АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
САРАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В РАЗВИТИИ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА

Материалы Международной заочной научно-практической конференции

(Саранск, 20 ноября 2013 г.)

Саранск
ЮрЭксПрактик
2013

УДК 316.422
ББК С5
И665

Редколлегия:
Б.Ф. Кевбрин (отв. редактор), *Е.Г. Кузнецова* (зам. отв. редактора),
О.Н. Ганин, *А.А. Ткач*, *Е.В. Зотова* (отв. секретарь)

Печатается по решению ученого совета Саранского кооперативного института РУК.

И665 **Инновационные** процессы в развитии современного общества : материалы Междунар. заоч. науч.-практ. конф. (Саранск, 20 нояб. 2013 г.) / [редкол.: Б.Ф. Кевбрин (отв. ред.) и др.] ; Саран. кооп. ин-т РУК. – Саранск : ЮрЭксПрактик, 2013. – 360 с. – Текст рус., укр.
ISBN 978-5-9905318-1-9

Материалы, вошедшие в настоящий сборник, затрагивают социально-экономические и правовые проблемы развития современного общества, вопросы интеграции России в мировое хозяйство и инновационного потенциала отечественной экономики, финансирования инновационных процессов в экономике, развития потребительского рынка, учета, анализа и аудита, интеграционных технологий как фактора организационных изменений, а также проблемы развития кооперативной науки и образования.

Материалы предназначены для научных работников, преподавателей и студентов вузов.

УДК 316.422
ББК С5

Научное издание

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В РАЗВИТИИ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА

Материалы Международной заочной научно-практической конференции

Публикуется в авторской редакции

Ответственный за выпуск *М.М. Маркова*
Компьютерная верстка *Л.Н. Чебаковой*

Подписано в печать 25.12.13. Формат 60×84 1/16.
Усл. печ. л. 20,93. Уч.-изд. л. 24,25. Тираж 150 экз. Заказ 7.

Саранский кооперативный институт
АНО ВПО ЦС РФ «Российский университет кооперации».
430027, г. Саранск, ул. Транспортная, 17.

Отпечатано с оригинал-макета заказчика
в ООО «ЮрЭксПрактик».
430910, г. Саранск, р. п. Луховка, ул. Набережная, 89.

ISBN 978-5-9905318-1-9

© Оформление и составление.
Саранский кооперативный
институт РУК, 2013

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ОБЩЕСТВА И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС

В современных условиях развития общества особенно актуальным стал феномен глобализации. Позитивный подход к его пониманию связан с процессом информатизации, возникновения глобальных сетей, объединения усилий общества в решении экономических, энергетических, сырьевых и других задач.

Главные детерминанты глобального развития связаны с переходом общества в такое информационное состояние, когда доминируют информационные технологии, сетевые структуры управления, интеллектуальная собственность, образовательные системы, адекватные информационной эпохе. В качестве глобальных целей развития все более очевидной становится детерминация концепции устойчивого развития. В то же время своей актуальности не теряют самобытность и многообразие культур различных народов, стран и регионов.

Развитие, в широком философском смысле его понимания, есть генетическая смена качественных состояний системы, характеризующаяся диалектическим отрицанием. Существуют менее объемные и более конкретные его определения в зависимости от объекта исследования или его бытия, например биологическое, социальное, экономическое, правовое развитие и др. Видоизменения, преобразования человеком реально существующих систем с необходимостью обнаруживают обязательность знания многих их параметров, свойств, чтобы не быть некомпетентным или раздавленным подобными реальными манипуляциями. Некомпетентность субъекта приводит к катастрофам разного уровня – биологическим, экологическим, политическим, воспитательным и пр.

Развитие любой системы – весьма сложный процесс, который с устойчивостью основного качества постоянно меняет свои качественные состояния, теряя старые и приобретая новые. Определение этих состояний является сложной познавательной процедурой, но она под силу человеческому интеллекту, границы которого по истечении времени расширяются, о чем свидетельствует общественно-историческая практика.

Следовательно, развитие – процесс глобальный. Локальные си-

стемы (таковыми являются относительно замкнутые в пространственно-временном масштабе образования) имеют свои определители, иначе – критерии продвинутости, развитости, которые можно сравнивать с предшествующими состояниями системы или с другими аналогичными системами (эти аналогии имеют место в практике познания государства в историческом разрезе или в сравнении с другими государствами). Более крупные образования, как правило, состоят из менее сложных систем (подсистем), что обусловливает смену логико-гносеологических парадигм их познания и совершенствование аппарата преобразования систем. Этот процесс все более и более абстрагируется, поднимаясь до мировоззренческого совершенства философской культуры.

Глобальность развития имеет свое направление и критерии, которые могут быть сквозными, или постоянными, и приобретенными, временными. Те и другие критерии особенно важны для практики управления и локальными, и глобальными системами. Относительно замкнутые системы, скажем, биологический индивид, политический строй государства и пр., имеют свои критерии совершенствования, а также подчиняются более крупным по причине их включения в «матрешку» – в иерархию более крупных систем, подсистемами которых они являются. Учитывая эту диалектику включенности друг в друга, субъект познания не нарушает правильность познавательного процесса.

Философскими критериями глобальности развития служат:

1) появление большого числа связей и отношений между внешними и более мелкими системами;

2) степень организации и адекватности отражения внешних систем;

3) возникновение новых возможностей и тенденций;

4) степень активности системы, т. е. ее способность «находить» более устойчивые, сильные связи с другими системами;

5) увеличение возможности расшифровки поступающей информации как из менее развитых (более мелких) систем, так и извне;

6) ускоренная (увеличенная) передача накопленной информации;

7) объем информационного запаса.

Глобализация набирает темпы во всех отраслях и сферах деятельности, способствуя росту объемов производства, сокращению затрат, увеличению прибыли. Практика и исследования показывают, что без обученных, профессионально подготовленных кадров нет общественно-экономического прогресса. Возможности экономического развития любого человека в значительной степени зависят от его образования: чем выше уровень, тем больше шансов

для восхождения на верх общественной пирамиды. Качество образования непосредственно влияет не только на совокупные производственные результаты, но и на возможность реализации внутреннего потенциала будущего специалиста.

В Болонье министрами образования 29 европейских стран была подписана Декларация о европейском регионе высшего образования. С 2003 г. Российская Федерация присоединилась к Болонской декларации.

Основное ее содержание заключается в следующем. Европейский процесс, благодаря исключительным достижениям последних лет, приобрел более конкретный характер, стал полнее отвечать реалиям стран, входящих в ЕС, потребностям их граждан. Открывающиеся в связи с этим перспективы определяют и новые возможности: в Европе растет понимание того, что необходимо установление более тесных контактов между странами для развития и укрепления их интеллектуального, культурного, социального, научного и технологического потенциалов.

Концепция развития современного российского образования базируется на Болонской декларации и ее основной целью является формирование качественно новой, конкурентоспособной системы образования, соответствующей нуждам постиндустриального информационного общества, глобальным мировым процессам. Приоритетными направлениями модернизации российского образования выступают реализация государственных гарантий доступных и равных возможностей получения гражданами Российской Федерации образования, достижение современного его качества, укрепление социального и профессионального статуса преподавателей, развитие образования как открытой общественной системы при повышении роли всех ее участников, введение в стране двухуровневого высшего образования.

Контроль качества образования основывается на знаниях, умениях и навыках, приобретаемых выпускниками.

Для обмена опытом представляется необходимым существенное развитие мобильности учащихся, преподавательского и иного персонала. Знания должны приносить пользу всей Европе. Чтобы молодые люди могли полностью реализовать свой потенциал, им надо иметь возможность трудоустройства в любой стране, следовательно, нужно создать условия для преодоления языковых преград. Кроме того, все российские академические степени и другие квалификации должны быть востребованы европейским рынком труда, для чего планируется повсеместное использование приложения к диплому, рекомендованного ЮНЕСКО.

Сегодня в сфере образования внедряется большое количество инноваций различного характера, направленности и значимости.

Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки» определены пути дальнейшего совершенствования государственной политики в области образования и науки и подготовки квалифицированных специалистов с учетом требований инновационной экономики. В рамках реализации данного указа в 2013 г. проведен мониторинг деятельности образовательных учреждений в целях оценки эффективности их работы, реорганизации неэффективных образовательных учреждений.

Главным показателем инновации в системе образования является прогрессивное начало в общей концепции развития вуза (или школы) по сравнению со сложившимися традициями и массовой практикой, поэтому инновации связаны с внесением изменений:

– в цели, содержание, методы и технологии, формы организации и систему управления;

– стили педагогической деятельности и организацию учебно-познавательного процесса;

– систему контроля и оценки уровня образования;

– систему финансирования;

– учебно-методическое обеспечение;

– систему воспитательной работы;

– учебный план и учебные программы;

– деятельность педагога и учащегося.

Однако при всей значимости для российских вузов приобщения к образовательной системе, отвечающей мировым стандартам, которое обеспечивает реализация Болонского соглашения, несомненно, важно сохранить позитивный опыт, накопленный российской практикой обучения специалистов, являющийся великой ценностью нашей страны, обеспечить преемственность и синтез различных образовательных традиций. Реформирование системы высшего образования в России характеризуется поиском оптимального соответствия между традициями отечественной высшей школы и новыми веяниями, связанными с вхождением в мировое образовательное пространство. На этом пути наблюдается ряд тенденций:

1) развитие многоуровневой системы подготовки специалистов во многих университетах России; преимущества данной системы состоят в том, что она обеспечивает более широкую мобильность в темпах обучения и в выборе будущей специальности, формирует у выпускника способность осваивать на базе полученного университетского образования новые специальности;

2) мощное обогащение вузов современными информационными технологиями, активное включение в Интернет и интенсивное развитие дистанционных форм обучения студентов;

3) университизация высшего образования и интеграция вузов России и университетов зарубежья, что приведет к появлению университетских комплексов;

4) перевод высшей школы России на самофинансирование;

5) включение вузов России в процесс реформирования высшего профессионального образования с учетом требований мировых стандартов.

Вузы, изменяющиеся в ходе инновационного поиска, относятся к категории саморазвивающихся образовательных систем. Цель образования сегодня – это создание условий для развития и саморазвития учащихся, воспитания у них способности принимать самостоятельные решения. Поэтому центром новой государственной образовательной политики становится личность человека, а фундаментом образовательного процесса – личностно-деятельностный подход.

Субъект – это носитель предметно-практической деятельности и познания, источник активности, направленной на объект, при этом активность исходит именно от него, а не извне. Он сам выбирает направленность и объекты своей деятельности, так как источник энергии заключен в нем самом, а не во внешнем мире. Стать субъектом определенной деятельности (игровой, учебной, трудовой) – значит освоить эту деятельность, овладеть ею, быть способным к ее осуществлению и творческому преобразованию.

Сущность человека как субъекта деятельности проявляется в его способности реально-практически преобразовывать действительность, разрабатывать программы, планировать способы их реализации, контролировать ход и оценивать результаты своих действий.

Сегодня важнейшей задачей высшей школы выступает формирование студента как субъекта учебной деятельности. Студенчество – это особая социальная категория, которая включает людей, целенаправленно, систематически овладевающих знаниями и профессиональными умениями, занятых, как правило, умственным трудом.

В социально-психологическом аспекте студенчество по сравнению с другими группами населения отличается высоким образовательным уровнем, активным потреблением культуры и большой степенью познавательной мотивации. В то же время студенчество – социальная общность, характеризующаяся наивысшей социальной активностью и достаточно гармоничным сочетанием интеллектуальной и социальной зрелости.

В русле личностно-деятельностного подхода студент рассматривается как инициативный, самостоятельно организующий свою деятельность субъект педагогического взаимодействия. Ему при-

суща специфическая направленность познавательной и коммуникативной активности на решение конкретных профессионально ориентированных задач.

В социально-психологической характеристике студенчества важно также учесть, что этот этап в жизни человека связан с формированием относительной экономической самостоятельности, обособлением от родительского дома и образованием собственной семьи. Студенчество – центральный период развития человека, личности в целом, проявления самых разнообразных интересов. Это время установления спортивных рекордов, художественных, технических и научных достижений, интенсивной социализации человека как будущего деятеля, профессионала.

Как социальная группа студенчество характеризуется профессиональной направленностью, сформированностью отношения к будущей профессии.

Результаты исследований свидетельствуют о том, что представление студента о профессии (адекватное – неадекватное) непосредственно соотносится с его отношением к учебе: чем меньше студент знает о выбранной специальности, тем хуже он относится к учебе.

Учебная деятельность студента определяется иерархией мотивов, среди которых доминирующими могут быть либо внутренние, связанные с содержанием этой деятельности и ее выполнением, либо внешние (широкие социальные мотивы), обусловленные потребностью учащегося занять свою позицию в системе общественных отношений. Исследования, проведенные в вузах, показали, что сильные и слабые студенты отличаются не интеллектуальными показателями, а степенью развития у них профессиональной мотивации. В данном вопросе важнейшую роль играет положительное отношение к профессии, поскольку этот мотив связан с конечными целями обучения. Если студент осознает, какую профессию он выбрал и считает ее достойной и значимой для общества, то его обучение будет успешным. Исследования, проведенные в системе начального профессионального образования и в высшей школе, полностью подтверждают это положение.

Таким образом, формирование положительного отношения к профессии является важным фактором повышения учебной успеваемости студентов. Однако образование не может иметь существенного значения, если не подкрепляется компетентным представлением о профессии (в том числе и пониманием роли отдельных дисциплин) и плохо связано со способами овладения ею, обучения.

Удовлетворенность профессией – это интегративный показатель, который отражает отношение субъекта к избранной профес-

сии. Он необходим и чрезвычайно важен именно как обобщенная характеристика. Низкая удовлетворенность профессией в большинстве случаев становится причиной текучести кадров, что, в свою очередь, приводит к отрицательным экономическим последствиям. От удовлетворенности избранной профессией в немалой степени зависит и психическое здоровье человека. Кроме того, высокий уровень профессионализма – один из решающих факторов преодоления психологического стресса.

Во время обучения в вузе у будущих специалистов формируется основа будущей профессии. Усвоенные знания, умения, навыки выступают впоследствии уже не в качестве предмета учебной деятельности, а как средство деятельности профессиональной. Однако результаты опросов показывают, что во многих вузах и техникумах при выборе учебного заведения у половины студентов нет интереса к профессии, более трети учащихся не уверены в правильности выбора или отрицательно относятся к будущей специальности.

Стимулирование познавательной активности студентов постоянно сопровождается организацией запоминания и воспроизведения учебной информации.

Перед преподавателем возникает ответственная психолого-педагогическая задача формирования студента как субъекта учебной деятельности, что предполагает прежде всего необходимость обучить его умению планировать, организовывать свою деятельность. Подобная постановка задачи требует определить действия, способствующие успешной учебе, программу их выполнения на конкретном материале и четкую организацию упражнений по их формированию. При этом образец выполнения работы должен демонстрировать сам преподаватель, учитывая трудности адаптационного периода обучения студентов, особенно на первом курсе. Его влияние на характер освоения новых ценностных ориентаций студентом, его мотивации и такие индивидуальные свойства, как тревожность, эмоциональность, очень велико.

Отношение к студенту как социально зрелой личности, носителю научного мировоззрения предполагает учитывать, что это система взглядов человека не только на мир, но и на свое место в мире. Другими словами, формирование мировоззрения студента означает развитие его рефлексии, осознание самого себя субъектом деятельности, носителем определенных общественных ценностей, социально полезной личностью. Это, в свою очередь, определяет для преподавателя необходимость усиленной диалогичности обучения, специальной организации педагогического общения, создания для студентов условий возможности отстаивать свои взгляды, цели, жизненные позиции в учебно-воспитательной рабо-

те, применять современные методы оценки качества обучения, подчинять свою деятельность достижению единой цели – повышению качества образования. Для осуществления поставленных задач необходимо активное включение преподавателей в инновационное движение в сфере образования, широкое применение новейших психолого-педагогических технологий.

Подготовка кадров всегда была одной из главных общественных задач, ее актуальность в России особенно возросла в период коренных перемен в экономических отношениях. Высокая образованность и профессионализм в условиях становления рынка выступают наиболее ценными качествами специалиста. Реальная социальная проблема общества – восстановление и последующее развитие научно-технического и культурного потенциала нации.

Ректор Саранского кооперативного
института (филиала) Российского
университета кооперации профессор Б.Ф. Кевбрин

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА

УДК 314.147(470.345)

ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ АКТИВНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ

Л.А. Абелова, Ю.И. Каргин
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Достижение высоких темпов экономического роста в России, развитие высокотехнологичных производств невозможно без укрепления трудового потенциала страны, без эффективного использования накопленного человеческого капитала. Усиление роли человеческого фактора в экономическом развитии и национальном богатстве – тенденция общемировая, и с каждым годом становится все более выраженной.

Экономический кризис со всей очевидностью показал уязвимость российской экономики, базирующейся на сырьевых ресурсах и естественных преимуществах. Ключевую роль в переходе экономики России к устойчивому типу развития в современных условиях играет модернизация экономики, ускорение реструктуризации неперспективных предприятий, развитие на их основе новых конкурентоспособных производств, выработка действенных мер поддержки малого бизнеса, укрепление трудового потенциала населения.

Воспроизводство трудового потенциала Мордовии осложнено ходом демографических процессов, несовершенством системы подготовки кадров, недостаточной разработанностью механизмов регулирования экономического поведения населения и с годами все более становится критическим условием экономического развития.

В ходе анализа выявлено, что для экономики Республики Мор-

© Абелова Л.А., Каргин Ю.И., 2013

довия в настоящее время наиболее значимыми являются следующие социально-демографические факторы:

Во-первых, более быстрое, чем в целом в России сокращение населения вследствие естественной убыли. Рождаемость в Мордовии ниже, чем в России в целом, а показатели смертности – выше. До 2016 г. трудовые ресурсы Мордовии будут пополняться малочисленными поколениями. Самым сложным в этом отношении будет 2015 г., когда трудоспособного возраста достигнут родившиеся в 1999 г. – это не более 7 тыс. чел.

Второй фактор – значительный миграционный отток населения из Мордовии, ослабляющий трудовой потенциал региона. Это явление не характерно для национальных образований в мирное время.

Хотя общая тенденция и свидетельствует о снижении миграционной активности, влияние этих процессов на формирование населения Мордовии с годами усиливается.

Наибольшей миграционной активностью, как правило, отличаются люди в трудоспособном возрасте. Например, в 2012 г. 77 % всех выбывших из республики были люди в трудоспособном возрасте. Молодежь 16–29 лет составила более 48 % всех выбывших из республики. Число выехавших из республики в трудоспособном возрасте в 2 с лишним раза превысило число прибывших в этом возрасте. Мигранты чаще всего уезжают в крупные регионы, где имеются более широкие возможности трудоустроиться и неплохо заработать.

Несмотря на снижение интенсивности миграции, необходимо заметить, что ее потенциал во влиянии на формирование населения и трудовых ресурсов Мордовии огромен. Планомерное повышение жизненного уровня населения региона, создание современных рабочих мест для молодежи и грамотная миграционная политика могли бы существенно улучшить демографическую ситуацию в республике.

В Мордовии отмечается более быстрое, чем в целом в России старение населения. В настоящее время удельный вес населения в трудоспособном и дотрудоспособном возрасте в Республике Мордовия меньше, а лиц пенсионного возраста больше, чем в Российской Федерации.

По данным статистики, число пенсионеров в Мордовии превышает численность детей и подростков. Есть в Мордовии районы, где пенсионеры составляют почти треть населения. В недалеком будущем это проявится в уменьшении численности населения в трудоспособном возрасте. При условии увеличения продолжительности жизни людей без изменения границ трудоспособного возраста меньше станет и структурная доля экономически актив-

ного населения, возрастет демографическая нагрузка на работающее население.

Следующий социально-демографический фактор, оказывающий отрицательное воздействие на количественные и качественные характеристики трудового потенциала и функционирование экономической системы в целом – ухудшение здоровья людей, высокая смертность мужчин в трудоспособном возрасте.

В России смертность тоже возросла по всем основным группам причин. Но в Мордовии заболеваемость и смертность остаются более высокими. Особенно часто умирают мужчины в возрасте 30–44 лет, среди которых смертность возросла почти в 2 раза.

Следующее обстоятельство, затрудняющее развитие экономики Мордовии – деформация возрастной структуры занятого населения. В Мордовии удельный вес в составе занятого населения возрастной группы до 20 лет не достигает и 2 %. Доля молодежи до 30 лет среди занятых тоже невысока и имеет тенденцию к уменьшению. Вместе с тем возросла экономическая активность лиц старшего возраста. Доля занятых в экономике Мордовия в возрасте 50 лет и старше составила 28,5 %. Такие изменения нельзя признать отвечающими требованиям современной экономики.

Отмечаемые изменения в возрастном составе занятого населения на фоне роста численности трудовых ресурсов усиливают сомнения в достоверности показателя уровня экономической активности. Если люди в пенсионном возрасте вынуждены продолжать работать, это означает, что ситуация в экономике не способствует снижению экономической активности населения. Можно предположить, что молодежь и люди среднего возраста, чье представительство в структуре занятости заметно сократилось, получают доходы в теневом секторе, который оценивается с высокой степенью приближения.

Отрицательное влияние на экономику оказывают деформация структуры подготовки кадров, низкое качество образования и недоступность качественных образовательных услуг вследствие низкого уровня жизни населения в Мордовии.

Несмотря на значительную безработицу, предприятия испытывают дефицит по ряду инженерных и рабочих специальностей. А до наступления кризиса этот вопрос стоял очень остро. Несовершенство отечественной системы образования подтверждается и тем, что значительная часть выпускников не работают или работают не по специальности.

С уровнем подготовки специалистов, нерешенностью жилищной проблемы, сложной ситуацией на рынке труда, низким уровнем жизни связана и другая проблема – низкая профессиональная мобильность жителей Мордовии.

Анализ показателей экономической активности населения Мордовии за последние годы показал, что в целом отмечается положительная динамика. За последние 10 лет уровень экономической активности повысился с 63 до 71 %, уровень занятости с 56,6 до 69,3 %.

Для РФ в целом характерны более высокие значения и уровня экономической активности, и уровня занятости, и уровня безработицы. Объяснить низкую экономическую активность жителей Мордовии достаточно сложно. Известно, что регион заметно отстает по уровню жизни населения.

Традиционно считается, что население Мордовии, имеющей один из крупнейших вузов страны, достаточно высоко образовано. Но в рейтинге российских регионов по уровню грамотности взрослого населения, ежегодно составляемому ООН в рамках Программы развития, Республика Мордовия занимает одно из последних мест. Женщины, трудящиеся в экономике Мордовии, более высоко образованы, чем мужчины. Лиц, имеющих высшее и неполное высшее образование, в составе работающих женщин почти 30 %, среди мужчин – менее 26 %. В российской экономике эти показатели были соответственно были равны 33 % и 27 %.

Характеризуя уровень образования занятых в экономике Мордовии, следует отметить почти 2-х кратный рост среди мужчин доли работников с начальным профессиональным образованием и резкий рост (боле, чем в 5 раз) удельного веса работников, не имеющих образования или имеющих начальное образование. Такие изменения также не отвечают целям коренной модернизации экономики.

Другая составляющая экономически активного населения – безработные граждане. В Мордовии среди них традиционно много молодежи. возрастная категория до 30 лет составляет около 41 % общего числа безработных. Беспокоит и то, что в последние годы существенно возросла доля безработных в предпенсионном возрасте. Среди безработных мужчин в Мордовии их около 5 %, а среди неработающих женщин почти 14 %. В этом возрасте людям особенно сложно найти работу.

Безработные в Мордовии характеризуются достаточно высоким уровнем образования, 16 % их общего числа имели высшее образование, 73 % – владели профессией. О дефектах системы подготовки кадров говорит и тот факт, что неработающие женщины также высоко образованы, как и работающие.

С учетом региональной специфики следует рассмотреть предложения по укреплению трудового потенциала республики, регулированию экономической активности населения и оздоровлению регионального рынка труда, в том числе: поддержку предпринима-

тельства и самозанятости граждан, развитие альтернативных производств и нетрадиционных форм занятости, смещение акцентов в демографической политике на укрепление здоровья населения, формирование миграционной привлекательности региона, развитие системы рекрутинга, поддержку переселения в сельскую местность, создание ресурсных центров на базе учебных заведений республики, разработку региональных программ содействия трудоустройству выпускников учебных заведений и др.

УДК 165

ПАРАДИГМЫ НАУЧНОГО ПОЗНАНИЯ

Ф.А. Айзятов
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК
Ж.Ю. Бакаева
НОУ ВПО «Мордовский гуманитарный институт»

Прошлое научной мысли рисуется нам каждый раз в совершенно иной и все новой перспективе. Каждое научное поколение открывает в прошлом новые черты. В. И. Вернадский Вплоть до XIX в. проблема истории науки не была предметом специального рассмотрения ни философов, ни ученых, работавших в той или иной области научного знания, и только в трудах первых позитивистов появляются попытки анализа генезиса науки и ее истории, создается историография науки. Первые программы историко-научных исследований можно охарактеризовать следующим образом:

– первоначально решалась задача хронологической систематизации успехов в какой-либо области науки; – делался упор на описание механизма прогрессивного развития научных идей и проблем;

– определялась творческая лаборатория ученого, социокультурный и мировоззренческий контекст творчества.

Одна из главных проблем, характерных для истории науки, – понять, объяснить, как, каким образом внешние условия – экономические, социокультурные, политические, мировоззренческие, психологические и другие – отражаются на результатах научного творчества: созданных теориях, выдвигаемых гипотезах, применяемых методах научного поиска. Эмпирической базой истории

© Айзятов Ф.А., Бакаева Ж.Ю., 2013

науки являются научные тексты прошлого: книги, журнальные статьи, переписка ученых, неопубликованные рукописи, дневники и т. д. Но есть ли гарантия, что историк науки имеет достаточно репрезентативный материал для своего исследования? Ведь очень часто ученый, сделавший открытие, пытается забыть те ошибочные пути поиска, которые приводили его к ложным выводам.

Экстерналистская концепция генезиса науки вызвала резкое неприятие со стороны некоторых историков науки, которые представили альтернативную концепцию, получившую название интерналистской, или имманентной. Согласно этой концепции, наука развивается не благодаря воздействиям извне, из социальной действительности, а в результате своей внутренней эволюции, творческого напряжения самого научного мышления. К представителям этого направления относятся А. Койре, Дж. Прайс, Р. Холл, Дж. Рэнделл, Дж. Агасси.

Интерналист А. Койре – французский философ и историк науки – видит условие возникновения науки в коренной перестройке способа мышления. Для него эта перестройка выразилась в разрушении античного представления о Космосе как о иерархическом упорядоченном мире, где каждая вещь имеет свое «естественное» место, в котором «земное» по физическим свойствам резко отличается от «небесного». Идея Космоса заменяется идеей неопределенного и бесконечного Универсума, в котором все вещи принадлежат одному и тому же уровню реальности. Как считает А. Койре, разрушение Космоса – это наиболее глубокая революция, которая была совершена в человеческих умах, и породили ее изменения философских концепций, которые выступают в качестве фундаментальных структур научного знания. Следующим моментом мыслитель выделяет геометризацию пространства, т. е. замещение конкретного пространства догалилеевской физики абстрактным и гомогенным пространством евклидовой геометрии. С его точки зрения, не наблюдение и эксперимент, хотя их значение в становлении науки он не отрицает, а создание специального языка (для него это язык математики, в частности геометрии) явилось необходимым условием экспериментирования. Койре считает, что историю научной мысли до момента возникновения уже сформированной науки необходимо разделить на три этапа, соответствующих трем различным типам мышления: 1) аристотелевская физика, 2) физика «импето», разработанная в течение XIV в., и 3) математическая физика Галилея [5, с. 16–17].

Попытку преодоления односторонностей интернализма и экстернализма предпринял американский ученый Т. Кун в работе «Структура научных революций». Экстерналистская историография, считает он, необходима при изучении первоначального раз-

вития какой-либо области науки, обусловленной социальными потребностями общества. Для зрелой науки приемлема интерналистская историография. Обладая определенной автономией, оба подхода, по мнению Куна, дополняют друг друга.

В настоящее время сосуществуют (несмотря на то, что возникли в разное время) три модели исторической реконструкции науки:

1) история науки как кумулятивный, поступательный, прогрессивный процесс; 2) история науки как развитие через научные революции; 3) история науки как совокупность индивидуальных, частных ситуаций (кейс стадис) [3, с. 16–18].

Смысл исторически более ранней кумулятивистской модели может быть выражен следующими положениями: каждый последующий шаг в науке может быть сделан, лишь опираясь на предыдущие достижения; новое знание совершеннее старого, оно полнее, точнее, адекватнее отражает действительность; предшествующее развитие науки - предыстория, подготовка ее современного состояния; в прошлом знании значимы только те элементы, которые соответствуют современным научным теориям; все, что было отвергнуто современной наукой, считается ошибочным, относится к заблуждениям.

Вторая модель понимает историю развития науки через научные революции. Но любое научное знание, полученное таким путем, должно быть доказано, т.е. выведено, систематизировано, понято из предшествующего знания. Поэтому историки науки, придерживающиеся эволюционистских взглядов, хотя и признавали революционные ситуации в истории науки, но считали, что понять их можно, лишь включив в непрерывный ряд развития, сведя к эволюционному процессу. Различаются эволюционные концепции тем, как они понимают это сведение: это или понимание научных революций как убыстрения эволюционного развития, когда в короткий промежуток времени происходит большое количество научных открытий, или анализ революционной ситуации проводится так, что истоки новых идей находятся все в более и более ранних работах предшественников [7, с. 29–30].

Третья модель реконструкции науки, которая зарождается в историографии науки, получила название кейс-стадис (case-studies) – ситуационных исследований. «Кейс-стадис – это как бы перекресток всех возможных анализов науки, сформулированных в одной точке с целью обрисовать, реконструировать одно событие из истории науки в его цельности, уникальности и невоспроизводимости».

Итак, вопрос о периодизации истории науки в историографической литературе является дискуссионным.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абдеев, Р.Ф. Философия информационной цивилизации. М.: Владос, 1994. 345 с.
2. Аверьянов, А.Н. Системное познание мира: методологические проблемы. М.: Политиздат, 1985. 263 с.
3. Аврорин, В.А. Проблемы изучения функциональной стороны языка: к вопросу о предмете социолингвистики. Л.: Наука. Ленингр. отд-ние, 1975. 275.
4. Автономией, Н.С. Субъект, познание, деятельность. М: Заметки о философском языке, 2002. с. 230.
5. Альтман, М.. Переходный процесс сквозь альтернативную теоретическую призму: сравнительный анализ экономик стран Восточной Европы и бывшего Советского Союза // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2010. Т. 8. № 2. С. 10-34.
6. Алямкин С.Н. Социальная ответственность бизнеса: дис. … канд. филос. наук / С.Н. Алямкин. – Саранск, 2009. – 155 с.
7. Аршинов, В.И. Синергетика как феномен постнеклассической науки. М.: 1999.160 с.

УДК 336.025:343.359(470+571)

ПЕРСПЕКТИВЫ СОЗДАНИЯ В РОССИИ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИЦИИ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ПРОТИВОДЕЙСТВИЮ ФИНАНСОВОЙ ПРЕСТУПНОСТИ

Л.Ф. Айзятова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В России может появиться финансовая полиция по примеру некоторых стран.

Например, такое разграничение функций противодействия общеуголовной и финансовой преступности между полицейским и другими ведомствами существуют в США, Великобритании (Служба внутренних доходов в этих странах входит в Минфин), Франции, Италии (Финансовая гвардия Италии подчиняется Министру экономики и финансов). В странах постсоветского пространства финансовая полиция, не входящая в МВД, создана в Белоруссии, Грузии Киргизии, Казахстане.

Новое ведомство должно будет заниматься экономической «разведкой», противодействием незаконному выводу капиталов за рубеж и контролем над распоряжением бюджетными средствами.

© Айзятова Л.Ф., 2013

Подчиняться финансовая полиция должна будет непосредственно непосредственно Президенту Российской Федерации либо Председателю Правительства Российской Федерации.

С таким предложением выступил Александр Бастрыкин, председатель Следственного комитета РФ, который так же напомнил, что ранее в России уже работала налоговая полиция, и не было причин ее ликвидировать. На этапе становления инновационной экономики нужна отлаженная система противодействия налоговой (финансовой) преступности, основы которой должны быть заложены уже на современном этапе.

В области противодействия правонарушениям в сфере государственных финансов А.И. Бастрыкин выделяет следующие три основных направления деятельности:

1) финансовая разведка – это деятельность по аналитической обработке информации о финансово-хозяйственной деятельности резидентов и нерезидентов в целях выявления подозрительных финансовых операций и сделок на основе разработанных критериев.

Эту функцию в России в настоящее время осуществляет Федеральная служба по финансовому мониторингу (Росфинмониторинг). Следует отметить, что он не наделен полномочиями по проведению оперативно-розыскной деятельности (далее – ОРД), а осуществляет информационно-аналитическую деятельность в рассматриваемой сфере. В случае выявления подозрительных сделок или операций он передает соответствующие материалы о них в органы, уполномоченные производить ОРД или предварительное расследование;

2) финансовый контроль – это деятельность по проверке (аудиту) финансово-хозяйственной деятельности организаций. Этой функцией наделены различные органы государственного финансового контроля. В сфере налогообложения эта функция реализуется налоговым органом в рамках полномочий по осуществлению налогового администрирования и налогового контроля. В области контроля за исполнением федерального бюджета ее реализация возложена на Счетную палату Российской Федерации. Органы государственного финансового контроля также не наделены полномочиями по проведению оперативно-розыскной деятельности, а функция выявления финансовых преступлений для них является сопутствующей. В случае выявления признаков преступления эти органы также передают материалы в органы предварительного расследования;

3) выявление и раскрытие финансовых преступлений методами и средствами оперативно-розыскной деятельности – это особого вида государственная деятельность, осуществляемая преимущественно негласно оперативными подразделениями уполномочен-

ных на то государственных органов путем проведения оперативно-розыскных мероприятий.

Официальная статистика свидетельствует о том, что не более 8 % налоговых преступлений выявляются по результатам проверок налоговых органов. Подавляющее же большинство преступлений (около 85 %) выявлялось органами внутренних дел, которые были уполномочены проводить ОРД в рассматриваемой сфере. И эти статистические показатели оставались устойчивыми на протяжении многих лет.

Относительно невысокая выявляемость преступлений налоговым органом обусловлена тем, что основная задача налоговых органов состоит не в противодействии налоговой преступности, а в контроле (проверке) правильности исчисления налогоплательщиками сумм налогов, исходя из представленных ими документов бухгалтерской и налоговой отчетности, в доначислении выявленных недоимок по ним и привлечении виновных к налоговой ответственности. Для реализации этих задач налоговый орган наделен полномочиями по проведению мероприятий налогового контроля, которые не являются оперативно-розыскными мероприятиями.

По мнению Бастрыкина в настоящее время с учетом наметившейся тенденции и сделанного шага по передаче функции выявления налоговых преступлений от органов внутренних дел узкоспециализированному ведомству, а также зарубежного опыта может быть сделан вывод о возможных направлениях совершенствования функции по выявлению и раскрытию финансовых преступлений в России.

Во-первых, возможно наделение налогового органа Федеральной налоговой службы полномочиями органа дознания для выявления признаков преступления посредством проведения ОРД с последующей передачей материалов в органы предварительного следствия, а также осуществления оперативного сопровождения предварительного расследования. Но наиболее эффективным, по мнению автора будет создание нового государственного органа которое осуществляла бы в полном объеме функцию по выявлению и раскрытию преступлений, посягающих на финансовую систему государства, – Финансовой полиции Российской Федерации.

В частности, к предмету ведения этого государственного органа можно было бы отнести помимо задач, связанных с противодействием преступлениям в фискальной сфере, также выявление, пресечение и раскрытие преступных деяний в области расходования средств государственных и муниципальных бюджетов и внебюджетных фондов. Это позволило бы решать задачу противодействия финансовой преступности комплексно.

УДК 331.5(470.345)

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ТРУДА

В.Н. Градусова
Северо-Западный институт управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ
М.Н. Болушева
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Один из объектов социальной защиты – лица, потерявшие работу. Безработица – неотъемлемая часть рыночной экономики. Она поддерживает конкуренцию на рынке труда и способствует его оздоровлению. Однако высокий уровень безработицы ведет к экономическим потерям и сложным социальным последствиям. Ситуация на рынке труда динамично меняется в зависимости от стадии экономического цикла, состояния экономики страны, региона.

Влияние экономического кризиса на рынок труда носит отсроченный характер. Это связано с тем, что процедуры высвобождения, уменьшения заработной платы, введения режимов неполной занятости занимают довольно продолжительный период времени. Так, 2008 г. – год начала последнего экономического кризиса в России в целом для рынка труда был относительно благополучным.

В Республике Мордовия в 2008 г. в сравнении с предыдущим годом численность занятого в экономике населения возросла на 24,1 тыс. чел, или 5,5 %, а число безработных уменьшилось на 4,9 тыс. чел. (30,1 %).

Ситуация на рынке труда ухудшалась и два последующих года: в 2009 г. число занятых в экономике Мордовии сократилось на 5,2 %, а численность безработных возросла в 2,2 раза. В 2010 г. занятость еще сократилась (на 0,6 %), уменьшилось и число безработных (на 2 %).

Небольшие положительные изменения отмечены в 2011 г.: численность занятых увеличилась на 0,6 тыс. чел., число безработных сократилось на 0,5 тыс. чел., или на 2 % (табл. 1).

Однако в 2012 г. ситуация в сфере занятости вновь ухудшилась – численность занятых в экономике уменьшилась на 2,8 тыс. чел. (0,6 %). Вместе с тем уменьшилось и число безработных – на 1,1 тыс. чел. (4,6 %).

© Градусова В.Н., Болушева М.Н., 2013

Таблица 1

Динамика численности экономически активного населения Мордовии в 2007 – 2011 гг., тыс. чел. [1]

Показатель	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Численность экономически активного населения, всего	455,2	474,4	464,1	460,8	460,9	457,0
мужчины	228,4	229,8	233,9	232,9	232,9	232,0
женщины	226,8	244,6	230,2	227,9	228,0	225,0
в том числе:						
занятые в экономике, всего	438,9	463,0	439,0	436,2	436,8	434,0
мужчины	217,4	224,5	217,8	218,9	219,7	219,0
женщины	221,5	238,5	221,2	217,3	217,1	215,0
безработные, всего	16,3	11,4	25,1	24,6	24,1	23,0
мужчины	11,0	5,3	16,1	14,0	13,2	13,0
женщины	5,3	6,1	9,0	10,6	10,9	10,0
Численность безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости (на конец года), всего	5,7	5,2	8,0	7,1	5,6	4,7
мужчины	1,8	1,8	3,1	2,9	3,2	1,9
женщины	3,9	3,4	4,9	4,2	2,4	2,8

В докризисные годы в составе занятого населения преобладали женщины. В 2009 г. их было по-прежнему больше, чем мужчин, однако структурная доля уменьшилась. А в 2010 г. численность занятых в экономике мужчин возросла, и в составе занятого населения они стали преобладать. Рост численности мужчин в составе занятого населения продолжился и в 2011 г. Но в 2012 г. показатель вновь понизился. Число женщин в составе занятого в экономике Мордовии населения снижается с 2009 г. Это объясняется тем, что женщин, как правило, сокращают первыми, их положение на рынке труда более уязвимо. Это проявляется и при приеме на работу, и в оплате труда, и при массовых увольнениях.

Среди безработных в Мордовии мужчин больше, чем женщин. Резко увеличившись в 2009 г. (в 3 раза), число безработных мужчин в 2010 г. начало уменьшаться (на 13 %). В 2011 г. показатель снизился еще на 6 %. В 2012 г., хотя показатель еще немного уменьшился, безработных мужчин было все-таки в 2,5 раза больше, чем в 2008 г. – 13 тыс. чел.

Численность неработающих женщин возрастала с 2008 г. Уменьшение показателя отмечено только в 2012 г. (на 0,9 тыс. чел.).

Численность безработных, зарегистрированных государственной службой занятости, не росло так быстро, 2009 г. прирост со-

ставил 54 %. А уже в следующем году отмечалось уменьшение показателя на 11 %. В последующие годы снижение показателя было еще более динамичным. В итоге в 2012 г. численность безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости, была меньше, чем до кризиса – 4,7 тыс. чел. против 5,2 тыс. чел. в 2008 г. Отметим, что общая численность безработных за этот период возросла более чем в 2 раза.

Среди безработных, зарегистрированных государственной службой занятости, традиционно больше женщин. Объясняется это сложностью процедуры признания безработным, оформления пособия по безработице, необходимостью регулярного посещения биржи труда, на что решаются не многие мужчины. Исключение составил только 2011 г., когда численность зарегистрированных безработных мужчин возросла на 10 % и превысила число зарегистрированных неработающих женщин, которое за 2010 – 2011 гг. уменьшилось более чем в 2 раза.

Наиболее сложным положение на рынке труда Мордовии было в 2009 г., когда в полной мере проявились последствия мирового экономического кризиса. Из-за юридических процедур основная волна высвобождения излишней рабочей силы пришлась на начало 2009 г. На процесс высвобождения повлияли также ожидания работодателей скорого восстановления экономики. В 2009 г. уровень занятости трудоспособного населения в экономике РМ составлял менее 74 %, в этом году был и самый высокий уровень безработицы – около 6 %.

Самый низкий уровень занятости экономически активного населения отмечен в докризисном 2007 г.(65 %) при довольно высоком уровне занятости трудоспособного населения (75 %) и относительно низких показателях безработицы. Самым высоким уровень занятости экономически активного населения был в докризисном 2008 г. – 69 %. Самый высокий уровень занятости населения в трудоспособном возрасте отмечен в 2011 г. – 78 % [2].

Итак, ситуация на рынке труда Республики Мордовия остается довольно сложной. Уровень общей безработицы более чем в 2 раза превышает докризисный уровень и снижается очень медленно. Показатели безработицы среди женщин возрастали весь рассматриваемый период.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мордовия: Стат. ежегодник. / Мордовиястат. – Саранск, 2012. С. 119; Республика Мордовия в цифрах, 2012: Краткий статистический сборник № 4 / Мордовиястат. – Саранск, 2013. С. 29.

2. Там же. С. 120.

ISBN 978-5-9905318-1-9. Инновационные процессы
в развитии современного общества. Саранск, 2013

УДК 347.65/.68(410)

О НЕКОТОРЫХ ПОЛОЖЕНИЯХ АНГЛИЙСКОГО НАСЛЕДСТВЕННОГО ПРАВА

С.В. Елизаров, В.С. Елизаров
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Наследственное право зарубежных стран, особенно стран общего права и континентальной Европы, принято характеризовать как имеющее существенные различия. Несмотря на то, что подобные утверждения стали неким общим местом, исследование норм английского наследственного права является по-прежнему актуальным.

Как известно, в странах английской правовой системы основными источниками правового регулирования выступает судебный прецедент и закон, что всецело относится и к сфере наследственных отношений.

Необходимо сразу оговориться, что британское законодательство не является единообразным – обособленное законодательство имеют Англия (и Уэльс), Шотландия и Северная Ирландия.

К законодательным источникам английского наследственного права относят: Акт «О завещаниях» 1837 г., Акт «Об администрировании наследств» 1925 г., Акт «О наследовании (Положение об обеспечении семьи)» 1938 г., Акт о наследстве лиц, не оставивших завещания 1952 г., Акт «О налоге на наследственное имущество» 1984; особо стоит отметить периодически редактируемый Акт «О наследовании – Положение об обеспечении семьи и иждивенцев» 1975 г. (Inheritance (Provision for Family and Dependants) Act 1975)).

Основаниями возникновения наследования является завещание либо закон, причем явно выражен приоритет наследования по завещанию, в то время как наследование по закону осуществляется преимущественно в случае отсутствия завещания («intestacy») [1]. В общем виде, определение завещания, как особой разновидности сделки, аналогично российскому представлению, однако есть различия процессуального порядка.

Согласно форме, принятой в 1837 г., завещание – «will» – должно быть составлено в письменном виде, лицом 18 лет и старше (искл. сделано для моряков и военнослужащих), пребывающим в здравом уме, полностью осознающим содержание документа, которое оно составляет, полностью осознающим состояние иму-

© Елизаров С.В., Елизаров В.С., 2013

щества, которое оно завещает, хорошо понимающим тех лиц, которые станут наследниками, и подписано им. При этом допускается написание самого текста завещания третьим лицом, с использованием технических средств набора, а также оформление его посредством криптограммы. Завещание обязательно должно составляться в присутствии не менее чем двух свидетелей («witnesses»), и быть удостоверено ими в присутствии завещателя. Свидетели не должны быть заинтересованными лицами, а именно: не должны упоминаться в завещании в качестве наследников.

Для придания завещанию юридической силы официального документа английское право предусматривает необходимость утверждения завещания судом («grant of probate» или «grant of confirmation» в Шотландии) [2]. Подчеркнем, удостоверенное завещание является единственно возможной формой завещания в Англии.

Завещатель должен назначить исполнителя завещания («executor») / личного представителя («personal representative»), либо он будет назначен судом («administrator», в случае если отсутствует завещание). Поскольку в странах английской правовой семьи не существует принципа универсального наследственного правопреемства, то после открытия наследства, имущество переходит сначала не к наследникам, а именно к исполнителю завещания, который и осуществляет управление наследственным имуществом под надзором суда. После осуществления необходимых расходов с кредиторами наследодателя и уплаты налога исполнитель завещания (либо, являясь доверительным собственником – «trustee») передает наследникам оставшуюся часть наследства, именуемую «очищенное наследство» («net estate»).

Завещатель вправе назначить от одного до четырех исполнителей завещания. Исполнителями могут быть обычные физические лица (но не являющиеся свидетелями завещания), либо профессиональные исполнители в лице утверждающего завещание адвоката или организации («trust company»). Если у завещателя есть несовершеннолетние дети («minor children») в возрасте до 18 лет, то следует назначить опекуна («guardian»), до момента их эмансипации. Английское право допускает назначение одного или двух опекунов, по одному со стороны каждого из родителей. Рекомендуется, чтобы хоть один из опекунов был указан в завещании в качестве исполнителя завещания.

Английское наследственное право допускает совместные завещания и взаимные завещания, которые совершаются супругами либо партнерами, предусматривают переход приобретенного в процессе осуществления хозяйственной деятельности к одной из сторон в случае смерти другой или иные (в том числе встречные)

обязательства относительно друг друга. Так же желательно перечислить имущество, не имеющее обременений долгами и налогами («residue»).

Английское право предоставляет возможность сделать в завещании разнообразные указания, не связанные исключительно с наследственным имуществом, в том числе указание на дарение какого-либо имущества или вещи другому лицу («making a gift»), исключить каких-либо лиц из наследования без объяснения причин, указать способ похорон (традиционное погребение или кремирование) и т. д.

В связи с известными изменениями в области семейно-брачных отношений Европы, английское право распространило права пережившего супруга по завещанию на т.н. гражданского партнера («civil partner»), сделав оговорку, что если гражданский партнер не переживет завещателя первые тридцать дней (тоже умрет в этот срок), то наследство отойдет другим наследникам (детям и т. д.).

При осуществлении наследования по закону английское право традиционно предоставляет преимущественные права пережившему супругу в сравнении с другими наследниками. Отличительной чертой этого вида наследования является зависимость правил наследования для супруга от наличия иных наследников и от величины наследуемого имущества («estate»). Так, существует понятие уставного наследства, т.е. части наследственного имущества гарантировано переходящего к пережившему супругу («statutory legacy»). Кроме того, регулярно изменяется величина стоимости небольшого уставного наследства («small estate»), при не превышении которой всё имущество переходит к пережившему супругу. При наличии детей переживший супруг на сегодняшний день имеет право на получение 250 тыс. ф. ст. (т. н. «первые» 250 тыс. фунтов; при наличии родителей наследодателя эта сумма составляет порядка 450 тыс. ф. ст.), а вторая половина наследства делится между детьми в равных долях. Ввиду того, что согласно статистике лишь в одном случае из десяти незавещанная часть наследства («intestate estate») составляет подобную сумму, действующий закон предоставляет пережившему супругу возможность пожизненного пользования половиной имущества на праве доверительной собственности и получения прибыли от её использования («life interest») [3].

Если к моменту наследования по закону второго супруга нет в живых, к наследованию призываются родственники наследодателя, сгруппированные в семь классов («classes»): дети наследодателя (и их нисходящие по праву представления); родители наследодателя; полнородные братья и сестры наследодателя (и их нисходящие по праву представления); неполнородные братья и сестры

наследодателя (и их нисходящие по праву представления); бабушки и дедушки наследодателя; дяди и тети наследодателя – как полнородные, так и неполнородные.

В случае если стоимость активов не превышает 5 тыс. ф. ст. распределение имущества между наследниками не требует оформления специального разрешения на администрирование недвижимости умершего.

Уже упоминавшимся Актом о наследовании были расширены права супруга просить суд о назначении «разумного содержания» («reasonable financial provision»), при условии, что обеспеченного завещанием содержания недостаточно [4]. Такие же права данным законом были предоставлены иным необходимым наследникам: бывшему супругу, не вступившему в другой брак (весьма обосновано, если учесть, что в Англии аннулируются завещания в связи с расторжением брака и в случае вступления в брак лица, также составившего завещание), детям умершего (в т. ч. не родившимся), иждивенцам, гражданскому партнеру и др. Требование должно быть заявлено в течение шести месяцев со дня, определенного судом для возможности подать данный иск. Фактически, речь идет о правовом институте, известном в российском законодательстве, как право на обязательную долю при наследовании имущества, правда с существенным различием: в России размер обязательной доли установлен в идеальном выражении Гражданским Кодексом РФ, а необходимые наследники являются полноправными наследниками, в то время как в Англии размер доли устанавливается, в конечном счете, судом, а ее заявители являются кредиторами, имеющими лишь право требовать такой выплаты [5].

В декабре 2011 года Правовой комиссией Англии был опубликован доклад «Незавещанное наследство и требования об обеспечении семьи» («Intestacy and Family Provision Claims on Death»), в котором были подготовлены поправки в Акт о наследии 1975 г. [6]. Поскольку, согласно данным социологических исследований, в Великобритании более 2,3 млн. неженатых пар (а к 2033 г. эта цифра должна возрасти до 4 млн.) поправки коснулись в первую очередь прав людей, проживающих в т. н. «гражданском браке»: для подачи иска о назначении разумного содержания сторона незарегистрированного брака должна совместно проживать с умершим не менее 2 лет либо иметь общего ребенка независимо от времени сожительства (раньше квалификационное время составляло не менее 5 лет, а при наличии ребенка – 2 года). Кроме того, ожидаются некоторые изменения и в наследственных правах пережившего супруга: так, Комиссия предлагает заменить право на получение пережившим супругом пожизненного дохода от половины имущества на полную передачу половины имущества су-

пругу, причем эта половина не будет автоматически по закону передаваться детям уже после смерти самого пережившего супруга; в случае отсутствия детей Комиссия предлагает передать все права на имущество пережившему супругу, исключив из числа бенефициариев родителей, братьев и сестер наследодателя.

Таким образом, рассмотрение в данной статье даже в самом сжатом варианте некоторых положений английского наследственного права показывает их существенное отличие от норм, регулирующих вопросы наследования в нашей стране, что на наш взгляд, должно обязательно учитываться инициаторами изменений в российском гражданском праве.

ЛИТЕРАТУРА

1. Англо-русский юридический словарь / авт.-сост. С.Н. Андрианов, А.С. Берсон, А.С. Никифоров. М.: РУССО, 2000. С. 239.

2. HM Revenue & Customs Who pays Inheritance Tax? [Электронный ресурс] // URL: http://www.hmrc.gov.uk/inheritancetax/paying-iht/payment-deadlines.htm#2 – Загл. с экрана (дата обращения 4.11. 13).

3. *Blyth, Hayley* Inheritance Rights for Unmarried Couples and Spouses [Электронный ресурс] / H. Blyth // URL: http:// http://www.inheritancedisputes.co.uk/inheritance-rights-unmarried-couples-spouses.php (дата обращения 4.11. 13).

4. Inheritance (Provision for Family and Dependants) Act 1975 [Электронный ресурс] // URL: http://www.legislation.gov.uk (дата обращения 4.11. 13).

5. *Жаботинский, М.В.* Обязательная доля при наследовании имущества: российский и зарубежный опыт / М.В. Жаботинский//Бюллетень нотариальной практики. – 2006. – №6. – С. 21.

6. Intestacy and Family Provision Claims on Death. Report 2011 [Электронный ресурс] // URL: http:// lawcommission.justice.gov.uk/ docs/lc331_intestacy_report.pdf (дата обращения 4.11. 13).

УДК 378.3(470+571)

РАЗВИТИЕ НАУЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИИ

Е.В. Зотова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

За годы реформирования российской экономики произошло сокращение научного потенциала страны. Научный потенциал включает в себя совокупность наличных ресурсов, которыми располагает Россия для научных открытий, изобретений и технических новшеств, а также для решения национальных и межнациональных

© Зотова Е.В., 2013

проблем, выдвигаемых наукой и ее приложениями. Российская наука финансируется по остаточному принципу, ее доля в ВВП колеблется в пределах 0,5–0,6 %, в то время как в других развитых странах эта доля выше более чем в 6 раз. Расходы на науку в 2010 г. составили 2,35 % от всех расходов федерального бюджета, это на 7,3 % выше уровня 2005 г. и на 39,1 % уровня 2000 г.

Объем финансирования науки в РФ в 2013 году составит порядка 320 млрд рублей. По подсчетам комитета по науке и наукоемким технологиям, проведенным уже после внесения в Думу проекта закона о бюджете, в 2013 году на гражданскую науку планировалось израсходовать 342 млрд руб., в 2014 году – 322 млрд руб., в 2015 году – 308 млрд руб. Это не соответствует задачам повышения расходов на науку. Отчасти уменьшение расходов на науку в 2014–2015 годах вызвано отсутствием утвержденных проектов новых вариантов двух федеральных целевых программ (ФЦП) – ФЦП по исследованиям и разработкам и ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России», которые с 2014 года должны заменить ныне действующие целевые программы. Общий объем финансирования исследований и разработок в рамках этих ФЦП в 2015 году планируется в размере 30–40 млрд руб., и государственный научный бюджет останется на уровне 2013 года. Инфляция в свою очередь сократит долю госрасходов на науку в ВВП в абсолютном выражении.

Что касается расходов на науку традиционных получателей – академий. Расходы бюджета в 2013 году возросли незначительно. Российская академия наук в 2013 году получит на фундаментальные научные исследования 62,6 млрд руб. Российской академии медицинских наук в 2013 году планируется выделить 14,8 млрд руб. на фундаментальные исследования, Российская академия сельскохозяйственных наук на эти цели получит 7,7 млрд руб. Министерство образования и науки – 21,2 млрд руб. на прикладные исследования. НИЦ «Курчатовский институт» в получит 1,2 млрд руб. на фундаментальные исследования и 6,5 млрд руб. – на прикладные. Фонду «Сколково» в 2013 году по бюджетным статьям научного направления не будут выделены средства, но по статье «другие вопросы в области национальной экономики» фонду будут выделены средства в размере 23,5 млрд руб. К 2015 году бюджет «Сколково» планируется урезать почти в 5 раз и довести до 5 млрд руб. Подписанный указ президента РФ от 7 мая 2012 года № 599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки» предписывает увеличить финансирование двух научных фондов – Российского фонда фундаментальных исследований (РФФИ) и Российского гуманитарного научного фонда (РГНФ) с 9,5 млрд руб. до 25 млрд руб. в

2018 году, но Минфин настаивает на сокращении финансирования этих госорганизаций. РФФИ в 2014 году должен будет получить 9,2 млрд руб., в 2015 году – 10,8 млрд руб.; РГНФ в 2014 году предполагается выделить 1,8 млрд руб., в 2015 году – 2,2 млрд руб.

Увеличен объем финансирования ведущих университетов на научные исследования из федерального бюджета. Московскому государственному университету им. М.В. Ломоносова в 2013 г. выделено 11,1 млрд руб. (в следующие годы – 12,0 и 11,9 млрд руб., соответственно), Санкт-Петербургскому государственному университету – 10,2 млрд руб. (в следующие годы: 6,8 и 6,9 млрд руб. соответственно). Резкое падение финансирования Санкт-Петербургского государственного университета связано, с тем, что будет закончено строительство и реконструкция объектов Высшей школы менеджмента, на что в 2012–2013 гг. было выделено по 3 млрд руб.

Крупнейшим получателем средств на прикладные научные исследования гражданского назначения стало федеральное космическое агентство, которому в 2013 году выделено 88,8 млрд руб. В последующие годы «научное» финансирование агентства немного превысит 90 млрд. руб.

Все еще низким остается финансирование образования и здравоохранения, бюджетных средств выделено в пределах 3,5 и 2,2 % ВВП, в то время как эти показатели составляют: в Великобритании – 17 и 12,5%; Германии – 13,3 и 8,5 %; Франции – 15,4 и 12,3 %. Расходы на образование из федерального бюджета в 2012 г. составили 586,3 млрд руб. или 5,5 % к расходам федерального бюджета. Не случайно поэтому, что Россия по индексу развития человеческого потенциала занимает 67 место из 177 стран мира. Эта ситуация на наш взгляд требует восстановления отмененных нормативов расходов государственного бюджета на науку, а также нормативов финансирования образования и здравоохранения.

Положение дел в научном секторе усугубляется также отсутствием современной экспериментальной базы. Так, в академическом секторе науки России износ основных фондов составляет более 60 %, хотя его материально-техническая база должна быть оснащена последними новинками современного оборудования.

Финансирование науки в России до самого последнего времени не превышало 1 процента от ВПП, а в ведущих странах мира оно составляет 2,5 процента. Подсчитано, что деградация науки начинается, когда финансирование падает ниже 1,5 процента. Не менее важным считается показатель: вложения в одного ученого. Даже в РАН эта сумма почти в десять ниже, чем в Национальном Центре научных исследований Франции или в институтах Общества Макса Планка в Германии.

В ведущих лабораториях мира огромная доля средств расходуется на оборудование. В России ситуация сложилась иная. В академиях наук почти 75 % бюджетных денег идет на зарплату, которая, все равно в несколько раз ниже, чем у зарубежных ученых. Наиболее удручающая ситуация с оплатой наших аспирантов. Она в 7 раз ниже, чем у западноевропейских сверстников.

В последние годы финансирование российской науки выросло до 1,12 процента от ВВП. Как правило, эти финансы вкладываются не в действующие академии наук и наукограды, в новые начинающие с нуля университеты. Для развития материально-технической базы университетов с целью проведения научных исследований в них даже при самых благоприятных условиях понадобится не менее десяти лет. В настоящее время имеются перекосы с реформированием науки. Вместо того, чтобы создавать льготные условия для закупки оборудования и материалов для проведения научных исследований академиями, научно-исследовательскими институтами и другими научными учреждениями, повышать зарплату исследователям и аспирантам, повышать пенсионное обеспечение научных работников, пытаются масштабно организовать проведение научных исследований при университетах и институтах. На самом деле наиболее серьезные исследования в университетах проводятся не преподавателями и студентами, а профессиональными исследователями в лабораториях и институтах, которые созданы при университетах. Уровень научных исследований профессионалов в десятки сотни раз превышает уровень исследований проводимых в системе высшего профессионального образования.

Такое реформирование российской науки приводит к разрушению единственной конкурентоспособной в мире российской научной организации – РАН, и не приведет, по крайней мере, в ближайшие десять лет к созданию новых конкурентоспособных университетов.

Анализ показывает, что за годы реформ произошло сокращение научного потенциала страны, поскольку он был практически исключен из числа стратегических государственных приоритетов. Так, по данным Росстата, общая численность персонала, занятого исследованиями и разработками к началу реформ превысила 1,9 млн. человек, при этом более 63 % из них составляли исследователи. В течение 18 лет общая численность персонала, занятого исследованиями и разработками уменьшилась в 2,6 раза.

На негативную динамику занятых в науке влияет снижение мотивации труда наших ученых. Проводимые «Центром исследований и статистики науки» социологические исследования показали, что мотивация к занятию в научно-исследовательском секторе

сдерживается относительно невысоким уровнем заработной платой, снижением престижа профессии ученого. Среди респондентов доминировали негативные оценки о престижности труда специалистов в области науки и техники. В развитых странах доля таких негативных оценок составила около 2,0 %, в России она достигала 67,5 %. Респонденты считают необходимостью усиление привлекательности научно-исследовательского труда для молодых ученых. В числе необходимых мер улучшения положения дел в этой сфере по степени приоритетности они выделяют: увеличение расходов государства на развитие науки – 67,4 %; доведение уровня зарплаты до стандартов развитых стран – 47,7 %; создание современной материально-технической и информационной базы – 43,8 %.

УДК 347.44

ТЛУМАЧЕННЯ ДОГОВОРУ ТА ІСТОТНІ УМОВИ ДОГОВОРУ

І.І. Казьмін
Мелітопольський інститут державного та муніципального управління, м. Мелітополь, Україна

Ініціативні умови договору можуть бути різноманітними, адже це відповідає принципу свободи договору. Обов'язковими є ті умови договору, стосовно яких сторони зобов'язані досягти згоди, оскільки це продиктовано цивільним законодавством. Нехтувати цим приписом не можна у зв'язку з імперативністю відповідних норм.

Обов'язковими є істотні умови договору, досягнення згоди з яких необхідно для того, щоб вважати договір укладеним.

Договір набирає щораз більшої ваги в регулюванні відносин ринкової економіки і потреба у тлумаченні договорів самими сторонами або органами, які покликані вирішувати цивільно-правові спори, виникає дедалі частіше. Метою тлумачення договору є встановлення і пояснення істинного правового змісту (смислу) договору.

Як зазначено у ч. 1 ст. 637 Цивільного кодексу України (надалі ЦК), тлумачення договору здійснюється відповідно до ст. 213 ЦК, тобто відповідно до правил щодо тлумачення правочину. Зміст договору може бути витлумачений самими сторонами. На вимогу

© Казьмін І.І., 2013

однієї або двох сторін суд може винести рішення про тлумачення змісту договору. При цьому береться до уваги буквальне значення слів, що їх використовують сторони.

Якщо буквальне значення слів не дає змоги з'ясувати зміст окремих частин договору, цей зміст встановлюється порівнянням відповідної частини правочину з усім його змістом. Якщо і таким шляхом не вдається встановити справжню волю особи, яка вчинила договір, до уваги береться мета правочину, зміст попередніх переговорів, усталена практика відносин між сторонами, звичаї ділового обороту, подальша поведінка сторін та інші обставини, що мають істотне значення.

Подібні положення щодо тлумачення договорів містяться і в деяких міжнародно-правових актах. Так, згідно зі ст. 8 Віденської конвенції про договори міжнародної купівлі-продажу товарів заява або інша поведінка сторін тлумачиться відповідно до її наміру, якщо інша сторона знала або не могла не знати, яким був цей намір (п. 1); якщо застосування п. 1 не дає результатів, то волевиявлення тлумачиться відповідно до того розуміння, яке мала б розумна особа, діюча в тій самій якості, що й інша сторона за аналогічних обставин (п. 2); при цьому необхідно враховувати усі обставини, включаючи переговори, будь-яку практику, яку сторони встановили у своїх відносинах, звичаї і наступну поведінку сторін (п. 3) [3].

Аналогічне положення закріплене і в Принципах міжнародних комерційних договорів (УНІДРУА). При тлумаченні договору можуть враховуватися також типові умови (договори), навіть якщо у договорі немає посилання на ці умови.

Цивільне право є основною складовою приватного права і системи права в цілому. Приватне право виступає певною макросистемою, яка охоплює сукупність норм щодо визначення статусу та захисту інтересів окремих осіб, які не є фігурантами держави, не перебувають у відносинах влади—підпорядкування щодо одна-одної, рівноправно і вільно встановлюють собі права та обов'язки у відносинах, що виникають з їхньої ініціативи [4, с. 14].

При тлумаченні договору чи окремих його умов слід чітко визначити концепцію, яку слід брати за основу. З цього приводу у цивілістичній доктрині сформувалися дві основні теорії: теорія волі і теорія волевиявлення. У дореволюційні (до 1917 р.) часи брали до уваги переважно буквальне тлумачення договору, і лише в разі істотного сумніву, викликаного словесним розумінням, дореволюційне російське законодавство надавало суду право з'ясувати зміст договору, виходячи із намірів сторін та їх доброї совісті. На відміну від дореволюційного російського, французьке цивільне законодавство встановило інше правило тлумачення договорів – виходячи із загального наміру сторін [6, с. 445].

Теорія волевиявлення є пріоритетною в сучасному правозастосуванні, коли йдеться про тлумачення договору, і лише якщо зміст договору (його умови) не може бути встановлено шляхом буквального тлумачення, суд виявляє дійсну волю сторін («за принципом теорії волі»). Дослідники відзначають, що послідовна реалізація цієї норми на практиці зводиться до того, що суд обмежується використанням передусім граматичного способу перед усіма іншими [7, с. 175].

Очевидно, не випадково письмова форма договору традиційно має значну доказову роль при розв'язанні спорів, які виникають з дво- чи багатосторонніх правочинів. Втім, на наш погляд, не слід абсолютизувати теорію волевиявлення й використовувати засаду справедливості та розумності, закріплену цивільним законодавством. При цьому неодмінно слід сприймати й концептуальний підхід прихильників теорії волі в договірному праві, які стверджували, що договору немає, якщо волевиявлення не відповідає волі. У сучасному праві теорія волі відходить на другий план на користь теорії волевиявлення [8, с. 30–31].

Дійсно, застосування теорії волі ускладнюється внаслідок того, що думки людини насправді невідомі, а виявляються через її дії, на чому й ґрунтується теорія волевиявлення. Отже, доказовість останньої є набагато вищою, й вона дозволяє судити про волю особи через її дії, що відбивалися в зовнішньому світі. Цьому сприяє текст договору, протоколи про наміри укласти договір, попередні договори тощо.

Отже, за наявності істотного сумніву, викликаного словесним розумінням, суд має на підставі закону з'ясувати зміст договору виходячи з намірів сторін та їх доброї совісті. Однак слід підкреслити, що в нормах про тлумачення договору закон не містить вказівки на можливість тлумачити ті умови договору, які сторони не обговорювали та з приводу яких вони не дійшли домовленості. Отже, змінювати волевиявлення сторін шляхом тлумачення умов договору вбачається неможливим.

Ситуація, коли умови договору можна тлумачити, але мова не йде про відсутність узгодження за ними, може вказувати на те, що відповідні умови сторонами в цілому узгоджені, проте у сторін немає остаточного розуміння щодо термінології, окремих слів чи понять, які виражають такі умови.

На підставі наведених міркувань та норм законодавства з цього приводу можна стверджувати, що тлумачення умов договору не породжує нові істотні умови договору, стосовно яких сторони не дійшли згоди, а лише детальніше розкриває зміст тих умов договору, що були попередньо обумовлені та узгоджені сторонами договору.

ВИКОРИСТАНІ МАТЕРІАЛИ

1. Конституція України від 28.06.1996р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: // www.rada.gov.ua.
2. Цивільний кодекс України від 16.01.2003р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40–44. – Ст. 356. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: // www.rada.gov.ua.
3. Конвенція організації Об'єднаних націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11 квітня 1980 року (укр./рос.) / Набуття чинності для України: 1 лютого 1991р. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_003.
4. Харитонов Є. Традиція приватного права в Україні: між Сходом і Заходом (деякі питання методології розробки концепції приватного права в Україні) // Юридична Україна. – 2003. – № 2. – С. 14.
5. Жалинский А., Рерихт А. Введение в немецкое право. – М., 2001. – С. 336–337.
6. Шершеневич Г. Ф. Учебник русского гражданского права / Г.Ф. Шершеневич. – М.: Спарк, 1995. – 556 с.
7. Корецкий А. Д. Теоретико-правовые основы учения о договоре / А. Д. Корецкий. – СПб.: Юридичний центр Пресс, 2001. – 334 с.
8. Мережко А. А. Договор в частном праве / А. А. Мережко. – К: Юстиниан, 2003. – 176 с.
9. Шимон С. І. Цивільне та торгове право зарубіжних країн: Навч. посіб. (Курс лекцій). — К.: КНЕУ, 2004. — 220 с.

УДК 17.02:340.114.5

МОРАЛЬНО-ЭТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ В ФОРМИРОВАНИИ ПРАВОВОЙ АКТИВНОСТИ ЛИЧНОСТИ

Е.М. Кечайкина
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

> Судьба цивилизованного человечества как никогда зависит от моральных сил, которые оно способно породить.
> *А. Эйнштейн*

В основу действующего законодательства заложена оптимальная модель выстраивания гармоничных взаимоотношений в обществе, основанных на здравых, социально-элементарных нормах человеческого общежития, но при этом очевидно и бесспорно несовершенство современного правового механизма российского государства. Критика и недовольство, а зачастую и неоправданная

© Кечайкина Е.М., 2013

полемика связаны с неполным представлением, пониманием сущности права, соотношения права и закона.

«Право» в переводе с латыни «ius» – справедливость, понятие «закон» в оригинале звучит как «lex», то есть норма, выраженная в письменной форме, принимаемая юридическими институтами и не обязательно отражающая указанную выше ценность. Соотношение «ius» (права) и «lex» (закона) является ключевой проблемой не только для теории, философии права, но для взаимоотношений правового государства и политики, в вопросах формирования правовой активности населения в целом. Сложно привить, воспитать сколько-нибудь позитивное отношение к праву среди населения, поскольку под правом неверно понимаются тот порядок, те предписания, которые устанавливаются законами и ведомственными нормативными актами[1].

В совокупности сложился широко распространенный среди населения обыденный массовый правовой инфантилизм и негативизм, с проявлением деформации правосознания, выраженной в росте количества социальных девиаций, особенно среди несовершеннолетних и молодежи, в криминализации общественных отношений. В таких условиях здравое развитие гражданского общества, как основы правового государства, ставится под сомнение и вызывает необходимость поиска путей из сложившейся системы отношений уже не на уровне теорий или концепций, но в рамках проведения конструктивной государственной политики.

В этой связи на высшем государственном уровне возобновляется обсуждение вопросов, носящих не столько правовой, но морально-этический характер. Все чаще внимание направлено на такие категории этики как «свобода», «патриотизм», «равенство», «справедливость», «доверие», «ответственность», «долг», которые и есть краеугольные основы права, правовой культуры, «прочная моральная основа для созидания, для утверждения порядка и свободы, нравственности и гражданской солидарности, правды и справедливости, для национально ориентированного сознания»[2].

Это особенно важно осознавать в вопросе формирования правовой активности граждан, направленного, прежде всего, на глубокое раскрытие социально-политической, экономической, духовной ценности права, его значимости в обеспечении интересов как общества в целом, так и каждой личности. Проявление правовой активности может выступить как в выполнении гражданского долга по оказанию содействия представителям правоохранительных органов, так и в повседневной добросовестной профессиональной деятельности, в чем уже сегодня так остро нуждается общество и сведение на «нет» которых может привести к необратимым, разрушительным последствиям.

Достижение такой формы поведения возможно, в том числе, и посредством одобрения и стимулирования общественно полезных действий и пресечения вредных, т.е. при положительном отношении к праву, формирующимся в процессе правовой социализации человека. С одной стороны, это широкое включение человека в социально-правовые отношения, приобщение его к политическим и правовым нормам, ценностям, к политической и правовой культуре и практике в целом. С другой стороны, на основе знания права, понимания его смысла выработать систему убеждений и ценностей, определяющих в конечном итоге правомерное поведение человека не потому, что он предвидит соответствующее наказание, а именно потому, что сам считает этот поступок недостойным, опасным, противоречащим жизненным принципам, закону.

При этом отождествление профессиональной деятельности специалиста в области юриспруденции с человеком, характеризующегося правовой активностью, зачастую является заблуждением. Это скорее внутренний высоконравственный позыв, требование, нежели правовая установка к действию, поскольку внесение положительных изменений в закон, его соблюдение при непонимании, нарушении и неприятии «духа» закона не сможет преодолеть барьер недоверия к праву, а, как следствие, и закону. Кроме того, без духовного единства, без единой системы нравственных ценностей, как мировоззренческой основы, неизбежность трудностей очевидна и не только в сфере правового регулирования, поскольку право опирается на глубокие и значимые для человека нравственные представления, но, прежде всего, в выстраивании общечеловеческого взаимодействия в целом.

Только силой закона сложно будет создать и реализовать в должной мере благоприятные, достойные условия для развития человека, общества и государства. Нравственное начало должно стать выше, чем юридическое и правовое[3], поскольку все естественные законы резюмируются в одном легком правиле, доступном пониманию и самого неспособного человека: не делай другому того, чего ты не хочешь, чтобы делали тебе[4], а это прямо созвучно с Золотым правилом морали.

Проблематика правого характера тревожит умы человечества на протяжении не одного столетия, поскольку достаточность средств правового регулирования, их качество является условием эффективного действия права, принятия его не в качестве абстрактного феномена, но имеющего глубокую социальную природу и значимость элемента в формировании положительно устойчивых, основанных на естественно-правовых установках и ценностях общественных отношений.

ПРИМЕЧАНИЯ

[1]Еньков И. Современная правовая культура в теории: Правосознание и правовая культура в современном российском обществе // http://www.law-ngo.ru/library/detail/1017/

[2]Послание Президента Федеральному Собранию. 12 декабря 2012 г.// http://www.kremlin.ru/news/17118

[3]Солженицын А.И. Как нам обустроить Россию: Посильные соображения. – М., 1991. – С. 59.

[4]Гоббс Т. Сочинения: В 2 т. – Т. 2. – М., 1991. – С. 122.

УДК 336.221.24

ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Е.А. Кечкина, В.Ю. Ульянов, А.Ю. Тельнов
ФГБОУ ВПО «Российская правовая академия Министерства юстиции РФ» Средне-Волжский (г. Саранск) филиал

Валютный контроль является частью финансового контроля государственной системы Российской Федерации. Основные функции валютного контроля связаны с национальными, международными валютами и межотраслевыми переливами капитала.

Так же валютный контроль содержит в себе защитную функцию экономики от возможных негативных последствий значительного оттока и притока капитала, ликвидации национальной промышленности путем скупки предприятий иностранцами. Несомненен и тот факт, что валютный контроль содержит в себе и психологический аспект, который отображается в поддержании общественного мнения о серьезности экономической ситуации и намерений государства.

Именно поэтому проблемы, связанные с существованием современной системы валютного контроля в России, по-прежнему актуальны.

Уже на начальном этапе создания валютного контроля только при осуществлении экспортных операций дала ощутимые результаты. Утечка валюты снизилась до 4 % от суммы сделок, что соответствовало мировым показателям того времени.

Несмотря на это, ежегодный отток капитала за 90-ые годы во всех формах из России, по различным российским и зарубежным оценкам, достигал от 50 до 400 млрд. долларов США.

С принятие 10 декабря 2003 г. Федерального закона № 173 – ФЗ

© Кечкина Е.А.,Ульянов В.Ю., Тельнов А.Ю., 2013

«О валютном регулировании и валютном контроле» правительство Российской Федерации, являясь по закону органом валютного контроля закладывает курс на последующую поэтапную либерализацию валютного законодательства, отображающейся в изменениях закона в 2004 и 2007 гг.. В связи с чем основой курса становится новый подход к валютному регулированию «разрешено все то, что не запрещено».

Анализируя результаты изменения системы валютного контроля, можно с уверенностью сказать, что благодаря поэтапному переходу от разрешительного порядка осуществления валютных операций к уведомительному, перестройка валютного контроля и валютного регулирования является примером удачного проведения реформ в Российской Федерации.

На сегодняшний день, несмотря на успешные достижения в системе валютного контроля, проблема сокращения масштабов утечки капитала по-прежнему остается актуальной, постольку – поскольку объем утечки капитала из страны с использованием криминальных схем быстро увеличивается. В Российской Федерации очень успешно действуют две самые популярные криминальные схемы утечки:

1. Неполучение экспортной выручки или не возврат аванса за приплаченный импорт.

2. Фирмы однодневки, через которые как раз в основном и осуществляются фиктивные платежи.

Центральный банк оценил чистый отток капитала в 2012 г. 61 млрд. долларов США, а в 2011 г. 83 млрд. долларов США. Самый же большой отток пришелся на 2008 год– 134 млрд. долларов США. Минэкономразвития РФ оценивает отток капитала за январь-февраль 2013 года в 14-16 млрд. долларов, в то время как согласно официальному прогнозу за весь 2013 год он ожидается в интервале от нуля до 10 млрд. долларов. Все эти данные обычно потом Центральный банк корректирует.

Если при все при этом пользоваться показателями, то на душу населения приблизительно приходится около 2000 долларов. Естественно, это сказывается на экономике в целом, в том числе и на населении страны.

Для качественного противодействия утечки капитала требуется пересмотреть уже сложившеюся систему валютного контроля в сторону усиления государственного контроля над экономическими операциями и принять значительные меры, изменив валютное законодательство.

Другой актуальной проблемой является законодательное обеспечение системы государственного финансового контроля в России. Существующая на сегодняшний день нормативная база, не

позволяет говорить об эффективности единства системы финансового контроля. Это обусловлено тем, что в нормативных источниках отсутствуют необходимые формулировки и регламентируются лишь общие и существенные моменты.

Кроме того, в нынешних условиях существуют факторы, которые ограничивают действенность государственного финансового контроля в Российской Федерации. Основные из них заключаются в том, что в настоящее время в России:

– отсутствует четкая и полная нормативно-правовая база и собственно само определение государственного финансового контроля в бюджетном законодательстве, нет единого федерального закона о системе финансового контроля;

– организационная структура органов государственного финансового контроля недостаточно отражает специфику государственного устройства Российской Федерации;

– законодательно не определены статус органов государственного финансового контроля Российской Федерации и ее регионов, место и роль каждого субъекта государственного финансового контроля в его целостной системе;

– отсутствует четкое разграничение сфер деятельности, что вызывает многочисленные коллизии и перекладывание ответственности;

– органы контроля слабо взаимодействуют между собой, присутствует некоторая разобщенность в приоритетах деятельности контрольных органов;

– отсутствует единая информационная база, единый методологический подход к процессу осуществления контроля.

Решение данной проблемы заключается в детальной регламентации на нормативном уровне такого финансового института как финансовый контроль, закрепление его организационной структуры, статуса каждого субъекта финансового контроля. При этом следует избегать размывчатых формулировок и сжатых определений.

Контроль за различными сферами общественной жизни является одним из главных направлений деятельности органов государственной власти. Финансовый контроль охватывает своим воздействием общественные отношения, возникающие в сфере бюджетной деятельности государства, т.е. в процессе образования, распределения и использования определенных фондов денежных средств. Поэтому очень важно следить за функционированием данного института и решать проблемы, возникающие при его осуществлении. Такая деятельность в совокупности с усовершенствованием существующей систему государственного финансового контроля, позволит добиться ее соответствия реалиям современной финансовой политики государства.

ISBN 978-5-9905318-1-9. Инновационные процессы
в развитии современного общества. Саранск, 2013

УДК 001.6

НАУЧНОЕ ЗНАНИЕ В СТРУКТУРЕ СОВРЕМЕННОЙ МЕТОДОЛОГИИ

Я.Н. Комарова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В составе культуры общества наука включена в систему духовной культуры человечества. Кроме науки в нее входят: искусство, мораль, религия, право, идеология, мировоззрение и другие элементы. Их общим признаком выступает продуцирование в идеальной форме норм и правил мышления, общения, поведения и иных состояний человеческого бытия. Так как человеческое существование исторично, т. е. эволюционировало от простейших состояний к более сложным и совершенным, то и наука прошла такой же путь эволюции.

Существует несколько точек зрения о времени возникновения науки:

1. Наука как опыт человеческой деятельности, свое развитие начала в каменном веке (около 2 млн лет назад), когда человек стал приобретать и передавать практические умения и навыки.

2. Как доказательный вид знания, отличающийся от мифологического мышления, наука возникла в V в. до н. э. в Древней Греции.

3. Наука появилась в период расцвета поздней средневековой культуры, когда была осознана высокая значимость опытного знания, например в творчестве Английских церковных деятелей…Р. Бэкона и Р. Гроссетеста.

4. Наука возникла в XVI–XVII вв., в связи с деятельностью И. Кеплера, Х. Гюйгенса, Г. Галилея, И. Ньютона и других. В качестве определяющих признаков науки они выделяли построение математических моделей объектов, эмпирические результаты экспериментального уровня, мысленные обобщения физического и математического типов. В данную эпоху создаются первые научные объединения ученых: Лондонское королевское общество и Парижская академия наук.

5. Существует точка зрения, что время возникновения науки – конец первой трети XIX в. В это время произошло совмещение исследовательской деятельности и высшего образования, на основе общей научноисследовательской программы. Создателями науки считаются немецкие естествоиспытатели В. Гумбольдт и Ю. Либих [1, с. 34–35].

© Комарова Я.Н., 2013

В целом, рассмотренные точки зрения на возникновение науки раскрывают особенности ее эволюции от исходных «преднаучных» состояний к полноценному самостоятельному феномену. Современная наука охватывает огромную область знаний около 15 дисциплин, в различной степени отдалены друг от друга. В XX в. объем научной информации за каждые 1015 лет удваивается.

Зародившись в Древнем мире в связи с потребностями общественной практики, наука начала складываться с XVI–XVIIвв в систему и в ходе исторического развития превратилась в важнейший социальный институт.

Если в 1900 г. существовало около десяти тысяч научных журналов, то в настоящее время несколько сотен тысяч. Более 90 % всех важнейших достижений научнотехнического уровня приходится на XX в. 90 % ученых, когдалибо живших на Земле, наши современники. Число ученых по профессии в мире к концу XX столетия достигло свыше 5 млн. чел.

Сегодня можно утверждать, что наука коренным образом изменила жизнь человечества и окружающей его природы. По мнению ряда ученых, в том числе академика В.И. Вернадского, «началась новая, антропогенная, эра Земли. Формируется ноосфера оболочка Земли, преобразующаяся на основе науки в положительно значимое для человека и живого вещества состояние». Пока такой уровень не достигнут, но прогресс позволяет это сделать.

Современная система наук имеет сложную организацию. На основании предметного единства, все дисциплины объединяются в комплексы естественных, общественных, технических, гуманитарных, антропологических наук [2, с. 46–47].

Естествознание это система знаний и деятельности, объектом которых является природа как часть бытия, существующего по законам, не созданным активностью людей. ***Обществознание*** система наук об обществе как части бытия, постоянно воссоздающегося в деятельности людей. В процессе вещественного, энергетического, информационного и иного рода взаимодействия людей с природой и друг другом возникает новая реальность – общество. Оно становится объектом научного познания, так как имеет свои особые законы и должно быть определенным образом упорядочено. В противном случае разнонаправленная активность индивидов будет малоэффективной и даже гибельной. В рамках общественных наук изучаются законы и специфика макро и микрообъединений и общностей людей. К данному виду наук относятся социология, демография, этнография, история и т. д.[3, с. 16–20].

Технические науки изучают законы и специфику создания и функционирования сложных технических устройств, используемых индивидами и человечеством в различных сферах жизнедея-

тельности. Мир техники уникален, он имеет свои законы, которые необходимо профессионально изучать для достижения технического прогресса.

Предметом ***гуманитарных наук*** выступают ценности общества: общественные идеалы, нормы и правила мышления, общения и поведения, основанные на определенном понимании полезности для индивида, группы и человечества каких-либо предметных действий. Сфера гуманитарных наук велика. Она включает философию, религиоведение, этику, эстетику, юридические науки и т. д.

Антропологические науки это совокупность наук о человеке, о единстве и различии его природных и общественных свойств. К ним относятся физическая антропология, философская антропология, педагогика, культурная антропология, медицина, криминология и т. п.

С дальнейшим развитием науки становилось все более очевидным, что причинные законы составляющихся объектов требует изменения стратегии эксперимента: результаты экспериментов с объектом, находящимся на разных этапах развития, могут быть согласованы только с учетом вероятностных линий эволюции системы. Изменяются представления классического и неклассического естествознания о ценностно-нейтральном характере научного исследования; допускается введение аксиологических факторов в содержание и структуру способа описания. Поэтому объяснения с помощью законов в настоящее время называют помологическими. В принципе объяснение может быть осуществлено с помощью любых общих высказываний, начиная от эмпирического обобщения и кончая сложнейшими научными теориями или системой теорий. Действительно, уже простое обобщение можно считать объяснением, ибо оно охватывает множество отдельных конкретных случаев, рассматриваемых с некоторой общей точки зрения. Однако ценность таких объяснений невелика, особенно когда для этого выбирается общее свойство или признак несущественного, второстепенного характера. В отличие от этого объяснения, опирающиеся на законы и теории науки, характеризуются особой надежностью, так как устанавливаются и проверяются очень тщательно.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мамедов, О.Ю. Экономика и экономисты (мучительные вопросы – смутные ответы) // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2010. Т. 8. № 2. С. 5–9.

2. Мейнстринг, Д.У. Что за странный юбилей? // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2010. Т. 8. № 2. С. 163–164.

3. Микешина, Л.А. Философия познания. Полемические главы. М., 2002. Рациональность. Наука. Культура. М.: 2002. 320с.

ISBN 978-5-9905318-1-9. Инновационные процессы
в развитии современного общества. Саранск, 2013

УДК 94(470)

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПРОВЕДЕНИЯ АГРАРНОЙ РЕФОРМЫ П.А. СТОЛЫПИНА В СИМБИРСКОЙ ГУБЕРНИИ

С.Б. Котляров, Е.А. Чичеров
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Аграрные преобразования начала XX века в современной историографии являются наиболее актуальной тематикой для дискуссий среди историков и юристов. Постоянные дискуссионные споры ведутся вокруг целей и методов проведения реформы, а так же ее результатов, которые развернулись сразу же после принятия первых законодательных актов изменивших существующие аграрные отношения.

В Поволжье, в виду различных климатических и почвенных условий, а также в связи с неодновременным освоением региона и разной степенью развития капитализма в сельском хозяйстве существовали все системы земледелия, применявшиеся крестьянами и помещиками в тех или иных регионах Европейской России. В Среднем Поволжье повсеместно была распространена трехпольная система земледелия. Посевная площадь кормовых трав в Симбирской губернии с 1901 по 1917 гг. увеличилась в 2,8 раза, в Самарской губернии – в 5 раз. Трехполье преобладало не только в общине, но и в большей части хуторских и отрубных хозяйств как с посевом до 5 десятин, так и в высших группах с посевом свыше 10 десятин. Определенное влияние на рост зернового производства оказывало применение удобрений. В Симбирской губернии как крестьяне, так и частные владельцы поля удобряли навозом. Потребность удобрения особенно сильно ощущалось в районах интенсивной эксплуатации земли и господства трехпольной системы, там, где была наибольшая плотность населения. По сведениям статистического ежегодника по Симбирской губернии за 1913 г. в Симбирском уезде землю удобряло 54 % хозяйств, Алатырском – 78 %, Ардатовском – 62 %, Буинском – 67 %, Сенгилеевском – 35 %, в Сызранском – 17 %[1]. Таким образом, мы видим, что сельскохозяйственные технологии в Симбирской губернии к началу Первой мировой войны находились на весьма низком уровне, данные параметры сохранились с незначительными изменениями вплоть до 1917 года. В силу этой отсталости сельское хозяйство попадало в зависимость от погодных условий.

© Котляров С.Б., Чичеров Е.А., 2013

Вершиной столыпинского аграрного законодательства являлось «Положение о землеустройстве» от 25 мая 1911 г., которое расширяло права землеустроительных комиссий. Теперь наряду с основным землеустроительным делом комиссий: размежеванием земель, отводом их к одним местам и образованием единоличных хозяйств, на них было возложено оказание крестьянам материальной помощи в выдаче ссуд и пособий на перенос и возведение построек, а так же содействие переселению за Урал, в приобретении земли через Крестьянский банк, продаже и сдачи казенных земель. В обязанности комиссий входили также забота о производстве простейших мелиорационных работ, агрономическая помощь и содействие огнестойкому строительству в районах хуторского расселения. Кроме того, землеустроительные работы проводились в сложных одноплатных общинах, где необходимо было произвести раздел земли между селениями, частями селений, выдел земли выселкам для создания впоследствии на этих землях хуторских и отрубных хозяйств. Такое землеустройство было жизненно необходимо, так как оно сокращало дальноземелье и чересполосицу в одноплатных общинах.

Темпы землеустроительных работ на местах зависели от ряда факторов и прежде всего от уровня разложения общины, степени развития капитализма в земледелии, близости сел и деревень к рынкам, железным дорогам и водным путям, которые способствовали росту зернового производства. Наличие в Поволжье большого числа мукомольных предприятий создавало условия, как для переработки зерна, так и для широкого товарного обмена внутри России, вывоза хлеба за границу.

Симбирская губерния занимала предпоследнее место в Поволжье (после Казанской губернии) по количеству дворов, вышедших из общин. С 1906 по 1915 г. в губернии из общины вышло 57 795 дворов, что составило 12,9 % от общего количества хозяйств. В их распоряжении находилось 294 693 десятины, или 18 %. В представление общинников хуторяне и отрубники, даже имевшие участок от 1 до 5 десятин земли, ассоциировались с помещиками «новые помещики». Поэтому многие сходы отказывались утверждать приговоры об укреплении земли. Противодействие крестьян было основано на том, что они объективно стремились к ликвидации частной собственности на землю, а субъективно их стремления сводились к уравнительному землепользованию.

Землеустроительным комиссиям не удавалось создать большого количества хуторов и отрубов на надельных, банковских и казенных землях. Так в Симбирской губернии на надельных землях было образовано с 1907 по 1914 гг. 21 389 хуторов и отрубов, что составило 45,1 % от общего числа землеустроенных хозяйств. Од-

нако для губернии, где до 1906 г. безраздельно господствовала община, это было значительным достижением. По всей территории Симбирской губернии со дня издания указа 9 ноября 1906 г. по 1 января 1917 г. укрепило землю в личную собственность 23,9 % от всех хозяйств. Площадь надельной земли, укрепленной в личную собственность, ко всей площади общинной надельной земли составила в Симбирской губернии 18,0 %, а в целом по Европейской России – 14 %[2].

На 1 января 1916 г. в Симбирской губернии насчитывалось 31 326 хуторов и отрубов площадью в 335 180 десятин, что составляло 11 % от общего числа крестьянских дворов и 8 % всей удобной земли. Уже к 1 января 1917 г. в губернии было создано 35 342 единоличных крестьянских хозяйств[3].

Таким образом можно сделать вывод, что количество единоличных хозяйств в Симбирской губернии было довольно значительным. Больше всего единоличных хозяйств к 1917 г. было образовано в Сызранском уезде – 11 030 хозяйств (31,2 % от всех единоличных хозяйств губернии), Сенгилеевском – 4 957 (14,05 %), Ардатовском – 4 349 (12,3 %), Карсунском – 3 584 (10,15 %), Алатырском – 3 464 (9,8 %), Буинском – 3 145 (8,9 %), Симбирском – 2 743 (7,76 %), Курмышском – 2 067 (5,84 %).

Однако крестьянское мировоззрение исключало частную собственность на землю, поскольку она в глазах крестьян означала быстрое измельчание земельных наделов – с ликвидацией общины исчезала возможность компенсации растущих семей за счет мельчавших, поскольку традиционно каждый родившийся ребенок становился возможностью к получению от общества больше земли. Либо частная собственность на землю должна была в конечном итоге привести к введению единонаследия, что в свою очередь вело к нарушению равенства членов семьи, разделяя их на имущих и не имущих от рождения.

Наиболее ярко данную ситуацию иллюстрирует следующий пример. На заседании крестьянского съезда Сенгилеевского уезда, проходившего 14 – 15 мая 1917 г. в селе Тереньга, была принята резолюция, одно из положений которой гласило: «Если отрубники в состоянии обработать свою паровую землю сами, то им в работе не мешать. Если они сами обрабатывать свою землю не в состоянии, то должны отдать землю обществу, обязав общественников переложить в этот год на себя все те обязательства к банкам по уплате всех повинностей на десятину, какие находятся на отрубниках»[4].

Фактически крестьяне пытались вернуть землю из частной собственности в общинную и запретить отрубникам использовать наемную рабочую силу. Малоземельные и средние хозяйства

видели в общине единственное спасение от разорения и нищеты. На хутора и отруба переходило, как правило, многоземельные крестьяне, имевшие кроме надельной купленную землю. Многочисленные жалобы отрубников свидетельствуют о том, что общинники пытались переделить земли, выкупленные отрубниками у Крестьянского поземельного банка[5].

За годы столыпинского реформирования произошли определенные изменения и в социальной сфере. Социальное расслоение деревни в этот период приобрело наиболее выраженную форму, чему способствовал рост имущественной дифференциации крестьянства. Улучшили условия своего существования зажиточные крестьяне, а бедные, даже перейдя на хутора и отруба, продолжали сталкиваться со многими проблемами, жили насущными нуждами и пока только надеялись, что в будущем им удастся произвести улучшение своего хозяйства.

ПРИМЕЧАНИЯ

[1]См.: Статистический ежегодник Симбирской губернии за 1913 год. Симбирск, 1914.
[2]Там же. С. 502.
[3]См.: ГАУО, ф. 46, оп. 10, д. 198, л. 3.
[4]ГАУО, ф. 167, оп. 1, д. 234, л. 13 об.
[5]См.: ГАУО, ф. 167, оп. 1, д. 234, л. 7–28.

УДК 332.1

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ

Л.Н. Липатова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК
И.Г. Бирюков
НИИГН при Правительстве РМ

Достижение высоких темпов экономического роста, развитие высокотехнологичных производств невозможно без укрепления трудового потенциала страны, без эффективного использования накопленного человеческого капитала. Усиление роли человеческого фактора в экономическом развитии и национальном богат-

© Липатова Л.Н., Бирюков И.Г., 2013

стве – тенденция общемировая, и с каждым годом становится все более выраженной. По оценкам Всемирного банка, составленным на основе данных по 192 странам мира, в середине 1990-х гг. 64 % мирового богатства составлял человеческий капитал, 21 % – физический капитал, 15 % – природные ресурсы, тогда как за столетие до этого соотношение составляющим было противоположным [1].

Оценки отечественных исследователей немного отличаются. Так, Л. И. Нестеров считает, что в конце XX в. на долю человеческих ресурсов в США, Китае, Германии, Великобритании приходилось 75–80 % национального богатства, в России вследствие высокой обеспеченности природными ресурсами – 50 % [2]. Оценки ученых могут отличаться, но всеми признается возрастание значения человеческого ресурса экономического и общественного прогресса.

Разразившийся планетарный кризис со всей очевидностью показал уязвимость российской экономики, базирующейся на сырьевых ресурсах и естественных преимуществах. Ключевую роль в переходе экономики России к устойчивому типу развития в современных условиях играет модернизация экономики, ускорение реструктуризации неперспективных предприятий, развитие на их основе новых конкурентоспособных производств, выработка действенных мер поддержки малого бизнеса, укрепление трудового потенциала населения. Это предполагает постановку человека как производителя и потребителя в центр всех воспроизводственных процессов, социальных и экономических взаимодействий, что, в свою очередь, требует признания того, что основным богатством и наиболее ценным ресурсом любого общества является его человеческий потенциал, а главным критерием социально-экономического прогресса выступают достижения в области развития человека и удовлетворение его потребностей. Этим определяется актуальность поднимаемых в данной статье вопросов.

Комбинированным показателем характеризующим развитие человека в странах и регионах мира является Human Development Index (HDI) / Индекс человеческого развития (ИЧР). Ежегодно рассчитывается экспертами Программы развития Организации Объединенных Наций (ПРООН) совместно с группой независимых международных экспертов, использующими в своей работе, наряду с аналитическими разработками, статистические данные национальных институтов и международных организаций. ИЧР используется в изданиях специальной серии докладов ПРООН о развитии человека. В докладе ПРООН 2013 года представлены данные по индексу, рассчитанные по итогам 2012 года. В 2013 году рейтинг по ИЧР охватывает 186 государств и территорий. Россия в этом рейтинге занимает 55 место [3].

Во многих странах исследования развития человеческого по-

тенциала дополняются расчетами региональных индексов развития человеческого потенциала. Согласно последнему докладу по России, Москва признана самым благополучным регионом в России. В пятерку наиболее благополучных вошли также г. Санкт-Петербург, Тюменская, Сахалинская и Белгородская области [4].

В докладе о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации 2013 г. рассмотрены задачи перехода России к устойчивому развитию с учетом социальных, экологических и экономических факторов. В расчете индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП) использованы данные за 2010 г. В целом по регионам России ИРЧП за 2010 год незначительно вырос по сравнению с предыдущим годом. Рост отмечался в 71 регионе из 8 (Индекс не рассчитывается для трех автономных округов, входящих в состав других регионов). Быстрее всего рос ИРЧП Сахалинской области и Красноярского края благодаря опережающему экономическому росту за счет добычи нефти и газа.

В Республике Тыва выросла продолжительность жизни и другие компоненты ИРЧП. В регионах Крайнего Севера (Магаданская, Мурманская области, Республика Коми), Республике Ингушетия лучшая динамика ИРЧП обусловлена статистической причиной: перепись 2010 года выявила существенное сокращение численности их населения, поэтому показатели душевого валового регионального продукта и охвата образованием выросли. Снижение значений ИРЧП в г. Москва также обусловлено статистической причиной – значительным ростом численности ее населения по данным последней переписи населения. Главный фактор негативной динамики ИРЧП Чукотского АО – снижение на полтора года ожидаемой продолжительности жизни.

На первом месте в рейтинге по развития человеческого потенциала в Российской Федерации находится г. Москва, г. Санкт-Петербург вышел в 2013 г. на второе место в этом рейтинге. Помимо федеральных городов, в первой десятке рейтинга представлены регионы со специализацией на отраслях экспортной экономики (добыче топливных ресурсов и металлургии). Из них только Белгородская область, Республика Татарстан и, в меньшей степени, Томская область имеют высокий рейтинг по всем трем индикаторам ИРЧП, то есть развитие человеческого потенциала в них более сбалансировано. Среди регионов с низким ИРЧП стало больше депрессивных регионов вследствие кризисного спада их экономики и низкой ожидаемой продолжительности жизни. Ранее доминировавшие среди аутсайдеров наименее развитые республики получают масштабную помощь из федерального центра, при этом они не ощутили серьезного экономического спада в период

кризиса, вследствие чего социальные индикаторы ИРЧП в них более благополучны.

В целом, региональная дифференциация в России по ИРЧП почти не меняется: немногим более 20 % населения России живет в относительно благополучных регионах (в том числе 8 % в Москве), около 10 % – в регионах-аутсайдерах, а более двух третей – в регионах со средним уровнем человеческого развития. Эти пропорции не менялись в течение 2000-х гг., то есть неравенство носит устойчивый характер [4].

Взаимосвязь между человеческим потенциалом и социально-экономическим развитием общества определяется их взаимовлиянием: высокий уровень человеческого потенциала содействует социально-экономическому развитию, которое, в свою очередь, обусловливает процесс дальнейшего человеческого развития; слабое же развитие человеческого потенциала, приводит к низким темпам роста, что в значительной мере подрывает перспективы для человеческого развития в будущем. Огромную роль в деле укрепления данного взаимодействия играет четкая политическая ориентация органов власти на поддержание, формирование и развитие человеческого потенциала. Этим определяется необходимость разработки и реализации соответствующих стратегий и программ регионального развития, направленных на формирование взаимоукрепляющих причинно-следственных связей, способствующих формированию и развитию человеческого потенциала и, соответственно, устойчивого экономического роста.

ЛИТЕРАТУРА

1. World Bank. Monitoring Environmental Progress. Washington: World Bank. 1995. P. 326.

2. Нестеров Л. И. Перспективы развития оценок национального богатства / / Экономический альманах. 2001. № 1. С. 37.

3. ООН Доклады о развитии человека (http://www.un.org/ru/development/hdr/).

4. National Human Development Reports Russian Federation. Доклады ООН о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации UNDP (http://www.undp.ru/index.php?iso=RU&lid=2).

ISBN 978-5-9905318-1-9. Инновационные процессы
в развитии современного общества. Саранск, 2013

УДК 340

ПРОБЛЕМЫ В ПОДХОДАХ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЯ ПРАВА

А.А. Лунев
Мелитопольский институт государственного и муниципального управления, г. Мелитополь, Украина

Есть много «версий» определения «правопонимание», которые известны с древности по многим трудам философов, государственных деятелей, юристов …, но найти общее определение до настоящего времени не удалось.

Еще древние делали попытки определить что такое право, объяснить его природу.

Например, Цицерон Марк Тулий в своем труде «О законах» указывает: «Мы должны разъяснить природу права, а ее следует искать в природе человека».

Гуго Гроций в своем труде «О праве войны и мира» (1625) в разделе «Пролегомены к трем книгам о праве войны и мира» отмечает:

«IX. 2. Наилучшее деление права в принятом значении предложено Аристотелем, согласно которому, с одной стороны, есть право естественное, а с другой – право волеустановленное, которое он называет законным правом, употребляя слово «закон» в более тесном смысле...

Иммануил Кант в своей «Метафизике нравов» рассуждая, о праве указывает: «Что такое право?» Этот вопрос может также смутить правоведа…, как пресловутый вопрос: «Что есть истина?», обращенный к учителям логики…

Итак, право – это совокупность условий, при которых произволение одного лица совместимо с произволением другого с точки зрения всеобщего закона свободы».

Шершеневич Габраель в своем труде «Общая теория права» делает вывод о том, что «Нормы права – это требование государства. Государство, являясь источником права, очевидно, не может быть само обусловлено правом. Государственная власть оказывается над правом, а не под правом. Государство есть явление первичное, право – вторичное. Такова теория первентсва государства, на которой строится определение права по признаку принудительности.

Государство предшествует праву исторически и логически»

Из вышеизложенного усматривается, что с давних времен мно-

© Лунев А.А., 2013

гих интересовал вопрос о том, что же есть право, и все имели каждый свою точку зрения.

Как отмечает М.Н. Марченко «Проблемы определения понятия права традиционно относились и относятся к числу наиболее важных в отечественной и зарубежной юридической науке проблем. В исследованиях государства и права им всегда придавалось огромное значение.

Первая же основная задача юридической энциклопедии, отмечалось в связи с этим в «Энциклопедии права» Е.Н. Трубецкой, изданной по запискам студентов 1906 г., заключается в определении самого понятия о праве. Пока мы не выясним для себя, что такое право вообще, все наши суждения о тех или других конкретных видах права будут страдать неясностью, отсутствием определенного научного содержания.

…При отсутствии удовлетворительного определения понятия права не могут быть проведены ясные границы между правоведением и другими науками; а при отсутствии таких границ наука права всегда рискует или не охватывает весь свой предмет, или совершать захваты из других чуждых ей областей знания».

Рассматривая работы современных ученых - юристов Украины и Российской Федерации по правопониманию возможно сделать вывод, что имеет место множественность подходов в данном вопросе.

Например, Скакун О.Ф. (Украина) рассматривая вопрос правопонимания, утверждает, что: «современные научные концепции (теории) правопонимания, можно свести к трем подходам:

1. Природно-правовой (идеологический, аксиологический).
2. Нормативистский (позитивистский.
3. Социологический.

Сторонники данного подхода – юристы, который разделяют позиции социологической и реалистической теории права».

А Лысенков С.Л., в свою очередь, указывает, что в научной литературе обосновываются разные подходы к правопониманию, но наиболее обоснованным он считает их разделение на природно-правовой, этатичный и социологический.

В последние десятилетия в мире происходят демократические процессы, которые имеют своим результатом изменения в социальной структуре общества и формирования на этой основе нового правового мышления. Эти обстоятельства обуславливают все большее влияние концепций, которые рассматривают право в первую очередь как равный масштаб поведения всех членов общества, способов достижения социального компромисса, а не как инструмент в руках одного для угнетения другого.

Анализ классических и современных подходов у пониманию

прав позволяет классифицировать их на несколько типов: правовой позитивизм, правовой объективизм, правовой субъективизм, правовой интерсубъективизм.

Как отмечают М.С. Кельман и О.Г. Мурашин «Правопонимание – это научная категория, которая отражает процесс и результат целенаправленной разумной деятельности человека, которая вмещает в себя познание права, его оценку и отношение к нему как к целостному социальному явлению.

Они также отмечают, что в зависимости от того, что рассматривается как источник правопонимания, – государство или природа человека – различают природно-правовую и позитивистскую теории права.

Дальнейшее развитие теории природного права обеспечивается через теорию «Возрожденного природного права», в зависимости от источников формирования природного права человека различаются доктрины:

1. Неотомизм, неопротестанцизм – считается, что природное право получено от Бога.

2. Неогегельянство – природное право возникает из гармонии объективного разума и самой идеи права.

3. Неокантианство – природное право возникает из чистой идеи.

4. Феноменологическая доктрина обосновывает, что природное право возникает из правовых ценностей.

5. Экзистенционализм – обосновывается возникновении природного права из самого существования абстрактного человека.

6. Герменевтика – характеризует возникновение природного права из исторического правопонимания.

С учетом изложенного возможно сделать вывод о необходимости дальнейших исследований с целью достижения намеченного – создания общего понятия правопонимания с учетом разных подходов и концепций природного (естественного) права, позитивного (нормативного)права и иных концепций и теорий, в основе которых лежит индивидуально-личностной интерес и воля конкретного индивидуума существующего в различных исторических типах государства с присущими им социально-политическими условиями.

УДК 316.485.26:316.346.32-053.6

РАСПРОСТРАНЕНИЕ ИДЕОЛОГИИ ЭКСТРЕМИЗМА И ТЕРРОРИЗМА В МОЛОДЕЖНОМ СОЦИУМЕ КАК ФАКТОР ДЕСТАБИЛИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА

А.К. Моисеев
ФГБОУ ВПО «Российская правовая академия Министерства юстиции РФ» Средне-Волжский (г. Саранск) филиал

В условиях современной глобализации особую тревогу вызывают участившиеся факты молодежного экстремизма и терроризма. В настоящее время молодежь, неверно ориентирующаяся в сложившейся социальной системе, во многом нацелена на дестабилизацию общества. Во многом потеряны социальные и нравственно-идеологические ориентиры, ослаблена роль институтов социализации молодежи, учащаются случаи экстремизма в ее среде. В рамках этой традиции серьезную озабоченность у специалистов вызывает состояние преступности несовершеннолетних в России. Частично можно говорить о незначительном снижении ряда статистических показателей в этой области.

Так, преступность несовершеннолетних в России за период 2008–2012 гг. снизилась в 1,8 раз: 2008 г. – 116 090; 2009 г. – 94 720; 2010 г. – 78 548; 2011 г. – 71 910; 2012 г. – 64 270 преступлений[1]. При этом в России сохраняется негативная тенденция повышения криминальной активности по фактам экстремизма и терроризма. По данным МВД России, в январе – декабре 2012 года зарегистрировано 637 преступлений террористического характера (+2,4%) и 696 преступлений экстремистской направленности (+11,9%)[2].

Молодежь как особая возрастная группа способна чутко реагировать на все изменения политической системы общества. Увеличение количества преступности в этой группе становится во многом результатом интенсивного социального расслоения общества, падения жизненного уровня значительной части населения, отсутствия нравственных ориентиров, обострения межнациональных конфликтов, неблагоприятного развития семейно-брачных отношений, роста различных проявлений жестокого обращения с несовершеннолетними.

В рамках обозначенной проблемы сегодня можно говорить о распространении сатанизма. В настоящее время деятельность са-

© Моисеев А.К., 2013

танинских организаций опасна тем, что основывается на вседозволенности на ритуальных убийствах животных, взрослых людей и детей, сексуальных оргиях с участием несовершеннолетних, принуждение к гомосексуализму, осквернение погребений и гробокопательство, сдирание кожи с живых животных и сжигание их трупов на кладбищах.

Так, оперативными подразделениями правоохранительных органов в 2009 г. в Мордовии обезврежена секта сатанистов, вовлекавшая в свои ряды студентов и школьников. Октябрьским районным судом г. Саранска Республики Мордовия в 2009–2010 гг. рассматривалось дело в отношении членов религиозного объединения (сатанистов), которые причинили вред отдельным гражданам. Межрегиональное подразделение религиозного объединения сатанинского толка «Благородный орден дьявола» (существует на территории России с 1999 г., объединяет сатанинские организации Москвы, Краснодарского края, Республики Татарстан, а также Беларуси и Украины). Правоохранительными органами были установлены более 60 членов сатанинского объединения из числа жителей Мордовии и Ульяновской области и других регионов: студенты и выпускники высших и средних специальных учебных заведений, ученики школ.

Необходимо отметить, что на территории Республики Мордовия, так же как и на территории всего Приволжского федерального округа, преступность несовершеннолетних идет на спад, уровень детской преступности снизился в 1,9 раз. Указанные статистические данные свидетельствуют о некотором повышении эффективности профилактической деятельности государственных органов, занимающихся профилактикой данного вида преступности. Однако преступления в молодежной среде продолжают совершаться, особую угрозу представляют экстремистские проявления в поведении молодежи, что чревато опасностью для России в целом, конституционным правам и свободам граждан, особенно на фоне обострения национальных и конфессиональных противоречий. Особенно если учесть заметную тенденцию к увеличению числа преступлений экстремистской направленности и террористических актов.

В рамках нашей работы при Средне-Волжском (г. Саранск) филиале ФГБОУ ВПО «Российская правовая академия Министерства юстиции России» в декабре 2012г. было проведено социологическое исследование по репрезентативной выборке, в результате которого позитивная деятельность молодежных организаций в республике большинству молодого населения неизвестна. В настоящее время, когда проблемы молодежного социума возрастают, необходимо развивать и поддерживать эти направления ра-

боты, способствовать творческой активизации молодежи и отвлечет ее от нетрадиционных молодежных организаций.

Знания молодежи о функционирующих в Республике Мордовия субкультурах распределены следующим образом: готы (72 %), эмо (67), рэперы (65), гопники (54), скинхеды (53), панки (45), рокеры (40), металлисты (36,5), сатанисты (23 %). Признались, что относятся к какой-либо субкультуре, 92 чел. (к металлистам - 6, гопникам - 4, готам - 4, рэперам – 3), что составляет около 8 % опрашиваемых. Несмотря на их деструктивный потенциал, знания об их деятельности более обширны.

Это вызывает особую тревогу, потому что о существовании субкультур, деятельность которых не всегда играет положительную роль, молодежь осведомлена лучше, чем о деятельности традиционных молодежных организаций Республики Мордовия, а 8 % уже открыто заявляют о своей деятельности в рамках неформальных молодежных организаций преступной направленности. При этом 85 % опрошенной молодежи уверены в том, что деятельность субкультур влияет на общество, в том числе 47 % считают это влияние очень существенным, и только 7,5 % считают, что данного влияния нет.

В связи с этим возникает необходимость конкретизировать, какие именно субкультуры могут подтолкнуть к совершению неправомерных действий. При подобном уточнении были получены следующие данные: скинхеды – 62 %, уличная молодежь (гопники) – 51, сатанисты – 48, националисты (нацисты) -39, готы – 23, анархисты – 22, эмо – 21, панки – 20, антифашисты – 17, металлисты - 10, рокеры - 8, рэперы – 7, альтернативщики – 3, скапанки – 3, трейсеры – 3, скиперы – 2, все указанные выше – 6 %.

Нетрадиционные молодежные организации порождаются обществом в связи с его недостатками и проблемами. Если раньше мы говорили о физическом здоровье социума, то на сегодняшний день мы в большей степени ориентируемся на духовное здоровье. Поэтому возникает необходимость проанализировать актуальные проблемы общества, его ценности и религиозные установки.

Анализируя условия самовыражения молодежи, респонденты отметили, что на современном этапе развития общества в большинстве случаев – 41 % – они находят возможность для самореализации, 24 % твердо уверены в такой возможности, 17 % с неуверенностью заявляют о невозможности самореализации и 4 % говорят о невозможности самореализации. Подобные цифры раскрывают другую проблему – связанную со способами самореализации современной молодежи, что очень часто происходит через агрессию и жестокость. Отсюда вытекает вопрос о традиционных ценностях, которые должны присутствовать в социуме.

Причины вступления молодежи в организации деструктивного характера требуют пристального изучения. Наиболее распространенной причиной оказалась попытка выделиться из общей массы и попытка найти в этом религиозном учении оправдание всем своим негативным наклонностям (25,4 % и 24,7 %). Самой редкой причиной является поиск новых знакомых.

В связи с чем встает вопрос о религиозной толерантности. Так, на территории РМ религиозных организаций помимо Русской православной церкви и мусульманских организаций видят проблему 46,6 %. В свою очередь, 53,4 % опрашиваемых такой проблемы не видят. В данном вопросе мнение населения разделилось, однако в РМ нет явных межконфессиональных проблем, что является результатом плодотворного диалога органов государственной власти с религиозными движениями.

Контроль правоохранительными органами деятельности неформальных организаций в республике, по мнению 69 % опрашиваемых, необходимо усилить, 2,6 % считают, что необходимо ослабить, 23,8 % не видят необходимости в изменении. Вероятно, это связано с опасениями населения республики о перспективе возникновения и распространения сект тоталитарной направленности (по примеру обозначенных сатанистов) и возможными угрозами безопасности для жизни и здоровья людей, исходящими с их стороны.

На вопрос: «Какими методами необходимо бороться с экстремизмом?» большинство 21,1% ответили, что нужно усилить социальный контроль. Разделились мнения тех, кто считает, что необходимо проводить профилактические беседы, семинары в различных учебных заведениях (в т.ч. организовывать соответствующие занятия) – 19 % и скорректировать молодежную политику – 19 %. Безусловно, все предложенные варианты смогут оказать положительное влияние на данную проблему. Система методов и стратегий, с помощью которых общество направляет поведение людей, является эффективным средством в борьбе с экстремизмом.

Истинную причину экстремизма в России большинство опрошенных – 38 % видят в отсутствии полноценных возможностей для самореализации подавляющего большинства молодых людей (в т.ч. проблемы связанные с получением доступного и качественного образования, с трудоустройством, получением жилья и т.п.). 31,2% связывают это со слабым развитием культуры и образования граждан, 21,7 % – с неудовлетворительной работой правоохранительных органов по противодействию и профилактике экстремизма, а 9,1 % отмечают не достаточно сбалансированную миграционную политику государства (в стране появляется много приезжих). Отсюда ответ – необходимо обратить внимание на об-

разование и социальную сферу. Только вклад в эти сферы поможет избежать обозначенных проблем.

Проведенное исследование подтвердило, что в нашем регионе достаточно высокая степень толерантности, что дает основание говорить о том, что в республике сложились весьма добропорядочные отношения к представителям чужих религий. Представленный случай экстремизма и деятельностью нетрадиционных религиозных организаций свидетельствует о необходимости дополнительного контроля. При этом следует отметить, что для продолжения успешного и бесконфликтного религиозных организаций на территории РМ необходимо достижение и сохранение межконфессионального диалога, а также взаимопонимания с представителями различных ветвей государственной власти.

При существенном увеличении количества преступлений, связанных с экстремизмом, и террористических актов в Российской Федерации намечены три пути противодействия этим деструктивным явлениям: выстраивается полноценная система мер направленных на отражение угрозы террора в любой ее форме, пресечение каналов финансирования террористической деятельности и вырабатывается система противодействия идеологии терроризма.

Последняя составляющая важна в связи с разъяснением целей, идеологии, практики применения терроризма, что направлено на пресечение обозначенных деструктивных явлений. Подобная работа может проводиться в различных формах. Однако только продуктивная работа в вузах позволит повысить уровень нормативности сознания, выраженный в субъективных оценках допустимости для себя тех или иных асоциальных форм поведения.

ПРИМЕЧАНИЯ

[1]Омигов В.И. Преступность несовершеннолетних: ее характеристика // Вопросы ювенальной юстиции. 2012. № 3. С. 13–16.

[2]http://mvd.ru/presscenter/statistics/reports/item/804701/

ISBN 978-5-9905318-1-9. Инновационные процессы
в развитии современного общества. Саранск, 2013

УДК 159.92

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ТРЕНИНГ КАК ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ МЕТОДОВ РАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Н.Н. Надюк
Мелитопольский институт государственного и муниципального управления, г. Мелитополь, Украина

В современном мире перед человеком возникает множество проблем и вопросов. Одним из них является вопрос конкурентоспособности. Это значит, что человек не просто должен научиться выживать в существующих жизненных ситуациях, но, более того, он ещё и должен быть способен занять достойное место благодаря своим личностным качествам, таким качествам, которые определяют этого человека как сильную и внутренне развитую личность. Поэтому перед психологами сегодня возникает проблема как именно, с помощью каких методик можно добиться желаемого результата – конкурентоспособной личности.

В качестве одной из таких методик мы и предлагаем воспользоваться разработанным нами тренингом личностного роста. *В тренинге личностного роста* с помощью различных техник участники пытаются осознать и преодолеть свои психологические проблемы, которые препятствуют решению их жизненных и профессиональных задач. Каждый участник тренинга с помощью других участников и тренера может понять свои неосознаваемые страхи, избавиться от внутренних барьеров, лучше узнать, как его воспринимают окружающие люди. Это позволяет выявить и в дальнейшем более эффективно применять свои положительные качества, сформировать более реальную оценку способностей, увидеть собственные ошибки и недостатки.

Разработанный нами тренинг имеет 5 смысловых блоков, поэтому мы предлагаем разбить его на 5 дней. Тренинг имеет ряд особенностей. Он проводится в обычной учебной аудитории и длится 90 минут (два академических часа) пять раз в неделю. Участники сидят на стульях по кругу, каждый имеет возможность общаться с соседями справа и слева и, кроме того, видеть всех остальных и тренера. Помимо этого, должны быть места, где можно было бы работать парами или группами по три-четыре человека. В начале каждого занятия в течение 5-10 минут должны выполняться упражнения-разминки. Цель разминки: создание хоро-

© Надюк Н.Н., 2013

шего настроения, положительного эмоционального фона, атмосферы искренности и доверия. Разминка содействует самораскрытию членов группы, облегчению коммуникаций между ними.

В первый день собирается вся группа для того, чтобы провести вводную беседу и ознакомиться с основными концепциями тренинга. Их краткие формулировки пишутся на плакате, который должен висеть в классе постоянно и напоминать участникам о правилах тренинга: 1) будь активным, действуй, говори; 2) думай и говори только о том, что происходит «здесь и теперь»; 3) действуй и говори только от своего имени; 4) предлагай, пробуй, экспериментируй, не критикуй; 5) каждый достоин уважения, уважай других — будут уважать тебя; 6) постарайся понять себя и других. Расскажи, что понял и почувствовал.

Структура тренинга

1-й день – тренинговое занятие, которое посвящено понятию «личность», ее свойствам и формированию «Я-образа».

Целью этого тренинга является развитие способности осознания себя как личности и умение формировать свои жизненные стратегии.

Были поставлены такие задачи:

1. Сформировать знания и представления о личности и её основных свойствах.

2. Развить самосознание и сформировать адекватный «Я–образ» и самооценку.

3. Определить пути и создать условия личностного роста.

4. Развить способность понимать, формировать и корректировать жизненную стратегию.

2-й день – тренинговое занятие, которое посвящено тренировке памяти, внимания и навыков саморегуляции.

Целью этого тренинга является развитие памяти, внимания, а также умения управлять собой.

Были поставлены такие задачи:

1. Сформировать знания и представления о памяти и внимании.

2. Обозначить способы развития памяти и внимания.

3. Развить память и внимание.

4. Развить навыки саморегуляции.

3-й день – тренинговое занятие, которое посвящено развитию навыков общения.

Целью этого тренинга является развитие навыков общения.

Были поставлены такие задачи:

1. Сформировать знания и представления об общении, его свойствах и видах.

2. Обозначить способы развития навыков общения.

3. Выработать оптимальные навыки эффективного общения.

4. Выработать доброжелательный стиль общения.
5. Научиться передавать информацию.
6. Развить навыки понимания неречевых сигналов.
7. Научиться предотвращать и устранять барьеры общения.

4-й день – тренинговое занятие, которое посвящено развитию уверенности в себе.

Целью этого тренинга является развитие уверенности в различных жизненных ситуациях.

Были поставлены такие задачи:

1. Обозначить качества уверенного и неуверенного в себе человека.
2. Повысить свою самооценку.
3. Выработать неагрессивный стиль общения.
4. Развить уверенность в себе.

5-й день – тренинговое занятие, которое посвящено обучению навыкам бесконфликтного общения, а также ценностным ориентациям.

Целью этого тренинга является развитие навыков бесконфликтного общения.

Были поставлены такие задачи:

1. Сформировать знания и представления о конфликте.
2. Обозначить способы решения конфликта.
3. Научиться бесконфликтно общаться.
4. Научиться определять свои ценностные ориентации.

Тренинг – это особая форма психотерапевтической работы, которая проводится с людьми психически здоровыми, но имеющими психологические проблемы: им трудно понимать самих себя, регулировать собственные эмоции и поведение, они утратили чувство осмысленности и интерес к жизни, испытывают трудности при общении с другими людьми, чувствуют себя одинокими, имеют заниженную самооценку и т.п. Эти проблемы сильно затрудняют людям жизнь, иногда приводят к неадекватному поведению, что сказывается на всех сферах их жизнедеятельности: и в семье, и на работе, и в общении с другими людьми и т.д. Тренинг сочетает краткие теоретические лекции и практическую обработку навыков за короткий срок. Участие в социально-психологическом тренинге особенно важно для людей, профессии которых предполагают интенсивное общение, а также для тех, кто испытывает трудности в сфере человеческих контактов.

ISBN 978-5-9905318-1-9. Инновационные процессы
в развитии современного общества. Саранск, 2013

УДК 316.32:004.946+316.422

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ВИРТУАЛЬНОЙ РЕАЛЬНОСТИ И ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ОБЩЕСТВА

О.И. Немыкина
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Именно сейчас, с развитием новых информационных технологий, становится актуальным вопрос о глобализации виртуальной реальности и развитии инновационного общества. Глобализация виртуальной реальности тесно взаимодействует с процессами инновационного современного развития общества, и существование мира без нее уже немыслимо. На текущий момент она является неотъемлемой частью общественных взаимоотношений, возникновению новых идей и инноваций. Средства массовой информации, сеть Интернет активно используют данный процесс для информирования человечества о происходящих в мире проблемах. Ошибочно было бы сделать вывод о потенциальном прекращении процессов глобализации и виртуализации, возврате к предыдущим системам. Нам представляется, что процессы сохраняются, и будут усиливаться, трансформироваться в информационную глобализацию, в большей мере находящуюся под контролем мирового гражданского общества.

Все инновационные нововведения эпохи глобализации и виртуализации, несмотря на огромное количество обрабатываемой информации, способствуют развитию человека. В ее ходе возникают очень жестко проявляющие себя проблемы, с которыми так или иначе необходимо справляться. Это – реальность, вернее, одна из важнейших граней реальности сегодняшнего этапа развития человека и человечества.

Как и всякий протекающий процесс, глобализация виртуальной реальности имеет как положительные, так и отрицательные стороны. На первый взгляд, нужно только стремиться ликвидировать недостатки данного процесса, а его позитивные стороны использовать на благо.

Слияние национальных экономик в единую общемировую систему, основанную на новых условиях перемещения капитала, информационной открытости мира, на телекоммуникационном сближении, планетарной научной и технологической революциях, межнациональных социальных движениях, интернационализации образования представляет собой результат воздействия глобализации виртуальной реальности.

© Немыкина О.И., 2013

На наш взгляд, глобализация виртуальной реальности пронизывает все сферы деятельности человека и в настоящее время представляется наиболее сложным и противоречивым компонентом развития глобализации. Особую роль глобализация виртуальной реальности играет в экономической и социальной сферах (в области науки, культуры, образования, этики, идеологии). С одной стороны, все более отчетливо проявляется глобальный характер научного инновационного прогресса, не знающего национальных границ, осуществляется обмен научными идеями посредством Интернета; формируются общие контуры системы непрерывного образования; развивается обмен культурными ценностями; распространяется обезличенная, лишенная национального содержания массовая антикультура; разрушаются прежние нравственные устои, возрождается влияние мировых религий. Одновременно наблюдаются противоположные тенденции дифференциации, возрождения и обособления национальных культур, разнообразия педагогических школ, индивидуализации процесса образования.

Виртуализация и инновационный технологический процесс имеют социальные последствия. Виртуализация жизни общества существенно влияет на жизнь и культуру социума, генерируя новый тип социальной реальности, новый тип социального индивидуума как субъекта виртуальной культуры.

Важнейшим итогом глобализации является формирование единого виртуального пространства как нового онтологического и культурного уровня социальной всеобщности. Виртуальное пространство существует на ином, виртуальном, онтологическом уровне бытия, связывая социум принципиально новыми видами виртуальных связей и взаимодействий. Виртуальные социальные связи и взаимодействия, виртуальные феномены становятся не только повсеместно распространенными, а необходимыми для функционирования и развития современного социума. Виртуализация общества выступает как глобальный процесс современности, основанный на инновационных достижениях, и проявляется в виртуализации экономики, политики, искусства, науки и системы образования [3].

Формирование глобального виртуального мира делает мир виртуальной реальности, осмысляемой в качестве бытийно недовоплощенной, перцептуально доступным, приближает его к реальности. Приближение к реальности одного из виртуальных уровней бытия существенно влияет на реальную жизнь общества, изменяя его социальные свободы, воздействует на общественное мнение.

Глобализации виртуальной реальности способствует инновационному развитию общества. По нашему мнению, главным ориентиром в этом, является документ «Образование для инновацион-

ных обществ XXI века», подписанный лидерами стран восьмерки в 2006 году в Санкт-Петербурге [1]. В нем впервые было заявлено о совместной цели ведущих стран мира – формировании в ближайшем будущем нового типа общества – глобального инновационного общества. На наш взгляд, понятие «инновационное развитие общества» определяет в качестве приоритета инновационную активность и деятельность, и их функциональную завершенность: от осознания потребности до продвижения полезных нововведений (инноваций) в реальную жизнь человека. В соответствии с этим документом «инновационное общество» должно помогать обществу в условиях динамично изменяющегося мира. Современное инновационное общество должно соответствовать потребностям глобальной виртуальной реальности, основанной на знаниях. Достичь этого можно путем развития и интеграции образования, исследований и инноваций.

Инновации выступают как форма активного поиска эффективности, путей преодоления возникающих кризисов, механизма разрешения возникшего противоречия. Следует согласиться с М. Кастельсом, что основным условием существования глобальной экономики является инновационная среда, которая основывается на социальной организации, направленной на генерирование нового знания, новых процессов и новых продуктов [4].

В условиях нового глобализирующегося и виртуализирующегося мира формирование нового уровня образования, создание новой всепроникающей инновационной среды послужит главным условием развития современного инновационного общества. «Образование должно представлять собой динамично управляемую, опережающую и непрерывную систему, которая предвидела бы и удовлетворяла потребности настоящих и будущих поколений, что и соответствует духу новой инновационной стратегии развития России» [2, С. 5].

Анализируя сказанное, можно выявить позитивные последствия процесса глобализации виртуальной реальности – ускорение внедрения и распространения технических новшеств, появление новых инновационных возможностей, способности обеспечения более высокого уровня жизни и др.

Процесс глобализации виртуальной реальности приводит к изменению ценностных ориентиров общества, личности и культуры в целом (легкое достижение идеала, виртуальная дружба и т. д.). В связи с этим к негативным последствиям глобализации виртуальной реальности стоит отнести возросшие угрозы целостности культур и общества в целом: «виртуальная экспансия» в общественное и индивидуальное сознание, в которой центральную роль играют новые средства массовой коммуникации. При этом сегодня

особую опасность, представляет активизация ведения информационных и информационно-психологических войн между отдельными странами, ввязанной в которые оказывается и Россия.

Поэтому, управление инновационным обществом должно быть одновременно и формированием информационной политики и практики, а целью данной деятельности должно стать согласование системно-функциональной и информационной составляющих в условиях набирающей темпы глобальной виртуализации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Заявление руководителей восьми ведущих стран мира, принятое на саммите G8 в Санкт-Петербурге,16 июля 2006 года.
2. Зейналов Г.Г. Инновационный контекст современного образования / Учебный эксперимент в образовании. – Саранск. – 2011. – №1, С. 4–12.
3. Зейналов Г.Г., Немыкина О.И. Глобализация как фактор современного общественного развития / Учебный эксперимент в образовании. – Саранск. – 2011. – №2, С. 4–8.
4. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. / М. Кастельс; под ред. О.И. Шкаратана. – М., ВШЭ, 2000. – С. 608.

УДК 332.146

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Л.М. Нефедова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

К функциональным инструментам развития системы регионального управления относятся научно и методически проработанные планирование, прогнозирование и программирование.

Научно-обоснованное планирование должно строится на основе грамотного прогнозирования. В условиях нашей страны региональный аспект прогнозирования играет огромную роль, так как без учета возможностей реализации специфического потенциала каждого региона и особенностей его развития невозможны видение, настройка, организация и проведение общегосударственных социально-экономических преобразований и достижение общенациональных целей.

Прогнозирование социально-экономического развития субъекта РФ является одним из важнейших инструментов организационно-

© Нефедова Л.М., 2013

институционального развития механизма регионального управления. Общетеоретические и методологические основы государственного прогнозирования достаточно подробно освещены во многих научных и учебно – методических трудах, поэтому здесь будут затронуты лишь отдельные аспекты прогнозирования в регионах.

Прогнозирование используется на этапе оценки ситуации и при выработке управленческих решений. Прогноз – это научно обоснованное суждение о возможных состояниях объекта изучения или процесса (в т.ч. их отдельных элементов) в будущем, об альтернативных путях и сроках достижения этих состояний в целях повышения эффективности управления. В методологическом плане в прогнозировании следует различать два аспекта: 1) познавательный, выражающийся в экономическом предвидении; 2) управленческий, связанный с возможностью принятия управленческого решения. Эти положения находят соответствующее выражения в правовых документах субъектов РФ.

Региональные прогнозы подразделяются как по масштабам, так и по временному признаку. По последнему в региональном управлении выделяют следующие виды прогнозов: оперативные – до 1 года; краткосрочные – от 1 года до 3 лет; среднесрочные – 3–5 лет; долгосрочные – до 10 лет и более.

В сформировавшейся к настоящему времени системе прогнозирования развития региона основными стали краткосрочные прогнозы, реже используются среднесрочные прогнозы и пока имеются лишь единственные случаи разработки долгосрочных прогнозов. Это связано со сложностью и порой невозможностью обеспечения приемлемой точности прогнозов по мере удлинения прогнозного периода в условиях быстро меняющихся внешних обстоятельств (нестабильности мировых валют и цен, инфляции, изменения спроса потребителей, появление новых продуктов(товаров, услуг) и их заменителей, кризисных явлений и т. д.). В связи с этим, методология прогнозирования развития региона предполагает многогранный анализ социальных и экономических аспектов как в ретроспективе, так и современных тенденций с разносторонним учетом всевозможных изменений, вызываемых как внутренними, так и внешними факторами.

К основным признакам прогнозирования на региональном уровне можно отнести следующие: системность; комплексность; альтернативность; многовариантность; сочетание различных методов; сопоставимость показателей; агрегирование показателей; преемственность анализов, оценок, действий; этапность выполнения прогнозных процедур. Теорией и практикой прогнозирования социально – экономического развития регионов выработаны и широко

используются традиционные методы исследования: экстраполяционный, экономико-статистический, программно-целевой, метод экспертных оценок. В то же время не получили пока распространения такие методы как системный анализ и межотраслевой баланс, которые признаются более прогрессивными и вместе с тем – более сложными. Видимо, все большей точности прогнозов можно достичь путем сочетания различных методов их разработки.

Прогнозы развития региона должны разрабатываться исходя из системного анализа природно-ресурсного, производственного, научно-технического, инвестиционного, финансового, трудового потенциалов, рыночной конъюнктуры, демографической ситуации, состояния экономики и социальной сферы, а также возможных изменений этих факторов в перспективе. При этом обязательна разработка прогнозов развития в нескольких вариантах с учетом вероятностного воздействия разнообразных внутренних и внешних факторов.

Для разработки объективного прогноза развития региона, целесообразно использовать сценарный подход, предусматривающий выстраивание некоторых сценарных вариантов и их сопоставление. Наиболее часто используются два варианта – пессимистический и оптимистический, один из которых определяется как основной, но сегодня видится более приемлемым прорабатывать три варианта: 1) оптимистический (наиболее благоприятный) 2) пессимистический (или умеренно консервативный) и 3) неблагоприятный (кризисный). Сопоставление возможных сценариев развития позволит определить основные «вызовы» прогнозируемого периода, грядущие сложности и выработать адекватные действия.

Планирование должно строится на основе качественного прогноза. Планирование в нашей стране традиционно имело сильные позиции, но директивные планы, превалировавшие прежде, совершенно бессмысленны в рыночных условиях современной России. Планы регионального развития в странах с многоукладной экономикой являются главным образом индикативными. Это имеет очень важное значение, прежде всего, для России, как с теоретической, так и с практической точек зрения. Индикативное планирование стало широко распространенной во всем мире формой государственного планирования, однако является сравнительно новой для современной России. Методологические основы индикативного планирования достаточно обстоятельно раскрыты в отечественной экономической литературе. Индикативное планирование часто определяют как механизм координации интересов и деятельности государственных и негосударственных субъектов управления экономикой. Считается, что этот механизм сочетает госрегулирование с рыночным и нерыночным саморегулирова-

нием, основанный на разработке системы показателей (индикаторов) социально-экономического развития. Эта система включает определение общенациональных приоритетов, целеполагание, прогнозирование, бюджетирование, программирование, контрактацию и другие процедуры согласование решений на макро-, мезо- и микроуровне, налоговые и иные меры государственной поддержки хозяйствующих субъектов, участвующих в реализации плана. При этом следует отметить, что индикативное планирование это не механизм, а инструмент управления, координации и регулирования – составной элемент организационно-экономического механизма.

Можно говорить о том, что индикативное планирование, получившее значительное развитие в ряде зарубежных стран, доказало свою высокую результативность в качестве ценного инструмента координации деятельности государства, населения, предпринимательских и общественных структур. Это позволяет сделать акцент на следующем: 1) при полнокровном применении (внедрении) индикативного планирования в российских регионах важно осознавать, что оно осуществляется не вопреки рыночным принципам, стимулам и сигналам, а именно на их основе; 2)такое планирование должно обеспечивать сбалансированное отражение интересов регионального сообщества, государства и бизнеса; 3) индикативное планирование предполагает межотраслевой подход.

Таким образом, дальнейшее совершенствование прогнозирования и планирования как весьма действенных функциональных инструментов организационно – институционального механизма регионального управления является важной задачей правительств (администраций) регионов.

УДК 502.34

ЭКОЛОГО-ПРАВОВОЙ ПРИНЦИП ПРИОРИТЕТА СОХРАНЕНИЯ ЕСТЕСТВЕННЫХ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ СИСТЕМ, ПРИРОДНЫХ ЛАНДШАФТОВ И ПРИРОДНЫХ КОМПЛЕКСОВ

А.С. Печаткин
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Данный эколого-правовой принцип закреплен в ст. 3 №7-ФЗ «Об охране окружающей среды», устанавливает приоритетность

© Печаткин А.С., 2013

охраны: естественных экологических систем, природных ландшафтов, природных комплексов. Для выяснения сущности эколого-правового принципа необходимо дать определение ключевым понятиям: приоритет, экологическая система, природный ландшафт, природный комплекс.

Приоритет (от лат. prior первый, старший) – первенство в осуществлении определённой деятельности, наибольшая значимость. Действия осуществляемые в порядке приоритета являются первостепенными в отличие от действий второстепенных, обладающих меньшей степенью необходимости.

Следующие 3 определяемых понятия: экологическая система, природный ландшафт, природный комплекс содержатся в тексте ФЗ «Об охране окружающей среды» в статье 1 «Основные понятия». «Естественная экологическая система – объективно существующая часть природной среды, которая имеет пространственно-территориальные границы и в которой живые (растения, животные и другие организмы) и неживые ее элементы взаимодействуют как единое функциональное целое и связаны между собой обменом веществом и энергией». Следует отметить, в 1 статье ФЗ №7 употребляется наименование «естественные экологические системы», что более конкретизирует содержание данного понятия, применительно эколого-правового принципа и акцентирует внимание на приоритете сохранения естественных природных систем (естественных экологических систем).

«Природный ландшафт – территория, которая не подверглась изменению в результате хозяйственной и иной деятельности и характеризуется сочетанием определенных типов рельефа местности, почв, растительности, сформированных в единых климатических условиях».

«Природный комплекс – комплекс функционально и естественно связанных между собой природных объектов, объединенных географическими и иными соответствующими признаками» [1].

Во всех трех определениях прослеживается смысловая взаимосвязь, позволяющая выявить сущностные характеристики эколого-правового принципа «Приоритета сохранения естественных экологических систем, природных ландшафтов и природных комплексов». К числу сущностных характеристик можно отнести:

1) приоритет сохранения естественных экологических систем;

2) системная взаимосвязь объектов регулирования;

3) признание ценности естественных экологических систем.

По своей сущности данный эколого-правовой принцип можно считать экоцентричным, поскольку приоритет отдается естественной природной среде, что представляется возможным считать ещё одной важной сущностной характеристикой [2, с. 6] .

Эколого-правовой принцип – это основоположение направленное на регулирование взаимодействия общества и природы, закрепленное в Федеральном Законе «Об охране окружающей среды». Сложность данного определения состоит в том, что эколого-правовой принцип понятие с более обширным содержанием и не может быть ограничено рамками ФЗ №7 «Об охране окружающей среды». Понятие эколого-правового принципа может включать в себя принципы и других правовых актов направленных на регулирование взаимодействия общества и природы, к их числу можно отнести Земельный Кодекс ст. 1 принцип № 6 «приоритет сохранения особо ценных земель и земель особо охраняемых территорий» и другие принципы, имеющие непосредственное отношение как к сохранению естественных экологических систем в частности, так и к регулированию взаимодействия общества и природы в целом. Также следует отметить то, что не только правовые акты Российской Федерации могут быть включены в понятие эколого-правового принципа, но и международные конвенции, договоры, декларации [4]. Необходимо включить, кроме эколого-правовых принципов внесённых в официально зафиксированные правовые акты, в понятие эколого-правового принципа область научных исследований как в гуманитарных так и в естественных науках, которые по своей сути являются основой для совершенствования законодательства. Также можно признать научные исследования как первоначальный этап формирования эколого-правовых принципов. Благодаря большему пониманию закономерностей происходящих в биосфере можно выработать систему норм, базирующихся на научно обоснованных принципах, которая позволит устойчиво существовать и развиваться как обществу так и естественным экологическим системам [5]. Для этого необходимо понимать значимость естественных экологических систем как основу существования общества. Сохранять и поддерживать их существование, что является необходимым для правового регулирования на всех уровнях.

Относительно эколого-правового принципа приоритета сохранения естественных экологических систем, природных ландшафтов и природных комплексов, необходимо отметить то, что он не может быть ограничен только областью права, если рассматривается как основополагающая идея регулирования взаимодействия общества и природы. До того как перейти в область правового регулирования, он существовал в форме научной теории обоснования необходимости сохранения естественных природных систем. Научная обоснованность должна играть ведущую роль в формулировании эколого-правовых принципов, как основополагающих начал регулирования взаимодействия общества и природы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный Закон от 10.01.2002 №7-ФЗ (ред. от 02.07.2013) «Об охране окружающей среды» URL: http://www.consultant.ru/popular/okrsred/ (дата обращения: 02.11.2013 г.).
2. Васильева М.И. Новое в Федеральном законе «Об охране окружающей среды». Комментарий. – М.: НИА–Природа, РЭФИА, 2002. – 142 с.
3. «Земельный кодекс Российской Федерации» от 25.10.2001 N 136-ФЗ (ред. от 23.07.2013) URL: http://www.consultant.ru/popular/earth/ (дата обращения: 05.11.2013 г.).
4. Декларация по окружающей среде и развитию. [Электронный ресурс]. URL: http://www.conventions.ru/view_base.php?id=401 (дата обращения: 05.11.2013).
5. Институт проблем устойчивого развития. Устойчивое развитие. URL: http://www.cosd.ru/ (дата обращения: 05.11.2013).

УДК 349.222.2

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛОЖЕНИЙ ЗАКОНА «ОБ ОБЩЕСТВАХ С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ» ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ ТРУДОВОГО ДОГОВОРА С РУКОВОДИТЕЛЕМ ОРГАНИЗАЦИИ

А.А. Плеханов
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В соответствии с требованиями гражданского законодательства органы юридического лица формируются в соответствии с положениями Гражданского кодекса, а также федеральных законов и подзаконных нормативных актов, регламентирующих правовое положение отдельных видов юридических лиц. Большую роль при решении вопроса о формировании исполнительных органов юридического лица играют локальные нормативные акты – уставы, положения, учредительные договоры. В большинстве случаев руководитель заключает трудовой договор с юридическим лицом (организацией). Так, для директора общества с ограниченной ответственностью в качестве работодателя выступает общество как корпоративное образование.

В Трудовом кодексе Российской Федерации (далее по тексту – ТК РФ) законодатель дал определение руководителя организации (ч. 1 ст. 273 ТК РФ). Это физическое лицо, которое в соответствии с действующим законодательством и иными нормативными пра-

© Плеханов А.А., 2013

вовыми актами осуществляет руководство организацией, в том числе выполняет функции ее единоличного исполнительного органа.

Заключение трудового договора является основанием возникновения взаимных прав и обязанностей для сторон трудового правоотношения. Особенности регулирования труда некоторых категорий работников в ТК РФ указываются лишь в самых общих чертах, а более подробно раскрываются в иных законах и подзаконных нормативных актах. Специфика трудовых отношений с руководителями заключается в том, что они регулируются не только нормами трудового права, но нормами корпоративного права. Так, помимо ТК РФ регулирование труда руководителей организации осуществляется рядом других нормативно-правовых актов, в частности, Федеральным законом от 08.02.1998 года № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» (далее по тексту – ФЗ «Об ООО»), Федеральным законом от 26.12.1995 года № 208-ФЗ «Об акционерных обществах».

Нормы статьи 33 ФЗ «Об ООО» к компетенции общего собрания участников общества, относят образование исполнительных органов общества и досрочное прекращение их полномочий. Статьей вышеуказанного закона определено условие избрания единоличного исполнительного органа общества (генеральный директор, директор, президент и другие) исключительно общим собранием участников общества на срок, определенный уставом общества. Также, закон допускает избрание единоличного исполнительного органа общества не из числа его участников.

В соответствии со ст. 275 ТК РФ с руководителем организации заключается трудовой договор. От имени работодателя трудовой договор с руководителем подписывает лицо, уполномоченное на то правомочным органом. Предоставление полномочий на подписание трудового договора иному лицу оформляется решением общего собрания участников общества, принятым в порядке, предусмотренном ст. 40 ФЗ «Об ООО». Указанный закон не требует, чтобы уполномоченным лицом был исключительно председательствовавшим на общем собрании участников общества, на котором избрано лицо, осуществляющее функции единоличного исполнительного органа общества. Таковым может быть любое лицо, которому общее собрание участников общества поручит подписание трудового договора.

В случае учреждения общества единственным участником, трудовой договор, с единоличным исполнительным органом общества подписывается обществом, в лице своего учредителя и им же с другой стороны – в качестве физического лица. С момента заключения договора, данное лицо является работником общества, на

которого распространяются нормы, предусмотренные трудовым законодательством для наемных работников.

При заключении трудового договора по общим основаниям в нем по соглашению сторон может быть предусмотрено условие об испытании работника в целях проверки его соответствия поручаемой работе. Для руководителей организаций, срок испытания не может превышать шести месяцев, если иное не установлено федеральным законом (ст. 70 ТК РФ).

Само понятие трудового договора определено в ст. 56 ТК РФ, а требования к его содержанию – в ст. 57 ТК РФ. С руководителем организации возможно заключение срочного трудового договора (ч. 2 ст. 59 ТК РФ). Срок действия этого договора определяется учредительными документами организации или соглашением сторон. Так, например, согласно п. 1 ст. 40 ФЗ «Об ООО» единоличный исполнительный орган общества (генеральный директор, президент и другие) избирается общим собранием участников общества на срок, определенный уставом общества.

С руководителем любой организации закон разрешает заключить по соглашению сторон срочный трудовой договор (ч. 2 ст. 59 ТК РФ). Толкование положений статей 58, 59 и 275 ТК РФ позволяет сделать однозначный вывод о том, что трудовой договор с единоличным исполнительным органом общества может заключаться на срок, установленный учредительными документами организации, в том числе и Уставом общества или соглашением сторон, но в свою очередь не может превышать максимального пятилетнего срока, установленного ст. 58 ТК РФ. Мнение о том, максимальный срок полномочий руководителя организации, определяемый сторонами при заключении трудового договора не может превышать пяти лет, является доминирующим в юридической литературе, но не единственным. Так, Ю.П. Орловский полагает, что срок трудового договора зависит только от соглашения сторон или от учредительного документа, поскольку если рассматривать ч. 1 ст. 275 ТК РФ как специальную правовую норму, правило о максимальном сроке договора, заключаемого с руководителем организации, может не применяться[1].

Иными словами, в соответствии с нормой ч. 2 ст. 59 ТК РФ, с руководителем организации может быть заключен трудовой договор как на определенный срок, так и на неопределенный срок без учета характера предстоящей работы и условий ее выполнения. При этом условие о срочном характере трудового договора должно являться результатом соглашения сторон.

Исходя из сказанного можно сделать вывод о том, что заключение срочного трудового договора с руководителем организации является правом, а не обязанностью работодателя, т.е. на практике

руководители могут работать в соответствии как со срочными трудовыми договорами, так и с договорами, заключенными на неопределенный срок.

Таким образом, работодатель при наличии в уставе общества конкретного срока избрания руководителя и на основании протокола общего собрания (решения единственного участника) общества прямо заинтересован заключить с руководителем срочный трудовой договор по соглашению сторон. При несогласии руководителя заключить срочный трудовой договор работодатель вправе заключить только трудовой договор на неопределенный срок, либо отменить свое решение об избрании данного лица руководителем организации.

Использование формулировки «по соглашению сторон» говорит о принципиальной возможности заключения срочного трудового договора исключительно на основании достижения согласия между руководителем организации, выступающий в данном случае в качестве работника, и работодателем. Принуждение со стороны работодателя как собственника имущества, к заключению срочного трудового договора, может явиться причиной обращения в суд за защитой своих нарушенных прав, как правовой гарантией предупреждения злоупотреблений со стороны работодателя. Так, в п. 13 постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 17 марта 2004 г. № 2 «О применении судами Российской Федерации Трудового кодекса Российской Федерации»[2] акцентируется внимание на том, что в соответствии с ч. 2 ст. 58 ТК РФ в случаях, предусмотренных ч. 2 ст. 59 ТК РФ, срочный трудовой договор может быть признан правомерным, если имелось соглашение сторон (ч. 2 ст. 59 ТК РФ), т.е. если он заключен на основе добровольного согласия работника и работодателя. Если судом при разрешении спора о правомерности срочного трудового договора будет установлено, что он заключен работником вынужденно, суд применяет правила договора, заключенного на неопределенный срок.

ПРИМЕЧАНИЯ

[1]См.: Орловский Ю.П. Новый этап реформирования трудового законодательства // Хозяйство и право. 2006. № 8.

[2]См.: Бюллетень трудового и социального законодательства Российской Федерации, 2007 г., № 1.

ISBN 978-5-9905318-1-9. Инновационные процессы
в развитии современного общества. Саранск, 2013

УДК 342.722

ПРАВО НА СУДЕБНУЮ ЗАЩИТУ И ГАРАНТИИ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ

Т.Ю. Пяткина, Н.Г. Тараканова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Конституция Российской Федерации провозгласила права и свободы человека и гражданина высшей ценностью и возложила на государство обязанность по их признанию, соблюдению и защите (статья 2). Среди государственно-правовых средств, призванных реально гарантировать права и свободы человека и гражданина, главенствующая роль принадлежит судебной защите.

Право на судебную защиту закреплено в части 1 статьи 46 Конституции Российской Федерации, гарантирующей каждому судебную защиту его прав и свобод. Данная конституционная норма полностью соответствует требованиям международно-правовых актов. Так, в статье 8 Всеобщей декларации прав человека установлено, что «каждый человек имеет право на эффективное восстановление в правах компетентными национальными судами в случае нарушения его основных прав, предоставленных ему конституцией или законом»[1].

В соответствии со статьей 6 Европейской конвенции о защите прав человека и основных свобод «каждый имеет право при определении его гражданских прав и обязанностей или при рассмотрении любого уголовного обвинения, предъявленного ему, на справедливое публичное разбирательство дела в разумный срок независимым и беспристрастным судом, созданным на основании закона»[2].

В науке судебную защиту рассматривают как институт конституционного права, вид государственной защиты прав и свобод личности, как общественное отношение и государственную функцию (или составную часть правоохранительной функции государства). Иногда судебная защита отождествляется с правосудием или представляется как гарантия доступа к нему[3].

В конституционно-правовых исследованиях судебная защита трактуется как многоаспектное социально-правовое явление, которое в зависимости от сферы применения может выступать как субъективное право, гарантия, функция государственной власти, правовой институт, элемент механизма реализации основных прав

© Пяткина Т.Ю., Тараканова Н.Г., 2013

и свобод человека и представляет собой средство разрешения споров, восстановления и защиты прав и свобод личности[4].

Ведерников А.Н. рассматривает право на судебную защиту как многоаспектное и сложно-структурное правовое образование (феномен), гарантированное государством и предоставляющее личности возможность обратиться в суд за защитой своих прав, свобод и законных интересов, защищать их лично или путем привлечения к этому адвоката – представителя и обязывающее государство восстановить нарушенное право в случае признания судом необоснованности его нарушения[5].

В современном конституционном праве России право человека на судебную защиту привлекает к себе повышенное внимание в силу его значительной практической распространенности. Судебный порядок, правосудие является наиболее совершенным методом обеспечения прав личности. Уровень судебной защиты – важнейший показатель правового характера и демократичности общества.

Характер судебной защиты позволяет считать ее универсальным способом защиты нарушенных прав и свобод человека. Основной чертой судебной защиты является ее неограниченность. Прежде всего, это означает, что судебная защита распространяется на неограниченный круг лиц. Так, Конституционный Суд Российской Федерации, рассматривая вопрос о субъектах права на судебную защиту, констатировал, что указанное право распространяется на индивидов (российских граждан, иностранцев и лиц без гражданства) и на объединения граждан, в том числе юридические лица и муниципальные образования (они обладают правами в сфере правосудия в той мере, в какой эти права могут быть к ним применены). Судебные решения обязательны для всех субъектов права. Они выносятся судами от имени государства, и государство обеспечивает их реализацию.

Судебной защите подлежат все права и свободы человека независимо от того, предусмотрена ли в законодательстве соответствующая процедура. Право на судебную защиту является непосредственно действующим. Кроме того, в судебном порядке можно обжаловать решения и действия (бездействия) любых государственных органов, в том числе и судов.

Право на судебную защиту не исчерпывается лишь правом на обращение в суд, оно включает в себя право на личное участие в отстаивании своих прав и свобод, право требования от суда предоставления судебной защиты, а также право на получение квалифицированной юридической помощи. В связи с этим, право на судебную защиту может рассматриваться как совокупность правомочий, обеспечивающих лицу возможность добиваться восстановления нарушенных прав.

Право на судебную защиту имеет комплексный характер и для его правильного понимания не достаточно рассмотрения лишь положений части 1 статьи 46 Конституции Российской Федерации, необходимо принимать во внимание и иные конституционные нормы. Так, право на судебную защиту обеспечивает реализацию прав и свобод граждан, потерпевших от преступлений и злоупотреблений властью, которым государство гарантирует доступ к правосудию и компенсацию причиненного ущерба (статья 52), возмещение вреда, причиненного незаконными действиями (бездействием) органов государственной власти (статья 53).

Учитывая, что значительная часть дел, рассматриваемых Конституционным Судом Российской Федерации, связана с реализацией права на судебную защиту, в практике конституционного правосудия выработаны подходы к определению системы гарантий осуществления данного права. В числу наиболее значимых гарантий следует отнести: доступность правосудия, требование рассмотрения дел законно установленным составом суда, без предубеждения, полно, всесторонне и объективно; соблюдение правил о подсудности; наличие института судебного представительства; обеспечение состязательности и равноправия сторон; предоставление государством возможности пересмотра дела вышестоящим судом в случае судебной ошибки; обеспеченность со стороны государства исполнения судебного решения и другие.

Следует признать, что на сегодняшний день некоторые гарантии судебной защиты не отвечают происходящим в стране изменениям. Они не всегда соответствуют демократическим положениям Конституции РФ и международно-правовым стандартам.

Действующая судебная система не всегда позволяет обеспечить доступ к правосудию как пострадавших от преступлений и должностных злоупотреблений, так и обвиняемых, считающих себя невиновными. Доступность правосудия для населения означает также отсутствие непосильных судебных расходов, судебной коррупции, запутанных и усложненных судебных процедур, волокиты.

Констатация факта недостаточной эффективности судебной защиты в современных российских условиях обусловила необходимость выяснения объективных и субъективных условий (факторов), наличие которых способствует активному проявлению охранительных и восстановительных возможностей института судебной защиты.

Среди общих условий повышения эффективности института судебной защиты видится дальнейшее построение в России правового государства и гражданского общества; развитие правосознания и правовой культуры граждан; осуществление продуманной и грамотной правовой политики государства. В категорию специ-

альных условий можно отнести: совершенствование качества действующего российского законодательства; обеспечение подлинной самостоятельности судебной власти и реальной независимости судей; доступность и публичность судебной деятельности; субъективные качества судей (знание права, уровень правосознания, авторитет, опыт, высокие нравственные качества, гражданская зрелость и активность); достойные материально-технические условия деятельности судей и внедрение современных информационных технологий. Следует окончательно осознать, что в правовом государстве судебная власть в состоянии выполнять свою миссию только при условии сохранения в обществе очень высокой степени доверия как к суду в целом, так и к судьям в частности.

ПРИМЕЧАНИЯ

[1]Всеобщая декларация прав человека (принята Генеральной Ассамблеей ООН 10 декабря 1948 г.) // Российская газета. 1998. 10 декабря.

[2]Конвенция о защите прав человека и основных свобод (ETS N 5) (Заключена в г. Риме 04 ноября 1950 г.) // Собрание законодательства РФ. 1998. № 20. Ст. 2143.

[3]Авакова, А.А. Реализация права на судебную защиту // Право и управление. XXI век. 2010. № 2 (15). С. 62.

[4]Грачев, Н.А. Судебная защита экономических прав и свобод личности (конституционный аспект): автореф. дисс. … канд. юрид. наук. М., 2007. С. 9.

[5]Ведерников, А.Н. Конституционное право личности на судебную защиту в Российской Федерации и проблемы его реализации: автореф. дис. … докт. юрид. наук. М., 2012. С. 15.

УДК 658.14/.17

КОНЦЕПЦІЯ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ЯК ЕЛЕМЕНТУ ЗАГАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

Л.І. Редько
Мелітопольський інститут державного та муніципального управління КПУ, м. Мелітополь, Україна

Фінансова стратегія є складовою загальної стратегії підприємства. Основна мета загальної стратегії – забезпечення стабільно високих темпів економічного розвитку та зміцнення конкурентної позиції підприємства.

Теорія фінансової стратегії, досліджуючи об’єктивні економічні

© Редько Л.І., 2013

закономірності ринкових відносин, розробляє форми та способи виживання й розвитку за нових умов. Фінансова стратегія включає методи та практику формування фінансових ресурсів, їх планування та забезпечення фінансової стійкості підприємства за ринкових умов господарювання. Фінансова стратегія охоплює всі форми фінансової діяльності підприємства: оптимізацію основних та оборотних засобів, формування та розподіл прибутку, грошові розрахунки, інвестиційну політику.

Фінансова стратегія містить в собі методи та практику формування фінансових ресурсів, їх планування та забезпечення фінансовою стійкістю підприємства. Всебічно враховуючи фінансові можливості підприємства, об'єктивно оцінюючи характер зовнішніх та внутрішніх факторів, фінансова стратегія забезпечує відповідність фінансово-економічних можливостей підприємства умовами, які склалися на ринку. Фінансова стратегія передбачає визначення довгострокових цілей фінансової діяльності та вибір найбільш ефективних способів їх досягнення. Цілі фінансової стратегії повинні підкорятися стратегії економічного розвитку та направлятися на максимізацію прибутку та ринкової вартості підприємств.

Завданнями фінансової стратегії є:

– визначення способів проведення успішної фінансової стратегії та використання фінансових можливостей;

– визначення перспективних фінансових взаємовідносин із суб'єктами господарювання, бюджетом, банками та іншими фінансовими інститутами;

– фінансове забезпечення операційної та інвестиційної діяльності на перспективу;

– вивчення економічних та фінансових можливостей імовірних конкурентів, розробка та здійснення заходів щодо забезпечення фінансової стійкості; розробка способів виходу із кризового стану та методів управління за умов кризового стану підприємств.

Оцінка результативності фінансової стратегії може бути оцінена перш за все на основі прогнозних розрахунків раніш розглянутої системи основних фінансових коефіцієнтів. Поряд з цим можуть бути оцінені і не фінансові результати реалізації розробленої стратегії – зростання ділової репутації підприємства; підвищення рівня управління фінансовою діяльністю структурних його підрозділів (при створенні «центрів відповідальності»); підвищення рівня матеріальної і соціальної задоволеності фінансових менеджерів (за рахунок ефективної системи їх матеріального стимулювання за результати фінансової діяльності; більш високого рівня технічного оснащення їх робочих місць та ін.).

Розробка фінансової стратегії і фінансової політики по найбільш важливим аспектам фінансової діяльності дозволяє прийма-

ти ефективні управлінські рішення, пов'язані з фінансовим розвитком підприємства.

Фінансову стратегію можна визначити як формування системи довгострокових цілей фінансової діяльності підприємства і вибір найбільш ефективних шляхів їх реалізації. У зв'язку з орієнтацією фінансової стратегії на довгострокову перспективу стратегічні фінансові рішення мають незначну деталізацію.

У розробці стратегії фінансового управління фінансовий менеджер орієнтується на необхідність забезпечення самофінансування підприємства, тобто накопичення капіталу, достатнього для фінансування розширеного відтворення.

Отже, в процесі стратегічного управління фінансами здійснюється пошук шляхів нагромадження капіталу і перерозподілу фінансових ресурсів у найбільш перспективні сфери бізнесу або в розширення масштабів діяльності підприємства.

Важливим моментом при розробленні фінансової стратегії підприємства є визначення періоду її реалізації. Тривалість цього періоду залежить в першу чергу від тривалості періоду формування загальної стратегії розвитку підприємства. Крім того, на нього діють такі фактори: динаміка макроекономічних процесів, зміни, що відбуваються на фінансовому ринку, галузева приналежність і специфіка виробничої діяльності підприємства.

В процесі формування фінансової стратегії велика увага приділяється аналізу факторів зовнішнього середовища, вивченню економіко-правових умов фінансової діяльності підприємства та врахуванню факторів ризику.

Формування стратегічної мети фінансової діяльності підприємства є наступним етапом стратегічного планування, головним завданням якого є максимізація ринкової вартості підприємства. Система стратегічних цілей підприємства повинна формуватися чітко і коротко, відображаючи кожну з цілей в конкретних показниках – нормативах.

У процесі розробки фінансової стратегії особлива увага приділяється виробництву конкурентоспроможної продукції, повноті виявлення грошових доходів, мобілізації внутрішніх ресурсів, максимальному зниженню собівартості продукції, формуванню та розподілу прибутку, визначенню оптимальної потреби в оборотних коштах, раціональному використанню залучених коштів, ефективному використанню капіталу підприємства.

Успіх фінансової стратегії підприємства гарантується, коли фінансові стратегічні цілі відповідають реальним економічним та фінансовим можливостям підприємства, коли чітко централізовано фінансове керівництво, а методи його є гнучкими та адекватними змінам фінансово-економічної ситуації.

ISBN 978-5-9905318-1-9. Инновационные процессы
в развитии современного общества. Саранск, 2013

УДК 321:334.722(470+571)

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

С.П. Савкин
НИИГН при Правительстве РМ

Построение модели взаимоотношений власти, бизнеса с учетом интересов общества в условиях модернизации российской экономики и переходе на инновационный путь её развития, является важнейшим приоритетным направлением будущего развития государства. Рационально выстроенная система взаимоотношений власти и бизнеса создает крепкий фундамент и благоприятную среду для развития предпринимательства и притока инвестиций.

С момента зарождения крупного бизнеса в 90-х годах конфликт интересов власти и бизнеса приводил к нестабильности и сложной прогнозируемости направления регулятивной политики. При сложившихся правилах выстраивания «игры под себя» бизнес уходит в тень, либо сращивается с органами власти, перекрывая пути для развития новым участникам. Таким образом, при внутренней ограниченности конкурентных условий коррупционными связками и стремлении удержать статус-кво развитие инновационным путем становится слишком ресурсозатратным.

В России на современном этапе ее развития симбиоз власти и бизнеса начинает разрастаться в законодательных собраниях на региональном и федеральном уровнях, а также посредством бизнес-ассоциаций и союзов предпринимателей. Однако, следует отметить, что представленность бизнес-элит во власти зачастую связана с продвижением интересов для развития своего бизнеса и по установлению необходимых связей с властью в обмен на политическую лояльность.

Переход российской экономики от зависимости ресурсного экспорта к инновационному пути развития ставит все более острой проблему создания эффективно действующего легального института лоббизма. Государство заинтерисовано в улучшении условий для ведения предпринимательской деятельности, увеличивая тем самым инвестиционную привлекательность национальной экономики. В последнее время все активнее идет политика по вовлечению российских предпринимателей к инвестированию в инновационный сектор развития отечественной экономики. Власти призывают к патриотизму и делают послабления в виде низкой нало-

© Савкин С.П., 2013

говой ставки и меньших административных барьеров, одновременно с этим увеличивая требования социальной ответственности бизнеса перед работниками и населением сопряженных территорий. Таким образом, взаимодействие государства и бизнеса может основываться как на грубом вмешательстве, так и на корпоративной социальной ответственности. Как отмечает Л. Полищук, «эффективность государственного регулирования зависит от сложности и масштаба решаемых задач и способности регулирующих органов эффективно исполнять свои функции. Чем сложнее и многочисленнее требующие регулирования задачи и чем сильнее сомнения в способности государства с ними справиться, тем больше оснований полагаться на корпоративную социальную ответственность» [1]. Корпоративная социальная ответственность может оказывать положительное влияние на социальную политику в регионе охвата деятельности бизнеса посредством благотворительной деятельности. Положительная оценка общества процессов социальной защиты увеличивает рейтинги их организации и рекламирует продукт. Бюджет субъекта не всегда может профинансировать строительство социальной инфраструктуры, возлагая социальную ответственность на бизнес-сообщество по строительству детских домов, домов престарелых, больниц и т. д.

Чтобы сбалансировать составляющие треугольника: власть-бизнес-общество, государству, как главному регулятору национальной экономики, необходимо максимально рационально снизить нагрузку на бизнес с учетом интересов всех заинтересованных сторон при принятии общественно значимых решений. Информация не ограниченная к использованию должна предоставляться бизнесменам в кротчайшие сроки и по возможности бесплатно. Число негосударственных объединений и бизнес-ассоциаций будет увеличиваться и эффективно функционировать только в случае диалога бизнеса со властью. К сожалению, зачастую происходит подмена реального диалога с неправительственными организациями и гражданами, на видимость такого диалога с дружественными для власти организациями не всегда дающими объективную оценку реальному положению вещей.

Необходимость формирования и развития крупного бизнеса для переходной экономики осознается почти во всех правительственных кругах. Регулирование взаимоотношений государства и крупных компаний включает в себя создание законодательной и информационной базы функционирования крупных компаний, эффективный контроль за их деятельностью. Целеполагание означает формирование целевых программ и определение перечня госзаказа, выработку приоритетов развития. Создание законодательных основ предполагает обеспечение условий для организации и раз-

вития таких компаний, а также разработку методов государственного стимулирования, приводящих к образованию механизма договорных отношений между правительством и крупным бизнесом [2. С. 216].

Сегодня, обмен информацией и построение диалога между госструктурами и бизнес-предприятиями ведется в основном посредством бумажного документооборота и как следствие этого ресурсы времени расходуются не всегда эффективно. Бизнес, в современном его проявлении, представляет собой сложно выстроенную структуру взаимодействия внутренних и внешних механизмов, в которой от оперативности и интенсивности процессов зависят перспективы развития предприятия в условиях постоянной модернизации рыночной конъюктуры. Таким образом, развитие взаимоотношений бизнеса и власти будет продуктивным только при четко выстроенных и быстро реагирующих механизмах обмена информацией. Нужно не допустить практику отписок которая своими корнями уходит к дефициту времени на проведение качественной работы.

В современной России институт лоббизма только начинает свое формирование в условиях необходимости настраивания лояльных отношений с чиновниками и решению вопросов связанных с преодолением административного барьера. В крупных компаниях появляются специальные структуры по работе с органами государственной власти, чаще всего этот вид деятельности носит название «GR» от английского аналога «Government Relation».

Российский исследователь Д.С. Белов отмечает следующие задачи, которые решает в компании структура по взаимодействию с органами государственной власти, занимающаяся регулятивными рисками: «выявление рисков; оценка существенности и потенциальных угроз, формируемых рисками; определение источников рисков и сфер деятельности, которые они затрагивают; предоставление рекомендаций по выбору стратегии уменьшения вероятности наступления события риска для принятия управленческого решения; развитие деятельности по управлению рисками с целью минимизации их последствий в случае их наступления» [3, с. 43].

Крупный бизнес имеет огромные возможности приносить реальную пользу регионам, среднему и малому бизнесу. Для выхода и закрепления отечественного производителя на международной арене необходимо решить проблемы коррупции и закулисных договоренностей при реализации крупных проектов. Здесь интересы государства и бизнеса совпадают, поэтому в целях взаимовыгодного сотрудничества отношения должны выстраиваться на принципах социального партнерства и корпоративной ответственности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Полищук Л. Корпоративная социальная ответственность или государственное регулирование: анализ институционального выбора // Вопросы экономики. – 2009. – № 10. – С. 4–22.
2. ОлейникА.Н. Институциональная экономика: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2000. 416 с.
3. Белов Д.С. Роль GR-подразделений в управлении регулятивными рисками в период кризиса // Вестник Московского университета. Сер. 12. Политические науки. 2009. № 5.

УДК 314.7:33

К ВОПРОСУ О ВЗАИМНОМ ВЛИЯНИИ МИГРАЦИОННЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Н.Н. Сивиркина
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Миграция населения оказывает влияние на экономическое развитие принимающих территорий, преимущественно воздействуя на трудовой потенциал. Это влияние проявляется в изменении количественных и качественных характеристик действующей рабочей силы, ее территориальном перераспределении, т. е. перемещениях работников через границы территории (страны, региона, района, города, села), связанных с переменой местожительства или несовпадением места работы и места проживания. Миграция воздействует также на процесс формирования количественных параметров и качественных характеристик будущей рабочей силы путем влияния на национальную, возрастно-половую, образовательную структуры населения, что неизбежно скажется на будущих поколениях.

В отдельные периоды отечественной истории миграция поразному сказывалась на формировании трудового потенциала населения. С середины 1950-х гг. до середины 1970-х гг. ее сальдо было отрицательным, позднее ситуация коренным образом изменилась. Однако внешняя миграция не имела значительного влияния на динамику численности населения страны. Темпы ее прироста оставались высокими при низких отрицательных значениях сальдо миграции (1956 – 1960 гг. – пик миграционного оттока и одновременно самые высокие среднегодовые темпы пророста

© Сивиркина Н.Н., 2013

населения России за период с начала 1950-х гг.), существенно не изменились при заметном увеличении миграционного прироста. Его удельный вес в общем увеличении численности населения России в 1976 – 1985 гг. составлял 14 – 18 %. Значение миграции несколько возросло в период перестройки – миграционный прирост обеспечивал 22 % общего прироста населения.

Период новейшей российской истории характеризуется значительным притоком мигрантов, хотя в отдельные периоды влияние миграции на формирование населения и трудовых ресурсов страны заметно снижалось. В первой половине 1990-х гг. динамику численности населения России определяла внешняя миграция. Ее сальдо было положительным все десятилетие, нарастая к 1994 г., снижаясь с 1995 г. В 1991 г. миграционный прирост обеспечил более трети (35,4 %) общего прироста, в 1992 г. – уменьшил сокращение численности населения на 85 %, в 1993 г. – на 58 %. В 1994 г. механический прирост почти компенсировал потери от естественного движения. В 1995 г. сальдо миграции на 60 % сократило убыль населения [1].

Особенно активно миграционные процессы проходили в 1993–1995 гг. За эти 3 года население России за счет миграции увеличилось на 1 742 тыс. чел., это составляет 52 % миграционного прироста за 10 лет с 1991 по 2000 гг. С 1996 г. доминирующим фактором демографического развития России стало естественное движение населения. Компенсационные возможности миграции заметно уменьшились: 1999 г. – 17 %, 2000 г. – 22 %.

Мигранты в Россию прибывали в основном из бывших союзных республик. В постсоветское время основными причинами отъезда из новых независимых государств были политические и этнические факторы, поэтому это явление специалисты квалифицировали как вынужденную миграцию. Максимальный приток населения из этих стран был зарегистрирован в 1994 г. – 1,2 млн чел., что на 1 / 3 больше, чем в 1980-е гг. Главными источниками выступали Казахстан, Украина, Узбекистан, в 1999 г. на долю этих стран приходилось более 70 % мигрантов (37,8 %, 22,1, и 11,3 % соответственно). В ряде регионов присутствие выходцев их этих государств было еще более значительным. Так, удельный вес мигрантов из Казахстана и Узбекистана среди прибывших из других стран в Оренбургскую область в 1999 г. был равен 77,1 %, в Республику Башкортостан – 72 % [2].

В среднем показатель удельного веса в составе мигрантов людей в трудоспособном возрасте составлял 50 – 60 %, однако стабильностью не отличался, существенно различался по годам, регионам и категориям мигрантов. Например, в годы, характеризующиеся наибольшим миграционным приростом, доля мигрантов в

трудоспособном возрасте составляла 54,6 % (1993 г.), 64,3 % (1994 г.). В регионах с положительным сальдо миграции в 1993 г. эта доля колебалась от 16,3 % в Северо-Западном до 60,9 % в Западно-Сибирском и Северо-Кавказском районах (в 1994 г. – от 59,6 до 69,6 %). Высока доля этой категории в регионах с отрицательным миграционным приростом – 60 – 70 % [3].

По некоторым данным, миграционный прирост за 1992–1996 гг. на 63 % был сформирован за счет лиц в трудоспособном возрасте, в 1999 г. в составе мигрантов удельный вес людей в наиболее дееспособном в социально-экономическом и репродуктивном отношении возрасте 20–49 лет составлял 51 % [4].

Некоторые ученые, опираясь на результаты обследований, утверждают, что на самом деле доля лиц трудоспособного возраста в составе мигрантов выше, чем по сведениям Федеральной миграционной службы (ФМС), объясняя это явление тем, что пенсионеры нуждаются в государственной поддержке, прежде всего в назначении пенсии и поэтому чаще обращаются за регистрацией. Тот же источник свидетельствует, что доля лиц старше трудоспособного возраста среди мигрантов, осевших в сельской местности заметно ниже, чем в городах – 12 и 20 % соответственно. Вероятно, это было связано с тем, что большинство выходцев из бывших союзных республик – городские жители (именно там было сосредоточено русское население), а адаптироваться в сельской местности непривычным к таким условиям пожилым людям довольно сложно [5].

В любом случае (и по сведениям ФМС, и по данным специальных обследований) возрастная структура мигрантов была прогрессивной (удельный вес детей и подростков больше, чем людей пожилого возраста), чего нельзя было сказать о соотношении возрастных групп всего российского населения. Согласно данным переписи 2002 г., доля лиц моложе трудоспособного возраста была меньше, чем пенсионеров – 18 и 21 % соответственно [6].

Иммиграцию из новых независимых государств в 1990-е гг. специалисты расценивали как дополнительный трудовой потенциал. Многие исследователи отмечали высокий (и даже очень высокий) образовательный уровень вынужденных мигрантов [7]. Это подтверждалось и данными ФМС.

Современные исследования показывают, что россияне в целом недовольны притоком мигрантов: 6 лет назад приезд мигрантов считали благом для российской экономики 17 % россиян, сейчас почти втрое меньше. Больше половины россиян, 52 %, уверены в том, что мигранты повышают уровень преступности и коррупции. Опрос проводился среди 1800 респондентов старше 18 лет в более чем 230 населенных пунктов в России. Данные опроса свидетель-

ствуют: если в прежние годы почти половина россиян уповала на то, что мигранты восполнят нехватку рабочих рук на малооплачиваемой и непрестижной работе, то сейчас респонденты считают, что в Россию едут ненужные на родине люди или авантюристы с соответствующими наклонностями и предлагают ввести жесткие меры, регулирующие въезд мигрантов в страну. По мнению опрошенных, сейчас требуется грамотная и продуманная миграционная политика, которая способствовала бы конкуренции, но не позволяла бы гостям из южных республик вести себя вызывающе и создавать проблемы для коренного населения страны [8].

Таким образом, в последние годы миграция в России оказывает решающее влияние на формирование населения, обеспечивая его прирост. Однако качество миграции вызывает серьезную озабоченность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Демографическое будущее России / Отв. ред. Л. Л. Рыбаковский. – Саранск, 2000. С. 10.

2. Егоров В. Д. Трудовой потенциал населения: формирование и использование в условиях реформирования экономики. – Саранск, 2003. С. 77.

3. Вечканов Г. С. Миграция и занятость населения в России. – СПб., 1998. С. 78.

4. Миграция и рынок труда в постсоветской России / Под ред. Г. Витковской: Науч. докл. – М., 1998. С. 17; Липатова Л. Н. Социально-трудовой потенциал населения: федеральный и региональный аспекты. – СПб., 2002. С. 19–20.

5. Миграция и рынок труда в постсоветской России / Под ред. Г. Витковской: Науч. докл. – М., 1998. С. 33.

6. Основные итоги всероссийской переписи населения 2002 г. / Госкомстат РФ. – М., 2003. С. 9.

7. Витковская Г. Вынужденные мигранты из новых независимых государств на российском рынке труда // Миграция и рынок труда в постсоветской России. – М., 1998. С. 36; Зайончковская Ж. Трудовая миграция: плюсов больше, чем минусов / / Человек и труд. 2001. № 11. С. 18; Кашепов А. Факторы, детерминирующие занятость россиян / А. Кашепов, С. Устинова // Человека и труд. 2003. № 2. С. 33.

8. http://rus.ruvr.ru/news/2013_09_12/OON-Rossija-nahoditsja-v-desjatke-naibolee-privlekatelnih-stran-dlja-migrantov-0402/

УДК 65.011.8

ИННОВАЦИОНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ю.Д. Сивова
Мелитопольский институт государственного и муниципального управления «Классического приватного университета», г. Мелитополь, Украина

На современном этапе развития рыночных отношений важнейшим фактором формирования конкурентоспособности многих предприятий, их развития и укрепления становится интенсификация инновационной деятельности. По мере экономического развития общества возрастает роль инноваций как ключевого фактора успеха в конкурентной борьбе.

Инновационная конкурентоспособность представляет собой создание конкурентных преимуществ, вызванных внедрением инноваций, где инновация представляет собой материализованный результат, полученный от вложения капитала в новую технику или технологию, в новые формы организации производства, труда, обслуживания и управления, включая новые формы контроля, учета, методы планирования, приемы анализа и т.п., играет ключевую роль в деятельности предприятия. Сегодня, в условиях развивающейся глобализации, охватывающей все новые и новые сферы деятельности, и жесткой конкуренции, для предприятий всех отраслей актуальным является необходимость в осуществлении постоянных нововведений, связанных с потребностью стать достойным лидером или же сохранить достигнутый успех на рынке. Отечественным компаниям приходится все активнее соперничать по качеству и техническому уровню продукции с зарубежными корпорациями, которые по ряду позиций, и, прежде всего, охвату работы на мировом рынке, имеют определенные преимущества. Эффективная реализация инноваций, имеет определяющее значение для развития экономики страны в целом, способствует повышению производительности труда, созданию новых отраслей промышленности, сферы услуг и рабочих мест, улучшению качества обслуживания и роста конкурентоспособности товаров на мировом рынке, сокращению торгового и товарного дефицита, стабилизации валюты и цен на выпускаемые производителями товары и услуги.

© Сивова Ю.Д., 2013

Инновации, влияющие на конкурентоспособность предприятий, классифицируются по следующим признакам:

– характеру отношений: социально-экономические, организационные, технологические инновации;

– сфере распространения: управленческие, производственные, технические, социальные инновации;

– предметно-содержательной структуре: продуктовые, процессные и аллокационные инновации.

Следовательно, из этой классификации можно определить основные направления воздействия инноваций на конкурентоспособность.

Влияние социально-экономических инноваций состоит в оптимизации использования ресурсов. Например, финансовых ресурсов – с целью повышения сравнительных и конкурентных преимуществ; организационных ресурсов для использовании эффекта масштаба. Это позволяет снижать издержки производства в долгосрочном периоде, технологические ресурсы для реализации мероприятий по ресурсо- и энергосбережению. Это позволяет снизить затраты и повысить качество продукции.

Управленческие инновации – это то новое знание, которое воплощено в новых управленческих технологиях, новых административных процессах и организационных структурах. Данные инновации заключаются в реализации творческой деятельности, направленной на разработку, создание новых управленческих методов и форм. Это приведет к переустройству системы управления, способствующей росту прибыли, а, следовательно, укреплению ее конкурентоспособности. Технические инновации связаны с использованием новой техники. Это позволит снижать издержки, социальные - с улучшением условий труда, проведением тренингов и мероприятий, направленных на повышение мотивации сотрудников, что повышает сравнительные и конкурентные преимущества.

По предметно-содержательной структуре к улучшению потребительских свойств товара и повышению конкурентных преимуществ приведут продуктовые инновации; преобразования, вносимые в процессы, проходящие на предприятии - к снижению издержек, стоимости, повышению качества, сравнительных и конкурентных преимуществ, что произойдет под влиянием процессных инноваций. Реорганизация предприятия, направленная на повышение конкурентоспособности, связана с внедрением аллокационных инноваций.

Проанализировав влияние инноваций на конкурентоспособность по соответствующим признакам, можно сказать, что для реализации успешной инновационной деятельности как фактора

повышения конкурентоспособности предприятию необходимо применять результативные формы, системы и модели по управлению инновационной деятельностью, которые будут способствовать постоянному улучшению качества выпускаемой продукции, обеспечивать повышение уровня удовлетворенности потребителей и укреплять позиции предприятия на отечественных и зарубежных рынках.

Резюмируя вышесказанное, необходимо отметить, что инновационная деятельность является важнейшим инструментом конкурентной борьбы хозяйствующих субъектов на всех уровнях иерархии – от отдельных предприятий до регионов и стран в целом. Мощным современным инструментом обеспечения эффективной инновационной деятельности предприятия остаются хорошо разработанные и успешно апробированные мировой практикой системы и методы по управлению инновационной деятельностью.

УДК 330

КЛАССИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА

Ж.А. Старостина
Мордовский государственный педагогический институт имени М.Е. Евсевьева

В любой экономической системе первичную роль играет производство вкупе с распределением, обменом, потреблением. Во всех экономических системах для производства требуются экономические ресурсы, а результаты хозяйственной деятельности распределяются, обмениваются и потребляются. В то же время в экономических системах есть также элементы, которые отличают их друг от друга; ими являются социально-экономические отношения, базирующиеся на сложившихся в каждой экономической системе формах собственности на экономические ресурсы и результаты хозяйственной деятельности; организационно-правовые формы хозяйственной деятельности; хозяйственный механизм, т.е. способ регулирования экономической деятельности на макро- и микроэкономическом уровнях. В последние полтора-два столетия в мире действовали различные типы экономических систем: две рыночные системы, в которых доминирует рыночное хозяйство, – рыночная экономика свободной конкуренции (чистый капитализм) и

© Старостина Ж.А., 2013

современная рыночная экономика (современный капитализм), а также две нерыночные системы – традиционная и административно-командная. Кроме того, переход бывших социалистических стран – России, других стран – членов СНГ, стран Центральной и Восточной Европы, а также социалистического Китая и Вьетнама – к рыночным отношениям привел к формированию экономической системы переходного типа [1, с. 12–13].

В рамках той или иной экономической системы существуют многообразные модели экономического развития отдельных стран и регионов. Рассмотрим характерные черты основных типов экономических систем. Рыночная экономика свободной конкуренции (чистый капитализм). Хотя эта система сложилась в XVIII в. и прекратила свое существование в конце XIX – первых десятилетиях XX в. (в разных странах по-разному), значительная часть ее элементов вошла в современную рыночную систему. Отличительными чертами этой экономической системы являлись частная собственность на экономические ресурсы; рыночный механизм регулирования макроэкономической деятельности, основанный на свободной конкуренции; наличие множества самостоятельно действующих покупателей и продавцов каждого товара. Одной из главных предпосылок чистого капитализма выступает личная свобода всех участников экономической деятельности, т.е. не только капиталиста-предпринимателя, но и наемного работника. Решающим условием экономического прогресса стала свобода предпринимательской деятельности тех, кто имел капитал, и свобода наемного работника продавать свою рабочую силу. Каков механизм решения ключевых экономических задач в рассматриваемой экономической системе? Они решаются опосредованно, прежде всего через цены, складывающиеся на рынке под воздействием спроса и предложения. Ориентируясь на конъюнктуру рынка, определяемую прежде всего уровнем и динамикой цен, товаропроизводители самостоятельно решают проблему распределения всех ресурсов, производя те товары, которые пользуются спросом на рынке. Таким образом, рынок, прежде всего через цены, координирует деятельность миллионов людей. Предприниматели стремятся получить все больший доход (прибыль), предельно экономно использовать природные, трудовые ресурсы, капитал, знания и максимально широко реализовать такой ресурс, как свои творческие и организационные (так называемые предпринимательские) способности в избранной ими сфере деятельности. Это служит мощным стимулом развития и совершенствования производства, раскрывает созидательные возможности частной собственности [2, с. 8–10].

По сравнению со всеми предшествовавшими рыночная система оказалось наиболее гибкой: она способна перестраиваться,

приспосабливаться к изменяющимся внутренним и внешним условиям. В ходе длительной эволюции, преимущественно в XX в., рыночная экономика свободной конкуренции превратилась в современную рыночную экономику. Ее основными чертами являются:

1) многообразие форм собственности, среди которых попрежнему ведущее место занимает частная собственность в различных ее видах (от трудовой индивидуальной до крупной, корпоративной);

2) развертывание научно-технической революции, ускорившей создание мощной производственной и социальной инфраструктуры;

3) более активное воздействие государства на развитие национальной экономики и социальной сферы [3, с. 7–9].

Итак, в развитой рыночной экономике существенные изменения претерпевает хозяйственный механизм. Плановые методы хозяйствования получают дальнейшее развитие в рамках отдельных фирм в виде маркетинговой системы управления. В то же время на макроуровне развитие плановых методов связано с государственным регулированием экономики, вплоть до осуществления общенациональных программ и планов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Келин, С.Д. Понятие закона. М., 2002. 374 с.
2. Климонтович Н.Ю. Без формул о синергетике. Минск, 1986. С. 6, 9.
3. Князева Е., Туробов А. Единая наука о единой природе. Синергетика значит «совместное действие». Новый мир, № 3, 2000.

УДК [502.3:334.722]:316.4

РОЛЬ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАЗВИТИИ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА

К.В. Трубкина
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Бизнес постепенно стал рассматривать экологически ориентированное производство как сферу перспективного развития, а в ряде случаев как единственную альтернативу своего выживания. Существует множество факторов, оказавших влияние на этот процесс: формирование новых ценностей в обществе, направленных

© Трубкина К.В., 2013

на уважительное отношение к природе и выражающихся в росте спроса потребителей на экологически чистую продукцию; необходимость соблюдения постоянно ужесточающихся государственных и международных экологических норм; экономические рычаги, которые являются, по-видимому, наиболее эффективным стимулом повышения экологических характеристик производства; забота о репутации компании, причем с точки зрения не только потребителей, но и государственных органов (фирме с хорошей экологической репутацией легче получить разрешение на расширение предприятия или строительство нового производства), страховых компаний, банков-кредиторов.

Одной из важнейших причин учета экологического фактора бизнесом служит появление новых возможностей для компаний. Бизнес рассматривает включение экологической составляющей в свою деятельность уже не как помеху развитию и неизбежные издержки, а все больше как сферу дополнительных возможностей, новое средство повышения конкурентоспособности. Мероприятия по охране окружающей среды часто приводят к прямому снижению издержек производства благодаря сокращению производственных затрат, минимизации потерь и переработке отходов. Правильное распределение и переработка отходов приносит дополнительный доход фирме, компании. Например, распространенной стратегией на производстве промышленных предприятий становится безотходное производство(замкнутый цикл производства), при котором выбросы и отходы не попадают в атмосферу, а возвращаются снова в процесс производства. Зачастую экологические проблемы открывают перед компаниями дополнительные возможности для развития деловой активности. Так на ОАО «Мордовцемент» должна быть разработана программа по экологизации производственной деятельности. В качестве приоритетных направлений деятельности ОАО «Мордовцемент» в области рационального природопользования должны выступать, в первую очередь, охрана и рациональное использование недр и атмосферного воздуха.

1. В области охраны и рационального использования недр – обеспечение функционирования системы лицензирования пользование участками недр, создание и ведение территориального фонда геологической информации, баланса запасов, кадастра месторождений и проявлений полезных ископаемых, системы учета участков недр местного значения, используемых для строительства; осуществление государственного контроля за геологическим изучением, охраной и рациональным использованием недр.

2. В области охраны атмосферного воздуха – снижение валовых выбросов загрязняющих веществ в атмосферу от действующих генерирующих источников и котельных за счет их реконструкции

и модернизации; установление санитарно-защитных зон предприятия; внедрение замкнутых и безотходных технологических процессов; установка современных высокоэффективных газопылеулавливающих установок и устройств; вовлечение в производственный процесс уловленных вредных веществ; совершенствование системы государственного контроля за охраной атмосферного воздуха.

Главная предпосылка возникновения таких возможностей – появление и постоянное совершенствование новых технологий, служащих основой реализации новой политики компаний. Компании, принимая ресурсосберегающие меры, стремятся разработать технологии производства новой продукции, что повышает их конкурентные преимущества. Так, попытка снизить потребление кислорода для очистки жидких выбросов в водостоки заставила компанию «Ай Си Ай агрокемикалс» разработать новую технологию по обработке стоков, которая оказалась очень эффективной и стала пользоваться таким спросом, что сейчас построено уже более 50 заводов по обработке многих видов промышленных и муниципальных жидких отходов. Роль ресурсосберегающих технологий в обеспечении международной конкурентоспособности повышается с уменьшением энерго-, капитало-, материалоемкости продукции в мировой экономике; сокращением запасов невосполнимых природных ресурсов; снижением эффективности сырьевой ориентации национальной экономики и ресурсодобывающих отраслей развивающихся и развитых стран; значительными потерями при добыче и переработке (до 30 % и более) сырья; масштабным моральным и физическим старением основных фондов (более 50–70 % износа). Неудивительно, что большинство промышленно развитых стран находится на стадии интенсивного ресурсосбережения, что повышает рентабельность производства, снижает обременительный для экономики перерасход ресурсов, дополнительное загрязнение природной среды.

Одна из главных новых возможностей для бизнеса – формирование быстроразвивающегося мирового рынка экологически чистой продукции, который фактически охватывает все сферы производства и услуг. Эксперты единодушно оценивают рынок экологических товаров и услуг как весьма емкий и один из самых динамично развивающихся в мире. Отсутствие общепринятой классификации этого нового вида продукции затрудняет точную количественную оценку, однако уже сейчас объем экологического рынка оценивается как минимум в 500 млрд. долларов. Наблюдается стабильная тенденция его роста темпами, значительно превышающими средние темпы развития мировой экономики.

В заключение следует отметить, что экологическое предприни-

мательство занимает ведущие позиции в экономике большинства развитых стран, в том числе и в Росии. Это обеспечивает развитие экономики, что в свою очередь обеспечивает развитие общества. А устойчивое развитие общества предполагает оздоровление не только окружающей среды, но и человека. В мире накоплен богатейший опыт экологического предпринимательства, доказывающий не только его жизненную необходимость, но и экономическую выгоду.

На уровне государств экологически ориентированная экономика обеспечивает повышение конкурентоспособности нации в целом путем улучшения среды обитания, повышения качества и увеличения продолжительности жизни населения.

УДК 316.61(477)

СОЦИАЛИЗАЦИЯ МОЛОДЕЖИ В УКРАИНСКОМ ОБЩЕСТВЕ: ИДЕОЛОГИЧЕСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ

Т.Л. Шугурова
Классический приватный университет, г. Запорожье, Украина

Проблема идеологической основы социализации подрастающего поколения украинцев является предметом оживленных дискуссий, ведущихся уже третье десятилетие. Активное обращение представителей общественных и гуманитарных наук к вопросу идеологической социализации личности обусловлено, во-первых, значением идеологии для жизнедеятельности общества и его членов и, во-вторых, современной социальной ситуацией, в которой находится украинское общество. Фокусирование научного интереса на идеологической социализации подрастающего поколения объясняется тем, что именно молодежь будет созидать будущее украинского общества. Таким образом, исследование идеологии как фактора социализации подрастающего поколения является актуальным и имеет мощный теоретический и практический потенциал.

Целью данного исследования является анализ современного состояния идеологической системы украинского общества для установления основных проблем идеологической социализации молодежи.

Идеологический статус-кво в украинском обществе отечествен-

© Шугурова Т.Л., 2013

ные исследователи (В.П. Андрущенко, Е.С. Рыженко, Н.И. Михальченко и др.) описывают в терминах социально-политической аномии, – положение, когда старые идеологемы дискредитированы, а новые, если и задекларированы, то еще не изменили общественное сознание. Хаотичность, противоречивость и аморфность украинской идеологии детерминируют слабость ее воздействия, низкую степень ее эффективности как средства нормативной регуляции поведения, что негативно отражается на процессе и результатах социализации молодежи.

Идеологический коллапс в Украине наступил, когда она еще входила в состав Советского Союза, с разрушением советской идеологической системы, базирующейся преимущественно на общественных интересах и принципах коллективизма: «добросовестный труд на благо общества», «сохранение и умножение общественного достояния»; «высокое сознание общественного долга, нетерпимость к нарушениям общественных интересов», «коллективизм и товарищеская взаимопомощь», «братская солидарность с трудящимися всех стран, со всеми народами» и т. д. («Моральный кодекс строителя коммунизма», 1961).

Провозгласив себя «суверенным и независимым, демократическим, социальным, правовым государством» Украина столкнулась с проблемой создания и внедрения новой идеологической системы, отвечающей ее новому социально-политическому статусу. Новые идейные принципы оказались настолько разнонаправленными, что государственная идеология приняла облик «идеологического кентавра» (С.А. Дацюк), – национальная идеология, нацеленная на создание и развитие самостоятельного национального государства, на сохранение национальной самобытности, и демократическая идеология, обращенная на экономическую, политическую, культурную интеграцию и унификацию.

Идеологическая неопределенность украинского общества задана в Статье 15 Конституции Украины, где сказано: «Общественная жизнь в Украине базируется на принципах политического, экономического и *идеологического разнообразия. Ни одна из идеологий не может быть признана государством как обязательная* (*курсив – Т. Л.*)». Задекларированный идеологический плюрализм предусматривает способность индивида самостоятельно выбирать из множества идеологий ту, которая необходима для создания индивидуального морального кодекса, что, безусловно, в значительной степени усложняет процесс социализации молодежи.

В украинском обществе поиск молодым человеком индивидуального морального кодекса разворачивается в плоскости тотальных (христианство, ислам, марксизм, нацизм, демократия и др.), и нетотальных (даосизм, буддизм, учение Ганди, саентология, уче-

ние Ошо и др.) идеологий. Тотальность / нетотальность идеологии определяется тремя принципами: (1) существование единственного *vs* множественного идеологически правильного будущего; (2) резкий, принудительный *vs* плавный и ненасильственный переход к позитивному будущему; (3) будущее требует *vs* не требует изменения массового сознания (С. А. Дацюк, 2010).

Став на путь демократического развития Украина автоматически приняла идеологию индивидуализма, которая является полной противоположностью коллективизма и его разновидностей. Индивидуализм признает абсолютную ценность человеческой жизни, подчеркивает индивидуальную свободу, первостепенное значение личности, личную независимость в контексте демократического правопорядка. Противоречивость индивидуализма как мировоззренческой концепции выражается в постоянном колебании между сближением индивида и общества и их противопоставлением. С одной стороны, индивидуализм ратует за право личности на поступок, ответственность перед человеческой сущностью (а не группой людей), избавление от конформизма, этатизма, а, с другой, – за право и обязанность посвятить себя достижению сугубо индивидуальных целей. «Моральный кодекс современного индивидуалиста» вполне может содержать подобные постулаты: «занимайся своим делом», «стремись к блаженству», «поступай, как тебе нравится», «не изменяй себе самому», «бойся конформизма», «не навязывай другим свои нравственные ценности», «избегай отношений, которые могут сделать тебя зависимым», «прежде чем любить других, полюби себя самого», «верь в самого себя», «не подражай другим» и т.д. (Д. Майерс, 2007).

В условиях отсутствия четко сформулированной и внедренной государственной идеологии возрастает роль моральных универсалий, разработанных в религиозных и философских учениях: это и десять заповедей Христа («почитай отца твоего и мать твою…», «не убивай», «не прелюбодействуй», «не кради» и т. д.), и категорический императив И. Канта («поступай так, чтоб максима конкретного поступка могла стать универсальным законом», «уважай людей», «относись к человечеству в своем лице (так же, как и в лице других) всегда как к цели и никогда только как к средству»; «принцип воли каждого человека как воли, всеми своими максимами устанавливающей всеобщие законы»: следует «совершать все, исходя из максимы своей воли как такой, которая могла бы также иметь предметом самое себя как волю, устанавливающую всеобщие законы») и т. д.

Под идеологической социализацией понимается процесс усвоения и активного воспроизведения индивидом фундаментальных экономических, социально-политических, правовых, культурных

и др. ориентиров и смыслообразующих установок. Нарушения в работе механизма идеологической социализации влекут серьезные последствия для молодого поколения, а соответственно и для будущего общества и государства.

Проблема идеологической социализации заключается не только в обосновании и разработке целостной непротиворечивой идеологической системы, но и в привитии основных ее идей. Украинскому государству необходимо не только найти объединяющие идеи, ценности, ориентиры для своих граждан, но и вывести их на уровень общественного сознания; иначе ни одна идеология не будет действенной, т. е. эффективно выполняющей функции социальной идентификации, интеграции, мобилизации.

Таким образом, можно констатировать, что идеология украинского общества характеризуется плюрализмом, разновекторностью, неопределенностью, что усложняет процесс идеологической социализации подрастающего поколения.

УДК 331.108

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА, ИЛИ КАК ЭТО ДЕЛАЕТ GOOGLE

К.А. Юдина
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Google (*Гугл*) — крупнейшая в интернете поисковая система, принадлежащая корпорации Google Inc.

Первая по популярности система (79,65 %), обрабатывает 41 млрд. 345 млн. запросов в месяц (доля рынка 62,4 %), индексирует более 25 млрд. веб-страниц, может находить информацию на 195 языках.

Google официально открыли в 1998 году.

Доход компании за 2012 год, составил более 50 миллиардов долларов.

В среднем Google, увеличивает чистую прибыль на 10% в год.

Показатели очень впечатляющие и на самом деле компания является безоговорочным лидером в IT сфере по росту прибыли и расширению компании.

«Google – это в первую очередь люди». Такую фразу можно увидеть на официальном сайте. И это полностью подтверждается

© Юдина К.А., 2013

на деле, потому что Google очень высоко ценит своих работников и постоянно заботится о них.

Четвертый год подряд, Google занимает первое место в рейтинге «лучших компаний для трудоустройства». По анонимному опросу, который проводит журнал Forbes — Google оказался на третьем месте, на первом – компания Facebook.

В настоящее время по всему миру в офисах Google задействован 53 861 штатный сотрудник (37 544 в Google, 11 113 в Motorola Mobile и 5204 в Motorola Home). Всего же в мире насчитывается более 70 офисов в 40 странах мира, а также штаб-квартира в Маунтин-Вью в Кремниевой долине, более известная как Googleplex.

Основными секретами успеха Google являются:

1. **Высокая зарплата** – один из самых значимых факторов, которые удерживают хороших специалистов и вдохновляют их на высокую самоотдачу. Google платит своим сотрудникам самые высокие зарплаты, во всей Кремниевой долине. Это удерживает лучших специалистов внутри компании и снижает текучесть кадров.

2. **Бонусы** – другой существенный компонент мотивационной политики организации. Так, внутри компании, сотрудники получают, во время своей работы, большое количество различного рода бонусов и не только в денежном эквиваленте.

Все это существенно активизирует деятельность персонала. Но все же главными, на наш взгляд компонентами, способствующими к мотивации персонала выступают:

– бесплатное питание;

– медицинская помощь, не выходя из офиса, массаж;

– спорткомплекс возле офиса, в котором все желающие могут бесплатно тренироваться и отдыхать от сидячей работы;

– поддержка семей работников. Молодой родитель получает дополнительные 7 недель отпуска;

– компенсация средств, потраченных на образование и профессиональную подготовку и др.

Так же стоит отметить превосходную организацию рабочего пространства и распорядок рабочего дня, который у многих сотрудников не нормирован – главное это не провести в офисе определённое количество часов в день, а выполнить поставленное задание.

Для проектирования рабочего пространства, приглашают лучших дизайнеров и архитекторов и не ограничиваются только визуальным оформлением, так же используют много живых растений, которые расслабляют и успокаивают. Например, дизайн московского офиса разработан с русским колоритом – с изображением Бабы-яги, сказочным камнем у развилки и декоративными мухоморами, а

некоторые из конференц-залов названы «38 попугаев», «Печкин» или «12 стульев» (там как раз и стоят эти знаковые стулья).

Интересно проходят совещания в киевском офисе. В теплое время все собираются на крыше здания и под открытым небом проводят собрания и конференции, все присутствующие размещаются на креслах и топчанах из бамбука. И последний, очень необычный бонус для работников Google, который больше нигде не встречается – это посмертная зарплата для семьи умершего. Такое нововведение сделано, для 34 тысяч работников. Так, после смерти сотрудника, семья получает 50 % от его зарплаты ещё какое-то время, а его несовершеннолетним детям, выплачивается по 1000 долларов каждый месяц, пока не исполнится 19 лет.

Мотивация в Google – это совокупность материальных и моральных бонусов, и индивидуальный подход к каждому сотруднику. Поэтому Google и является одной из самых успешных компаний в мире, потому что «Google – это в первую очередь люди».

УДК 351/354

К ВОПРОСУ О РАЗГРАНИЧЕНИИ ПОЛНОМОЧИЙ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГРАЖДАНСКОЙ СЛУЖБЫ МЕЖДУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИЕЙ И СУБЪЕКТАМИ ФЕДЕРАЦИИ

А.П. Ларькина
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В настоящее время в России продолжается процесс формирования института государственной гражданской службы в соответствии с новым федеральным законодательством о государственной службе. По мере накопления практического опыта все очевиднее становится необходимость дальнейшего совершенствования федерального и регионального законодательства по вопросам государственной гражданской службы и прежде всего, в части разграничения полномочий между уровнями власти.

Следует признать, что эффективное функционирование государственной гражданской службы в условиях отсутствия четкого разграничения полномочий Российской Федерации и субъектов Федерации в сфере государственной гражданской службы весьма затруднительно. Дело в том, что положения Конституции РФ не

© Ларькина А.П., 2013

позволяют однозначно определить, в чьем ведении находятся вопросы организации государственной службы субъектов Российской Федерации. Согласно ст. 11 Конституции РФ предметы ведения Российской Федерации и субъектов Федерации определяются Конституцией, Федеративным и иными договорами о разграничении предметов ведения и полномочий. При этом регулирование государственной службы субъектов Федерации не отнесено ни к ведению Российской Федерации (ст. 71), ни к совместному ведению Российской Федерации и субъектов Российской Федерации (ст. 72) Конституции РФ. Пункт «т» ст. 71 Конституции к исключительному ведению Российской Федерации относит лишь федеральную государственную службу. Будет логичным предположить, что вопрос о государственной гражданской службе субъектов Федерации должен находиться в ведении субъектов Федерации.

Новые законодательные акты о государственной службе (Федеральный закон «О системе государственной службы Российской Федерации»[1] (далее Закон о системе государственной службы России), Федеральный закон «О государственной гражданской службе Российской Федерации»[2] (далее Закон о гражданской службе России) устанавливают нормы, обязательные для субъектов Федерации, относя, таким образом, государственную гражданскую службу к совместному ведению Российской Федерации и субъектов Федерации.

Безусловно, такие конституционные принципы как федерализм, единство государственной власти, вытекающие из положения о единой системе федеральных органов исполнительной власти и органов исполнительной власти субъектов Федерации, построения системы органов государственной власти субъектов Федерации в соответствии с основами конституционного строя, обуславливают включение государственной гражданской службы в предмет совместного ведения Российской Федерации и субъектов Федерации.

В то же время, государственная гражданская служба субъекта Федерации, по сути, является способом реализации государственной власти субъекта Федерации, в связи с чем, она должна рассматриваться как самостоятельный институт на уровне субъекта Федерации. Поскольку государственная служба не отнесена к исключительному ведению Российской Федерации, постольку согласно Конституции России субъекты Федерации имеют право осуществлять собственное правовое регулирование в рамках федерального законодательства.

Вместе с тем Закон о системе государственной службы России закрепляет следующее разграничение предметов ведения и полномочий. Согласно п. 4 ст. 2 данного закона правовое регулирование

государственной гражданской службы относится к ведению Российской Федерации и субъектов Федерации, а к ведению субъекта Федерации отнесена лишь организация гражданской службы субъекта Федерации. По сути, в этом законе произошло перераспределение установленных федеральной Конституцией предметов ведения, и подобное перераспределение не соответствует Основному закону страны.

Таким образом, Закон о системе государственной службы России, по сути, установил новые предметы совместного ведения и полномочий Российской Федерации и субъектов Федерации, то есть фактически изменил положения Конституции России.

В сложившейся ситуации возникает вопрос: возможна ли организация гражданской службы без осуществления ее правового регулирования? Ответ очевиден – нет. Организация гражданской службы предполагает установление общеобязательных правил поведения для гражданских служащих и лиц, претендующих на замещение должности государственной гражданской службы, что возможно только путем принятия нормативных правовых актов.

К сожалению неопределенность в вопросе, в чьем ведении находится регулирование гражданской службы субъектов Федерации на практике приводит к возникновению ряда правовых коллизий. Так, Закон о гражданской службе России предусмотрел только в ограниченных случаях право органов государственной власти субъектов Федерации на самостоятельное решение тех или иных вопросов организации их гражданской службы. В остальных вопросах закон либо устанавливает императивные нормы, либо допускает возможность принятия собственных правовых актов, но «с учетом положений настоящей статьи». Например, в соответствии со ст. 8 Закона о системе государственной службы России должности государственной гражданской службы субъектов Федерации учреждаются законами или иными нормативными правовыми актами субъектов Федерации с учетом положений настоящего Федерального закона в целях обеспечения исполнения полномочий государственного органа либо лица, замещающего государственную должность.

Конституционный Суд РФ в своем постановлении от 15 ноября 2012 г. № 26-П «По делу о проверке конституционности положения ч.2 ст.10 Федерального закона «О государственной гражданской службе Российской Федерации»[3] по запросу Законодательного Собрания Камчатского края признал такое положение вещей не соответствующим Конституции РФ, так как это ограничивает право субъектов Федерации определять содержание реестра должностей государственной гражданской службы субъекта Федерации с

учетом самостоятельно установленной ими структуры государственных органов на местах.

Более того, Конституционный Суд в своем решении подчеркнул, что законодатель, вводя в данной сфере общие нормы для Федерации и субъектов Федерации, все же должен оставлять последним «пространство для собственного правового регулирования». Иначе ограничиваются их конституционные полномочия по учреждению должностей, не совпадающих с федеральными.

В итоге, Федеральным законом от 2 июля 2013 г. № 149-ФЗ «О внесении изменения в статью 10 Федерального закона «О государственной гражданской службе Российской Федерации»[4] были внесены поправки устранившие данное несоответствие. Теперь за субъектами Федерации закреплено право учреждать должности гражданской службы в государственных органах субъекта Федерации с учетом структуры этих органов. Реестр таких должностей должен составляться исходя из приведенной в Законе о государственной гражданской службе классификации должностей гражданской службы. Также должны учитываться принципы построения Реестра должностей федеральной государственной гражданской службы. Такой подход позволяет, не ущемляя права субъектов Федерации, обеспечить единство системы государственной власти.

В заключении необходимо отметить следующее, закрепляя основополагающие, обязательные и для исполнения государственными органами субъектов Федерации нормы, федеральный законодатель должен предоставить пространство для собственного правового регулирования субъектами Федерации в сфере государственной гражданской службы. Тем более что такая позиция не противоречит федеральной Конституции. Российская Федерация является федеративным государством, соответственно, государственная власть осуществляется как на федеральном уровне, так и в субъектах Федерации через органы государственной власти (ст. 11 Конституции РФ).

ПРИМЕЧАНИЯ

[1]Собрание законодательства РФ. 2003. № 22. Ст. 2063.
[2]Там же. 2004. № 31. Ст.3215.
[3]Там же. 2012.№ 48. Ст. 6744.
[4]Там же. 2013. № 27. Ст. 3441.

ИНТЕГРАЦИЯ РОССИИ В МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 332.05

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

И.А. Агафонова
НИИГН при Правительстве РМ

В России сложились немыслимые различия уровня социально-экономического регионов. По данным Российского статистического ежегодника – 2012г., различия между субъектами Российской Федерации по объему валового регионального продукта на душу населения составляет примерно 18 раз[1]. Аналогичный показатель для регионов стран Европейского Союза равен, примерно, 4 - 4,5 раза.

Это связано со следующими причинами:

– различиями уровня адаптация к рынку регионов с разной структурой экономики и разным менталитетом населения и власти;

– значительным ослаблением регулирующей роли государства в региональной экономической политике, что выражается в сокращении государственных инвестиций в региональное развитие, отмене большинства региональных экономических и социальных компенсаторов;

– фактическое неравенство различных субъектов Российской Федерации в экономических отношениях с центром.

Такая резкая дифференциация имеет своим неизбежным следствием расширение ареалов депрессивности и бедности, ослабление механизмов межрегионального экономического взаимодействия и нарастание межрегиональных противоречий.

© Агафонова И.А., 2013

На наш взгляд, целью региональной экономической политики государства должно стать обеспечение превышения темпов роста экономики проблемных регионов над темпами роста экономики успешных регионов. При этом темпы экономического роста национальной экономики в целом должны быть выше по сравнению с вариантом проведения пассивной политики.

Это требует изменения традиционных подходов к формированию межбюджетных отношений и существенной корректировки трансфертной политики в направлении использования части ресурсов на реализацию приоритетных проектов развития экономик субъектов федерации. Соответствующие изменения в трансфертной политике могут быть обеспечены путем включения в состав фондов поддержки регионов специального Фонда экономического развития регионов (ФЭРР). На основе средств ФЭРР, которые будут поступать в регионы, необходимо в структуре региональных бюджетов создать Региональные инвестиционные фонды и использовать эти фонды строго на инвестиционные цели в рамках программ социально-экономического развития.

Взаимодействие федеральных и региональных органов власти при распределении средств ФЭРР должно строится с учетом отличия регионов России не только уровнями социально-экономического развития, но и характером имеющихся социально-экономических проблем. Например, для ускорения экономического развития одних регионов может требоваться значительное повышение инфраструктурной обустроенности территории, для других регионов – стимулирование развития регионально значимых предприятий, для третьих – комбинация описанных вариантов. Поэтому система конкретных механизмов использования средств ФЭРР не может быть единой для всех регионов и не может диктоваться федеральным центром.

В зону ответственности федерального центра следует включить вопросы, связанные с отбором регионов для централизованной поддержки, распределением федеральных инвестиционных ресурсов, контроль за их эффективным использованием.

Органы власти субъекта федерации должны нести ответственность за выбор оптимального варианта развития подведомственной территории, что может быть обеспечена на основе создания эффективной системы мониторинга использования средств ФЭРР, а также применение алгоритма распределения ФЭРР, учитывающего характеристики динамики социально-экономического развития отдельных регионов.

Система мониторинга должна не только отслеживать целевой характер использования средств централизованной поддержки, но и оценивать степень эффективности реализации программ различ-

ными субъектами федерации и корректировать пропорции распределения средств между регионами в соответствии с экономической эффективностью реализации программы.

Для сравнительной оценки уровня социально-экономического развития субъектов федерации, мы считаем можно использовать показатель ВРП на душу населения или компактную систему показателей, отражающих наиболее существенные аспекты социально-экономического развития субъекта федерации, содержащую кроме ВРП на душу населения, такие показатели как инвестиции в основной капитал на душу населения и денежные доходы населения.

Предоставление средств в рамках выравнивающего направления гарантирует получение федеральной инвестиционной поддержки наиболее слаборазвитыми субъектами федерации вне зависимости от степени эффективности ее использования. Поэтому его необходимо дополнять стимулирующим направлением, позволяющим сформировать институциональные рамки, гарантирующие заинтересованность администраций отстающих субъектов федерации в проведении результативной социально-экономической политики, обеспечивающей увеличение интегральных показателей социально-экономического развития территории.

Значения параметров распределения средств ФЭРР могут подвергаться корректировке по мере решения стратегических задач региональной политики и пересмотра системы федеральных приоритетов. При этом результативное решение задач, возложенных на ФЭРР, объективно требует не только совершенствования механизма ее реализации, но и увеличения объемов ресурсного обеспечения. С нашей точки трения, объем ресурсного обеспечение ФЭРР должен составлять не менее 50 % объема дотаций на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности, распределяемых между регионами по линии Федерального фонда финансовой поддержки субъектов федерации.

При этом, целесообразно включить в перечень получателей средств ФРР регионы – доноры, специализирующихся на перерабатывающей промышленности, у которых уровень развития инфраструктуры не соответствует общероссийским стандартам. Обоснованность этого предложения определяется следующим. Во-первых, возможности бюджетов регионов-доноров, специализирующихся на перерабатывающей промышленности, ниже возможностей доноров, в качестве которых выступают нефтегазоносные округа и регионы. Во-вторых, предоставление средств только регионам-реципиентам снижает мотивацию регионов-доноров развивать внутреннюю базу, привлекать частных инвесторов и выходить на бездефицитный бюджет.

В настоящее время ни федеральное правительство в целом, ни

одно отдельно взятое федеральное министерство или ведомство не имеют полного и достоверного представления о том, как принимаемые ими решения накладываются на планы развития, разрабатываемые и реализуемые в регионах. Вместе с тем, любое из этих решений имеет четкую региональную привязку, реализуется на сугубо конкретной территории, даже если прямо и не касается региональной проблематики, а имеет отраслевую ориентацию. В связи с этим необходимо введение регионального разреза во всех видах прогнозных, плановых и оперативных документов, разрабатываемых и принимаемых на федеральном уровне. Для повышения обоснованности бюджетных решений целесообразно составление федеральных и региональных бюджетов в территориальном разрезе позволяющим оценить объемы «восходящих» и «нисходящих» потоков денежных средств в иерархии уровней административно-территориальной системы страны. Такие данные позволят понять, сколько налоговых доходов поступает с каждой конкретной территории в федеральный, региональный и местные бюджеты и, наоборот, сколько средств из этих бюджетов расходуется на той же самой территории. На основе такой информации можно будет судить о ее способности самостоятельно обеспечивать собственное развитие. Только такие оценки позволят принимать по каждой территории индивидуальные решения об оказании финансовой помощи.

ПРИМЕЧАНИЕ

[1]Российский статистический ежегодник. 2012 г. С. 321–323.

УДК 334.722(470+571)

РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Т.Ф. Генглик
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В России предпринимательство существует с давних времен. Зародилось оно еще в Киевской Руси в торговой форме и в виде промыслов. Первыми предпринимателями в России можно считать мелких торговцев, купцов. Наибольшее развитие предпринима-

© Генглик Т.Ф., 2013

тельства относится к годам правления Петра I (1689–1725), однако дальнейшее его развитие сдерживалось существование крепостного права. Серьезным стимулом развития предпринимательства стала реформа 1861 года, когда началось строительство железных дорог, реорганизация тяжелой промышленности и оживление акционерной деятельности. В начале XX в. предпринимательство становится массовым явлением в России, предприниматель формируется как собственник, хотя влияние иностранного капитала и государства остается значительным. В этот период формируется рынок рабочей силы, развивается акционерно-паевая форма предпринимательства, открываются частные акционерные банки: коммерческий, земельный и др. Этот период развития предпринимательства отмечен и высоким нравственным наполнением, так, в 1912 году предпринимателями были сформулированы Принципы ведения дел, основными из которых считались любовь и уважение к человеку, уважение права частной собственности и власти, честность и правдивость, верность своему слову и др.

Однако, следует отметить, что в силу исторической специфики России прочных традиций развития малый бизнес в стране не имел. И в досоветский период малое предпринимательство в европейском смысле этого слова – как выросший из ремесла и мелкой торговли крепкий слой семейных фирм – было развито достаточно слабо.

Попытка возрождения действительно частного предпринимательства была предпринята в эпоху перестройки, она осуществлялась через арендные отношения, индивидуальную трудовую деятельность и новые кооперативы.

Так начался первый этап развития малого бизнеса в бывшем СССР. Кооперативы, индивидуальная трудовая деятельность, арендные предприятия открыли шлюзы для легальной предпринимательской активности. Они демонстрировали максимально возможные в тех условия гибкость хозяйственной деятельности, приспособляемость к внешней среде. Характерной чертой малых форм хозяйствования «перестроечного» типа была их тесная привязка к госсектору. Их процветание во многом было обусловлено возможностью получения дефицитных материалов, сырья и топлива от крупных госпредприятий по низким фиксированным ценам. Провозглашенный в конце 1991 г. курс на реальные рыночные преобразования открыл новый этап частнопредпринимательской деятельности. Указ о свободе торговли, помог отбросить многие условности, провозглашалось, что зарождающимся рыночным силам следует не мешать, а предпринимательские усилия широких масс населения решат основные проблемы. 1992 год был годом самых высоких за весь постсоветский период темпов роста числа

малых предприятий (в 2,1 раза) и численность занятых в них. Он положил начало недолгому второму этапу – этапу бурного роста легального малого предпринимательства.

Малый бизнес смог сыграть роль катализатора первых шагов движения к новой системе внутрикооперативных связей в российской экономике. Кроме того, он выполнял роль демпфера, спасающего многие предприятия от немедленного краха из-за разрыва прежни, хотя и не эффективных, но все же работавших хозяйственных связей.

С середины 1994 года происходит резкое снижение прироста численности малых предприятий, после бурного роста, резкая расстановка в развитии малого предпринимательства казалась абсолютно неожиданной: ведь повсюду шли дискуссии о том, как скоро численность российских мылах предприятий достигнет 2–3 миллионов с объемом продукции 35–45% от ВВП. В экономике России стала прослеживаться тенденция к началу новой концентрации и централизации капиталов, а также хозяйственной деятельности. Пошло широкомасштабное поглощение предприятий и часто наиболее рентабельные малые предприятия оказывались жертвой таких поглощений. Многие малые предприятия не выдерживали конкуренции со средними и крупными фирмами и были вынуждены свертывать свою деятельность.

Среди важнейших причин приостановки в развитии малых предприятий можно выделить: во-первых, резкое сужение границ сфер, характеризовавшихся легко достигаемой высокой доходностью, во-вторых, исчерпание психологических ожиданий беспредельных финансовых возможностей самостоятельной предпринимательской деятельности. В стране стала формироваться принципиально новая экономическая ситуация, в которой малые предприятия стали играть роль, характерную для малого предпринимательства в нормальной рыночной экономике. В борьбе за выживание они научились самостоятельно приспосабливаться к сложностям рынка. Так для повышения жизнеспособности малые предприятия активно диверсифицируют свою хозяйственную деятельность.

Финансовый кризис 1998г. оказал не столь существенное влияние на положение малых предприятий. Сокращение объемов их деятельности было меньше чем у крупных и средних предприятий. Более того, малые предприятия быстрее последних смогли вернуться к докризисным параметрам активности. Этот факт отразил как высокую устойчивость малого бизнеса к внешним потрясениям, так, впрочем, и то обстоятельство, что относительная «самостоятельность» малых предприятий от легальной финансово-банковской сферы (значительная доля наличных долларовых

расчетов, отсутствие банковских рублевых депозитов и ценных бумаг как части активов фирмы и т. п. обстоятельства) сыграла в данном случае положительную роль.

На сегодняшний момент, несмотря на наблюдающийся после 2008 г. относительный рост российской экономики, статистические показатели не дают оснований говорить о том, что малый бизнес начал увеличивать свои обороты – ни по числу зарегистрированных малых предприятий, ни по численности занятых, ни по доле ВВП страны. И это один из важнейших признаков глубокого внутреннего неблагополучия за фасадом роста.

В заключении нужно отметить, что малое предпринимательство в РФ находится в положении неустойчивого равновесия. С одной стороны, малый бизнес накопил значительный потенциал, который позволит ему сделать решительный рывок вперед, а с другой - он на каждом шагу сталкивается с препятствиями, гасящими эти внутренние импульсы к дальнейшему развитию. Сегодня на всех уровнях власти определяются и внедряются различные формы и направления государственной поддержки малого бизнеса, но только их комплексное применение способно сделать программу поддержки малого предпринимательства эффективной. Кроме того, государственная политика в отношении предпринимательской деятельности может быть эффективной и действенной только при условии ее совпадения с мотивами развития самого предпринимательства.

УДК 330.3(470+571)

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ СТРУКТУРНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

С.М. Имяреков, К.Г. Кулькова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Повышение инновационного наполнения инвестиций, корректировка сырьевой направленности экономики, стимулирование роста в технологичных секторах, качественное улучшение структуры народного хозяйства с целью построения механизма долгосрочного конкурентного экономического развития призвана обеспечить стратегия ускоренной диверсификации [3]. Предполагаемый программный механизм ее реализации содержит идею выраж-

© Имяреков С.М., Кулькова К.Г., 2013

нивания отдачи на капитал внутри страны и за ее пределами, в сырьевом и несырьевом секторах, внутри секторов, в частности с помощью административных методов в тех секторах, где разница в отдаче была обусловлена предыдущими действиями государства. В результате прогнозируются существенное оздоровление структуры и подъем отечественной экономики. Механизм предусматривает активизацию новых источников роста за счет устранения ряда сдерживающих факторов.

Остановимся кратко на его характеристике. Стимулирование решения главной задачи, т.е. диверсификации структуры Российской экономики, планируется осуществлять путем одновременного применения двух направлений политики:

1) повышение привлекательности инвестирования в несырьевые секторы экономики, создания для добывающих отраслей стимулов к добровольному вложению капитала в другие секторы, поддержки развития новых, технологичных секторов. Намечается формирование благоприятного делового климата, совершенствование рыночной инфраструктуры, стимулирование экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью, продвижение конкурентоспособных по качеству и уровню технологичности отечественных товаров на рынки развитых стран;

2) создание равных условий конкуренции между секторами за привлечение ресурсов благодаря выравниванию нормы отдачи на капитал в сырьевых отраслях с помощью перераспределения фискальной нагрузки. В этой связи предусматривается продолжение налоговой реформы, ведущей к уменьшению общей налоговой нагрузки на экономику при ее относительном увеличении в сырьевых секторах, возрастанию доли изымаемой природной ренты.

Эффективная их реализация требует изменения налогово-бюджетной политики. Значительный объем ресурсов планируется высвободить за счет существенного опережения темпами экономического роста бюджетных расходов. Ожидается, что в среднесрочной перспективе снижение налогов станет мощным фактором усиления активности, поднимет отдачу на вложенный капитал и инвестиционные показатели, конкурентоспособность отечественной продукции.

Однако сдерживающим фактором является кризис системы государственного управления. На устранение его нацелена административная реформа [2, с. 3–12], включающая построение современной системы государственного управления, мотивированного интересами гражданского общества и важностью реализации социально-экономических преобразований. Главным ориентиром власти должен стать результат, а не ускоренное освоение бюджетных средств. Для борьбы с коррупцией и улучшения качества

предоставляемых государством услуг предполагается повысить уровень прозрачности работы государственного аппарата. Одним из ведущих инструментов выступает финансирование государственного управления на основе «бюджетирования по результату». В области подъема эффективности государственного регулирования предусмотрены: ускорение приватизации, повышение уровня управления государственным имуществом, реформирование системы недропользования, продолжение дебюрократизации.

Большие проблемы возникают при осуществлении задачи усиления открытости нашей экономики и присоединение России к ВТО в условиях, когда существуют ограничения на ввоз российской продукции на рынки развитых стран (в первую очередь европейских), конкуренция с которыми – единственный путь к ускоренному росту, обеспечению его устойчивости. При этом оговаривается, что в основе диверсификации структуры экспорта должны лежать качественные сдвиги в структуре экономики (преодоление первого ограничения). Интенсифицировать данный процесс обязана формирующаяся национальная система поддержки экспорта, которая включает помощь отечественным предприятиям при подготовке к конкурсам на право участия в международных проектах, стимулирование расширения экспорта предприятиями малого и среднего бизнеса, организацию коммерческого присутствия на зарубежных рынках, информационное, консультативное, маркетинговое и техническое содействие экспортерам.

Следующая предлагаемая модель, способная оптимизировать функционирование экономики страны, требует повышения эффективности использования энергетических ресурсов, завершения перехода к новой экономической системе функционирования коммунального хозяйства. В качестве мотивации модернизации оборудования и технологий для экономии энергоресурсов и обеспечения конкурентоспособности в краткосрочном периоде выдвигается сравнительно быстрый рост цен на газ и электроэнергию посредством снятия нерыночного государственного регулирования и либерализации цен. Последнее может отрицательно сказаться на ценовой конкурентоспособности части производителей [1, с. 3].

Повышение конкурентоспособности во многом тормозится неразвитостью инфраструктуры, что определяется значительным уровнем трансакционных издержек. Это касается отраслей финансовой, транспортной, связи, иных инфраструктурных монополий. Непрозрачность последних, нерыночный характер их деятельности и одновременно системообразующая роль в экономике России ухудшают ее функционирование.

Для осуществления плодотворной макроэкономической и социальной политики необходимы ускорение монетаризации, увеличе-

ние объемов и расширение доступности кредитных и инвестиционных ресурсов, что возможно только при эффективном функционировании фондового и страхового рынков, представляющих доступ быстро растущему кругу инвесторов ко всему спектру финансовых услуг.

Еще одно направление предполагаемых мер по реализации стратегии диверсификации – смягчение негативных последствий реформ, проведение мероприятий социального характера. При этом сама социальная политика должна обеспечить максимально возможное вовлечение в экономику трудового, интеллектуального и творческого потенциала граждан (рисунок).

В целом рассматриваемая стратегия и подкрепляющая ее программа осуществления способствует максимизации использования рыночных механизмов в управлении социальными и экономическими секторами народного хозяйства страны. Однако даже при обобщенной оценке программа, по нашему мнению, имеет ряд существенных недостатков, которые ставят под сомнение не столько ее сроки реализации, сколько достижение поставленной цели. Она носит выраженный административный характер: предлагаемые в ней мероприятия в настоящее время находятся в границах функций государственного управления (в том числе регулирования) и могут решаться с помощью прямого административного давления (распорядительной власти).

Реформа системы социальных услуг

Отметим, что любая программа может иметь успех, если при ее выполнении возникают центробежные тенденции, объединяющие интересы всех участников. При этом они должны действовать не только на стадии реализации, но и на более ранних стадиях – разработки. Это позволяет апробировать саму идею тех или иных намечаемых мероприятий, наилучшим образом изучить проблему и готовность основных исполнителей принять ее. Последнее очень важно для побуждения внутренней мотивации их к максимальной реализации собственной деловой активности в силу совпадения интересов с целями программы.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абалкин Л.И.* Время определить стратегию // ЭКО. 2003. № 1.– С. 3–14.
2. *Кулешов В.В.* Технология экономического роста: как трактовать целевую установку экономики на ближайшие 10 лет // Там же. № 4. – С. 3–12.
3. Стратегия экономического развития России: По материалам общероссийской дискуссии, проведенной Комитетом Госдумы по экономической политике и предпринимательству, Отделением РАН, Российским торгово-финансовым союзом и «РЭЖ» // РЭЖ. 2000. №7. – С. 3–48.

УДК [316.32+330.341.44]:338.34.055.2

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ИНТЕГРАЦИИ НА ДЕЛОВУЮ АКТИВНОСТЬ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

С.М. Имяреков, К.П. Юртаев
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Среди экономистов, занимающихся проблемами глобализации, первым, кто предложил использовать данный термин, был американский ученый Т. Левитт в 1983 г. [1]. В ней глобализация представлена как феномен слияния рынков отдельных продуктов, производимых крупными транснациональными корпорациями.

В основе процессов глобализации находятся и качественные изменения в технико-технологическом, транспортно-коммуникационном, информационном базисе экономики, сопровождаемые использованием био- и авиакосмических технологий. Приходящиеся на последнюю треть XX в. научные открытия и их массовое применение в производстве обеспечили сближение различных ча-

© Имяреков С.М., Юртаев К.П., 2013

стей мирового хозяйственного пространства и появление условий образования единого торгово-экономического комплекса.

Совершенствование экономического базиса и средств общения хозяйствующих субъектов способствуют усилению их международного взаимодействия. В этой связи глобализация подразумевает высокий уровень взаимодействия экономик разных стран, качественное ускорение обменов товарами, услугами, капиталами, информацией и т.п., всестороннее расширение торговых и других форм внешнеэкономических связей. О.Черковец отмечает, что именно с середины 80-х гг. XX в. мировое хозяйство вступает в период особенно высоких темпов роста международной торговли и других обменов товарами, услугами, капиталами, информацией и т.п. С 1986 по 1995 гг. объем мирового товарооборота возрастал в среднем на 6,5 % в год, увеличившись за десятилетие в 1,9 раза. При этом международная торговля услугами росла еще более быстрыми темпами и увеличилась в 2,4 раза. За это время доля международной торговли в мировом ВВП росла втрое быстрее, чем в предшествовавшее десятилетие, и почти вдвое быстрее, чем в 1970-е гг. [3].

Все это означает, что темпы роста взаимозависимости национальных хозяйств значительно опережали внутриэкономический рост. Хотя в отдельных странах и целых регионах планеты вплоть до конца 1990-х гг. фиксировались устойчивые и намного превышающие среднемировые показатели темпов роста национальных экономик. В таких условиях национальные экономики не могут существовать изолированно от мировых центробежных процессов. Успех их развития теперь в определяющей степени зависит от деловой активности во внешнеэкономической деятельности. Поэтому поддержание данной активности становится важнейшей задачей государства. Речь идет о развитии и поддержке внешнеэкономической деятельности разноуровневых хозяйствующих субъектов, каждый из которых играет свою роль в экономической иерархии мировой экономики.

Отдельное предприятие, являясь частью отрасли, территории, национальной и мировой экономики, уже изначально располагает определенным уровнем вероятности успеха, которая определяется исходя из его возможностей и разноуровневой внешней среды. Динамичная рыночная конъюнктура, новые стратегические направления развития экономик, миграция капитала, изменения характера потребностей и другие факторы непосредственно приводят к колебаниям в расстановке сил на товарных рынках, обострению (ослаблению) конкуренции. Считается, что чем меньше размеры и значимость субъекта, тем больше его зависимость от более крупных и сильных участников экономического процесса.

Как малые предприятия более уязвимы в кризисных ситуациях, уступают крупным в плане финансовой устойчивости, так и небольшие государства более зависимы от мировой экономики и происходящих в ней изменений.

Стремление к интеграции одинаково испытывают фирмы, отрасли, территории и государства. В условиях глобализации конкуренции тысячи хозяйствующих субъектов стремятся выйти на рынки, которые до последнего времени считались мало- и неперспективными [3].

Это приводит к тому, что конкуренция выходит на более высокий уровень, сопряженный с дальнейшим слиянием и поглощением, созданием новых зарубежных филиалов корпораций. Отметим, что от влияния гиперконкуренции зависит не только существование огромного множества хозяйствующих субъектов, но и сохранение существующих и создание новых рабочих мест, поддержание желаемого уровня экономической и социальной стабильности в обществе.

Интенсивность влияния гиперконкуренции и глобализации в полной мере испытывают на себе национальные экономики в период политических и экономических реформ. Ярким примером тому могут служить истории распада СССР и экономико-политического союза стран Восточной Европы (СЭВ), в результате чего произошло резкое, обвальное прекращение существовавших долгие годы экономических связей между национальными хозяйствующими субъектами. Развал экономических связей деморализовал организацию производственного процесса и систему размещения и реализации продукции, привел к потере рыночных долей на традиционных рынках сбыта, которые стремительно заняли иностранные производители.

Обострение конкуренции за различные виды ресурсов на стадии глобализации, возможные потери материальных, людских, даже политических ресурсов в случае проигрыша основных субъектов экономической деятельности в этой конкурентной борьбе оказываются столь же значительными, зачастую глобальными. Это объясняется тем, что главными субъектами конкуренции становятся транснациональные корпорации и банки. В результате для большинства современных корпораций независимо от их размеров и конкретных масштабов деятельности основной становится проблема реализации конечного продукта.

Без обеспечения реализации немыслим и бесполезен весь воспроизводственно-экономический процесс. При этом в настоящее время сама реализация является в принципе невозможной без активного выхода на рынки зарубежных стран и мировой рынок в целом. Таким образом, в современных экономических условиях

процесс реализации продукта начинается не в момент отгрузки на склад готовой продукции, не в момент начала процесса производства, а гораздо раньше, когда определяются будущие географические рынки его размещения и реализации. Зарубежные рынки при этом часто рассматриваются как более приемлемые для успешного осуществления процесса реализации по сравнению с отечественными, что является объективной составляющей процессов глобализации. Объективному «нивелированию» различий между внутренними и внешними рынками способствует также резкое сокращение транспортной составляющей в себестоимости производства конечного продукта. Это является следствием совершенствования средств транспорта в результате развития научно-технического прогресса.

Удешевление межстрановых, межконтинентальных перевозок и наиболее современных средств связи, международная кооперация в производстве товаров и услуг часто оказываются столь же обыденным явлением, как и кооперация между соседними цехами предприятия. Для хозяйствующих субъектов как на микро-, так и на макроуровне (национальных экономик в целом), освоение зарубежного рынка, внешняя торговля. экспорт капитала – ведущие элементы всего процесса хозяйствования.

Постепенный характер развития данной долгосрочной тенденции постепенно обретает не простую торговую, а производственную целостность.

По мнению академика РАН А.Никепелова, ТНК непосредственно воздействуют через свои филиалы и производственно-сбытовые организации на формирование национальной конъюнктуры и стратегические товарные рынки, концентрируют значительные части отраслей и целые подотрасли мировой экономики и сегменты мирового рынка.

Таким образом, глобализация представляет собой процесс, в рамках которого структуры национального производства и финансов становятся взаимозависимыми в результате увеличения числа внешних сделок [4].

Глобализационные тенденции мировой экономики оцениваются и воспринимаются по-разному. Они приветствуются в развитых странах и вызывают серьезные опасения в развивающемся мире. Хозяйствующие субъекты России и других стран Содружества (СНГ) нуждаются в надежной защите со стороны правительств своих государств. Объединенная поддержка государств СНГ, основанная на использовании своего уникального геополитеческого положения, может надежно защитить как общие, так и частные национальные интересы, интересы национальных и внутринациональных хозяйствующих субъектов, активизировать свою деятель-

ность на мировых рынках. Обоснованием для этого являются огромные объемы природных ресурсов, мощный научно-технический и кадровый потенциалы, которыми обладает Содружество. Данный союз может играть влиятельную роль в качестве геополитического звена между объединившейся Западной Европой и стремительно развивающимся Азиатско-Тихоокеанским регионом. Содружество в своих интересах может воздействовать на взаимодействие основных мировых экономических центров, и, следовательно, на всю систему современных экономических и политических отношений.

В настоящее время, несмотря на свободу выхода на внешние рынки, доля хозяйствующих субъектов стран СНГ в мировой торговле составляет всего около 2–3 %, что не сравнимо с их потенциальными возможностями.

Реализация имеющегося потенциала требует устранения причин, тормозящих процесс межстрановой интеграции. Подписанное 15 апреля 1994 г. всеми государствами Соглашение о создании зоны свободной торговли, но ратифицированное только половины из них, не выполнило возложенные на него задачи, хотя документ отвечал самым высоким требованиям. В частности, он предусматривал постепенную отмену таможенных пошлин, налогов и сборов, а также количественных ограничений во взаимной торговле, другие элементы государственного регулирования, позволяющие хозяйствующим субъектам иметь существенные стимулы к формированию надежных и взаимовыгодных отношений в границах государств. Принятие объединяющих документов связано с определенными взаимными уступками (потерями), одновременно не исключающими наличие взаимных и индивидуальных выгод.

В отношениях между государствами СНГ в последние годы происходят позитивные изменения, которые приближают их торгово-экономические отношения к действующим нормам и правилам международной практики. В качестве основных можно назвать следующие:

– сократились объемы межгосударственных взаимосвязанных поставок продукции на эквивалентной основе и масштабы собственно государственных внешнеторговых операций;

– возросла роль косвенного государственного регулирования внешнеторговой деятельности через механизмы налогового, таможенного и валютного контроля;

– в основном завершено формирование внешнеторгового механизма, основанного на ограниченном использовании штрафных методов регулирования экспорта сырьевых товаров, дозированном применении протекционистских таможенных тарифов;

– последовательная либерализация внешнеэкономической дея-

тельности, торговые отношения интенсивнее развиваются и осуществляются непосредственно хозяйствующими субъектами, которые сами теперь ответственны за выполнение заключаемых контрактов. По мнению большинства специалистов, в СНГ созрели все необходимые предпосылки для перехода к режиму свободной торговли. Для этого необходимо решить проблему унификации системы взимания косвенных налогов при экспорте и импорте товаров и услуг, постепенно перейти к согласованной методологии и общим принципам валютного регулирования, в том числе к определению курсов национальных валют по отношению друг к другу и к свободно конвертируемым валютам третьих стран на единой рыночной основе.

Было бы неправильным считать, что зона свободной торговли может решить все проблемы в развитии экономических, социальных и политических отношений стран Содружества, хотя сама свободная торговля безусловно стимулирует не только товарообмен, но и взаимные связи во всех сферах жизни государства. Свобода перевозок и урегулирование спорных моментов в межгосударственных отношениях связаны с развитием долговременного сотрудничества в рамках СНГ и поступательным преобразованием Содружества в эффективный международный механизм, основанный на общности и дополняемости национальных экономик [2].

Укрепление позиций СНГ и представляющих его хозяйствующих субъектов требует разумного протекционизма, который наряду с укреплением взаимных позиций на внутреннем рынке дал бы возможность аккумулировать реальные ресурсы для развития собственных отраслей и предприятий. Это способствует хозяйствующим субъектам утвердиться в новой структуре мирового хозяйства уже не в качестве продавцов дешевых сырьевых ресурсов, а в качестве представителей сильного регионального союза, который эффективно защищал и отстаивал бы свои права.

Успешная реализация открывающихся возможностей совершенствования существующих отношений, использование реального ресурсного потенциала позволит значительно укрепить позиции СНГ и в плане расширения рыночной доли в мировом товарообороте. Эффективная же деятельность зоны свободной торговли может сформировать основу, принципиально определяющую экономическую политику и положение Содружества в целом в мировой экономике.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кузнецов В.* Что такое глобализация? // МЭ и МО. 1998. № 2. – С. 13–18.

2. *Слитиенко Б.М.* ФПГ: зарубежный опыт и проблемы формирования и функционирования в России // Вестн. фин. акад. 1997. № 1. – С. 52–57.

3. *Черковец О.* Глобализация сотрудничества или конкуренция // Экономист. 2002. № 10. – С. 3–16.
4. *Яров Ю.* Глобализация экономики и развитие интеграционных процессов в СНГ // РЭЖ. 2001. № 1. – С. 74–78.

УДК 338.48(470+571)

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ТУРИСТСКОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

И.М. Калабкина
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В последние годы многие страны и регионы демонстрируют рост туристических потоков. Для большинства государств туризм один из основных источников дохода. Туризм занимает первое место в мире среди отраслей экономики по количеству рабочих мест. Если в 2010 году в сфере туризма было занято 215 млн чел., то по прогнозу в 2020 году будет создано 550 млн рабочих мест. В настоящее время туризм в разных странах развивается неравномерно. В основном, туристы выезжают из высокоразвитых стран, являющихся по терминологии ВТО странами-поставщиками туристов. В эту категорию входят страны, где доля выезда населения в заграничные поездки больше 10 %. Число таких стран невелико (12–15), однако их список постоянно пополняется. До недавнего времени сюда входили только высокоразвитые страны Европы, но в последние годы категорию пополнили государства Восточной Европы и района Персидского залива. Сегодня их место активно занимают новые индустриальные страны – Республика Корея, Сингапур и др.

Прежде чем проводить анализ развития туризма в стране или в регионе необходимо выделить определенные факторы, которые влияют на развитие туризма или тормозят его. Все эксперты в области туризма выделяют ряд факторов, влияющих на рост туристического потока: политические, экономические, социально-демографические, культурные, научно-технический прогресс.

Для развития туризма в стране важна стабильная политическая обстановка, сложившиеся международные отношения с другими странами, состояние торгового и платежного баланса данной страны и ее партнеров.

© Калабкина И.М., 2013

К экономическим факторам, способствующим туризму относят рост доходов населения. Анализ доходов населения в развитых странах позволяет жителям этих стран выявить, что в туристическом потоке почти всех стран по материальному положению преобладают представители среднего класса, а также широко представлена категория лиц с высокими доходами, формирующие спрос на хорошие условия размещения и обслуживания.

На развитие туризма влияют кроме вышеназванных социально-демографические факторы: вовлечение женщин в трудовую деятельность, стрессовая жизнь городского стиля жизни, отрыв от природы, отсутствие контактов друг с другом – все эти составляющие вовлекают все больше людей в различного рода поездки, путешествия.

Для развития туризма в регионе необходимы также культурные факторы. К ним относятся удовлетворение культурных, образовательных и эстетических потребностей, что способствует развитию стремления у населения к познанию, исследованию жизни, традиций, культуры и истории других стран. Приверженность к разным типам отдыха и соответственно удовлетворение культурных, образовательных и эстетических потребностей, что способствует развитию культуры и истории стран и народов.

Научно-технический прогресс также продвигает туризм. Благодаря ему уменьшается время пребывания в пути в туристических путешествиях, поездки становятся более комфортабельными, появляются скоростные магистрали. Также развитие туризма существенно зависит от информированности туристов о различных путешествиях, поэтому усовершенствование средств массовой информации позволяет туроператорам продвигать отдельные туристические продукты.

Из всего вышеперечисленного можно сделать вывод, что все факторы можно разделить на две группы:

1) внешние, которые действуют вне зависимости от функционирования турфиры;

2) внутренние факторы, способствующие развитию туризма и активно используемые организациями для своей работы.

Анализируя положение Республики Мордовия можно обозначить, что для нее характерно преобладание людей пожилого возраста, увеличение количества городского населения, относительно высокий уровень образованности, также у нас, как и во всей России большое количество праздничных и выходных дней. Все это подогревает интерес к другим странам и городам.

Однако наряду развивающими факторами нельзя не отметить и «тормозящие» факторы – это довольно низкий уровень жизни в

республике средняя заработная плата по официальным данным в республике Мордовия за 2013 год составила 17 686 руб.

В 2013 году Россию посетили 2,1 млн иностранцев с туристскими целями (для сравнения, Мордовию за этот же период посетили приблизительно 8 тысяч иностранцев). Из них услугами российских турфирм воспользовались лишь 8,9 %. Это говорит о том, что отечественные операторы пока еще не заняли должного места в международном туристическом бизнесе и уступают инициативу в организации въездного туризма зарубежным конкурентам. В настоящее время наметилась тенденция проникновения иностранных турфирм на внутренний рынок России. Они самостоятельно обслуживают своих туристов на нашей территории, не привлекая местных туроператоров.

Для большинства иностранцев (72,9 %), воспользовавшихся услугами турфирм, основной целью поездки в Россию является отдых, большой популярностью пользуется круизный туризм по России (15,8 %). Зимний период, как правило, является мертвым сезоном, в это время года посещает Россию примерно 3 % интуристов. Поток увеличивается с марта (4,6 %) и достигает своего пика в августе (18,5 %).

Дальнейшее развитие въездного и внутреннего туризма невозможно без энергичного продвижения российского турпродукта на международном рынке. Здесь пока еще нет рекламы об уникальности российских регионов, а также нет продуманных предложений по разнообразным маршрутам, с учетом размещения. питания, транспорта, дифференцированные по уровню доходов и разнообразным социальным группам.

Анализ туристического рынка России показал, что он находится на начальном этапе. Активность российских граждан остается на низком уровне в связи с недостаточной платежеспособностью – только 26 % населения России путешествует (для сравнения в Великобритании – 70 %, в Японии – 80 %).

По мнению руководителей ряда турфирм в г. Саранске в настоящее время эта тенденция меняется в сторону роста. При этом охотнее всего россияне посещают Санкт-Петербург (17 %), Краснодарский край (16 %), Москву (10 %). Для внутреннего туризма характерны краткосрочные туры (до 14 дней) с целью отдыха, оздоровления. Отдают предпочтение круизам на теплоходах и в автобусах 12 %, выезжают на лечение в республиканские курорты и здравницы 6 %. Только 11 % россиян могут позволить себе более продолжительный отдых (15–28 дней).

Обобщив все проблемы, с которыми сталкивается туристический рынок России, можно выделить 7 основных проблем:

– низкий профессионализм персонала, который выражается в недостатке практических навыков и теоретических знаний;

– низкое качество российского турпродукта, что является следствием культуры обслуживания туристов на российских рынках;

– недобросовестность иностранных партнеров, то есть некорректное отношение иностранных партнеров к российским туроператорам;

– отсутствие информации об особенностях потребностей в различных регионах России, а также об особенностях спроса, в зависимости от региональных групп;

– недостаточно хорошо развит уровень бизнес-коммуникаций среди различных туристических фирм для решения общих рыночных проблем;

– необъективность средств массовой информации о ряде туристических компаний, отсутствие четкого позиционирования туристических фирм;

– недостаточная проработанность нормативной и законодательной базы.

Неразвитость внутреннего туризма можно объяснить следующими причинами. Во-первых, туристическим фирмам нерентабельно показывать Россию соотечественникам, так как зарубежные туры более рентабельны. Во-вторых, уровень цен на средства размещения достаточно высок при низкой комфортабельности. В-третьих, население России недостаточно информировано о рекреационных возможностях регионов. И последнее, развитие внутреннего туризма, как и въездного, невозможно без инвестирования материально-технической базы для размещения туристов, реконструкции автодорог, сферы развлечений, учреждений культуры.

Усиление внимания государства к важнейшим направлениям повышения конкурентоспособности российской сферы туризма, в частности созданию современной туристской индустрии, формированию и продвижению отечественного туристского продукта на мировом рынке, повышения привлекательности отдельных видов въездного туризма, проявляется в поддержке создания туристско-рекреационных особых экономических зон.

ISBN 978-5-9905318-1-9. Инновационные процессы
в развитии современного общества. Саранск, 2013

УДК 339.5[(470+571)+(470.345)]

ДИНАМИКА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ТОВАРАМИ РОССИИ И РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ

В.М. Кицис
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Внешняя торговля – торговля между странами, состоящая из экспорта и импорта товаров и услуг. Решая разнообразные задачи, внешняя торговля призвана способствовать структурной перестройке экономики, стабильности национальной денежной системы, формированию доходов бюджета. Значение внешней торговли подчеркивается тем обстоятельством, что на фоне экономического спада внешняя торговля России уже с 1993 г. показывала устойчивую положительную динамику по внешнеторговому обороту, объемам экспорта и импорта, внешнеторговому сальдо.

Начальная стадия становления внешнеторговых связей Республики Мордовия падает на первую половину 90-х гг., когда были установлены торговые отношения с 14 странами СНГ и 14 государствами дальнего зарубежья. Во второй половине 90-х гг. произошло существенное расширение числа партнеров внешнеэкономических связей республики. В настоящее время предприятия Мордовии осуществляют экспортно-импортные операции с 53 странами.

Большое значение для оценки внешней торговли страны или региона имеет анализ ее динамики (табл. 1).

Таблица 1

Динамика внешней торговли товарами Российской Федерации и Республики Мордовия за 2007–2012 гг., млн долл.

Годы	Российская Федерация					Республика Мордовия				
	объем товарооборота	Темп роста, %		Темп прироста, %		объем товарооборота	Темп роста, %		Темп прироста, %	
		базисный	цепной	базисный	цепной		базисный	цепной	базисный	цепной
2007	569 614	100	100	–	–	285,1	100	100	–	–
2008	754 971	132,5	132,5	32,5	32,5	546,3	191,6	191,6	91,6	91,6
2009	481 079	84,5	63,7	–15,5	–36,3	417,4	146,4	76,4	46,4	–23,6
2010	638 354	112,1	132,7	12,1	32,7	404,0	141,7	96,8	41,7	–3,2
2011	833 964	146,4	130,6	46,4	30,6	401,8	140,9	99,5	40,9	–0,5
2012	863 714	151,6	103,6	51,6	3,6	310,2	108,8	77,2	8,8	–22,8

© Кицис В.М., 2013

Анализ данных табл. 1 свидетельствует, что внешнеторговый оборот России в 2008 году по сравнению с 2007 годом вырос на 32,5 %, тогда как в Мордовии он увеличился почти в 2 раза – на 91,6 %. Особенно «провальным» для внешней торговли России является 2009 год, когда российский объем внешней торговли товарами упал по сравнению с 2008 годом на 36,3 %. Такое падение явилось следствием глобального экономического кризиса. Темпы падения внешнеторгового оборота Республики Мордовия в 2009 году по сравнению с 2008 годом оказались ниже – 23,6%. Таким образом, можно сделать вывод, что экономика республики в период 2008-2009 гг. испытала меньшее влияние мировой конъюнктуры, чем российская.

Вместе с тем динамика внешней торговли товарами Республики Мордовия в 2008–2012 гг. характеризуется неуклонным снижением объемов товарооборота, тогда как внешнеторговый оборот Российской Федерации, начиная с 2009 года, отличается устойчивой тенденцией к повышению. Товарооборот страны с другими странами мира в 2012 году по сравнению с 2009 годом вырос на 79,5 %, в то время как в Мордовии он упал за указанный период на 25,7 %.

Выход страны из экономического кризиса 2008–2009 гг. способствовал быстрому росту внешнеторгового товарооборота – рост оборота России в 2010 году по отношению к 2009 году на 32,7 %. Однако этот процесс не затронул Республику Мордовия – в 2010 году к соответствующему периоду предыдущего года внешнеторговый оборот упал на 3,2 %.

Данные табл. 1 также показывают, что в 2012 году происходит замедление оборота внешней торговли Российской Федерации. Прирост оборота в 2012 году по отношению к 2011 году составил всего 3,6 %. Причина этого – замедление экономического развития в большинстве стран мира. По оценкам экспертов, мировая экономика в 2012 году вступила в стадию рецессии, что не могло не сказаться на внешнеэкономической деятельности страны и её регионов. Однако надо иметь в виду, что, в отличие от российского, республиканский оборот внешней торговли в 2012 году не только не вырос, но и упал по сравнению с 2011 годом на 22,8 %.

Поскольку внешнеторговый оборот состоит из экспорта и импорта, то важно рассмотреть динамику этих показателей (табл. 2).

Как видно из данных табл. 2, в 2008 году по сравнению с предыдущим годом и в России, и в Мордовии наблюдается рост объемов экспорта и импорта. При этом обращает на себя внимание тот факт, что темпы роста объемов и экспорта, и импорта в Республике Мордовия были выше, чем по Российской Федерации: по экспорту в 1,2 раза, а по импорту в 1,6 раза.

Таблица 2

Динамика экспорта и импорта внешней торговли товарами Российской Федерации и Республики Мордовия за 2007–2012 гг.

Регион	Показатели		2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Российская Федерация	Экспорт объем, млн долл.		346 530	466 298	297 155	392 674	515 409	528 005
	темп роста, %	базисный	100	134,6	85,8	113,3	148,7	152,4
		цепной	100	134,6	63,7	132,1	131,3	102,4
	темп роста, %	базисный	–	34,6	-14,2	13,3	48,7	52,4
		цепной	–	34,6	-36,3	32,1	31,3	2,4
	Импорт объем, млн долл.		223 084	288 673	183 924	245 680	273 841	335 709
	темп роста, %	базисный	100	129,4	82,4	110,1	122,8	150,5
		цепной	100	129,4	63,7	133,6	129,7	105,4
	темп роста, %	базисный	–	29,4	–17,6	10,1	22,8	50,5
		цепной	–	29,4	–36,3	33,6	29,7	5,4
Республика Мордовия	Экспорт объем, млн долл.		81,5	132,2	149,0	174,6	186,4	70,0
	темп роста, %	базисный	100	162,2	182,8	214,2	228,7	85,9
		цепной	100	162,2	112,7	117,2	106,8	37,6
	темп роста, %	базисный	–	62,2	82,8	114,2	128,7	–14,1
		цепной	–	62,2	12,7	17,2	6,8	–62,4
	Импорт объем, млн долл.		203,6	414,1	268,4	229,4	215,4	240,2
	темп роста, %	базисный	100	203,4	131,8	112,7	105,8	118,0
		цепной	100	203,4	64,8	85,5	93,9	111,5
	темп роста, %	базисный	–	103,4	31,8	12,7	5,8	18,0
		цепной	–	103,4	–35,2	–14,5	–6,1	11,5

Последствия мирового экономического кризиса 2008-2009 гг. сказались на падении объемов экспорта и импорта страны. Показатели российского экспорта 2008 года были превышены лишь в 2011 году (на 10,5 %), а импорта только в 2012 году (на 16,3 %). После «ямы» 2009 года наблюдается увеличение объемов российского экспорта и импорта. Темпы прироста экспорта и импорта России в 2010 году и в 2011 году по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года были достаточно высокими:

– экспорт в 2010 году по сравнению с 2009 годом вырос на 32,1 %, а в 2011 году по сравнению с 2010 годом – на 31,3 %;

– показатели импорта – соответственно на 33,6 % и на 29,7 %.

В то же время в 2012 году относительно 2011 года отмечается снижение темпов роста показателей внешнеторгового оборота: рост экспорта составил всего 2,4 %, а импорта – 5,4 %. В целом

можно отметить, что экспорт России за период 2007–2012 гг. рос несколько быстрее, чем импорт (на 1,9 %).

Что касается динамики экспорта Республики Мордовия, то он, в отличие от экспорта страны, не попал в «яму» 2009 года. Как показывают материалы таблицы 2, республиканский экспорт до 2012 года увеличивался очень быстро. В 2011 году по сравнению с 2007 годом экспорт республики вырос почти в 2,3 раза. Однако положительная тенденция роста экспорта Республики Мордовия была прервана в 2012 году, когда он упал по сравнению с 2007 годом на 14,1 %, а относительно 2011 года – на 62,4 %.

Противоположная картина наблюдается в динамике импорта Мордовии. Если в 2008 году по сравнению с предыдущим годом импорт вырос более чем в 2 раза, то в последующие годы наблюдается падение объемов ввозимых в республику товаров: импорт в 2011 году по сравнению с 2007 годом вырос лишь на 5,8 %, а по сравнению с 2008 годом упал почти вдвое (на 48 %). И только в 2012 году снова отмечается рост импорта – на 11,5 % по сравнению с 2011 годом.

Таким образом, анализ динамики внешней торговли товарами Российской Федерации и Республики Мордовия показывает, что, наряду с общими тенденциями развития, наблюдаются и специфические особенности региональной внешней торговли, обусловленные структурой экономики данного региона и уровнем развития его внешнеэкономической деятельности.

УДК 659.1(100)

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ РЕКЛАМЫ

Е.Г. Кузнецова, О.Г. Головина
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Несмотря на то, что мировые консалтинговые компании ежеквартально меняют прогноз в отношении перспектив развития мирового рынка рекламы, следует признать, что данный рынок достаточно устойчиво развивается. Из основных сегментов мирового рекламного рынка более высокую динамику показала Internet- реклама. Активно развивается наружная реклама. Основными драйверами развития мирового рынка рекламы служат Китай и США. При этом Китай вносит наибольший вклад в увеличение объемов

© Кузнецова Е.Г., Головина О.Г., 2013

рынка, а благодаря США наружная реклама и Internet-реклама еще и увеличивают свою долю на мировом рекламном рынке.

Также необходимо отметить, что мировой рынок рекламы испытал серьезную трансформацию. На первое место, вместо рекламы в газетах и журналах, вышла телереклама, что с одной стороны резко увеличило долю рекламного шума, а с другой стороны, сделала невозможным эффективное осуществление малобюджетных рекламных кампаний. Поэтому не удивительно, что основным возмутителем спокойствия, выбивающим почву из под ног прессы, а в последние годы, и из под телевидения, стал интернет. Доля прессы на мировом рекламном рынке сократилась, в то время как доля всемирной паутины возросла.

На этом фоне, дела наружной рекламы смотрятся неплохо, она сохранила и даже увеличила свою долю. При этом наблюдалась тенденция к сокращению значимости наружной рекламы в тех регионах мира, где ее доля была традиционно высока и к увеличению – в тех регионах, где ранее наружная реклама играла незначительную роль.

Важным фактором современного этапа развития мирового рынка рекламы стало то, что в последние годы все большее внимание уделяется новым медиа. Мировой рынок социальных медиа с каждым годом увеличивается. Движущими силами роста являются реклама и игры в соцсетях, доходы от платной регистрации составляют в общей выручке небольшую долю. При этом следует прогнозировать дальнейшее перераспределение рекламных бюджетов в сторону соцсетей.

Также все большее внимание в зарубежном опыте при организации рекламы уделяется мобильной рекламе. Рынок мобильного интернета, а, следовательно, и мобильной рекламы, неуклонно растет по всему миру. При этом самыми быстрорастущими, по данным исследовательской компании ComScore, стали рынки мобильной рекламы в Америке, Великобритании и Японии. Помимо США и Японии, большое внимание к рынку мобильной рекламы уделяется в так называемой EU5, куда, помимо Великобритании, входят Франция, Германия, Италия и Испания.

Увеличилось число владельцев смартфонов в стране. Распространенность устройства вроде iPhone и альтернативных ему Google Androide в EU5 выросла на 10%. При этом, лучше всего обстоят дела в Испании, следом идет Италия, а на третьем месте – Великобритания.

Мобильная аудитория Японии составляет свыше ста миллионов человек, три четверти из которых использовали те или иные виды мобильных медиа, при этом интернетом с телефона пользовались больше пятидесяти процентов представителей.

Самым популярным сайтом стал Facebook, куда обращались с мобильных телефонов 90 % американской аудитории и 85 % европейской, что сделало его лидером по размещению рекламных сообщений. Также число товаров, рекламируемых в мобильных сетях в США, выросло до тысячи. Япония обошла всех по показателю мобильной коммерции.

Отсюда можно сделать вывод в отношении зарубежного опыта организации рекламы, состоящий в том, что глобальный рынок онлайн-рекламы будет увеличиваться быстрыми темпами, и в течение следующих лет будет оставаться основным драйвером роста всей рекламной индустрии. Российский рынок онлайн-рекламы также значительно будет опережать по темпам роста мировой рынок рекламы.

При этом важность расходов на онлайн – рекламу в маркетинговых бюджетах предприятий по всему миру продолжает расти быстрыми темпами, а рынок рекламы в интернете остается основным драйвером роста всей рекламной индустрии. На данный момент, Северная Америка лидирует по величине расходов на онлайн – рекламу. Однако, развивающиеся рынки – Средний Восток, Африка и Латинская Америка – демонстрирует наиболее высокие показатели роста, хотя пока и не могут похвастаться значительными суммами общих расходов на онлайн – рекламу.

Расходы на рекламу в интернете в Латинской Америке и объединенном рынке Среднего Востока и Африки остаются сравнительно небольшими от общего показателя. Однако объем этих рынков каждый год должен расти быстрее всех остальных регионов, что делает их крайне перспективными для инвестиций.

Азиатско-Тихоокеанский регион составит конкуренцию Западной Европе в борьбе за второе место по величине расходов на онлайн – рекламу после Северной Америке.

Отметим, что темпы роста продаж онлайн – рекламы в России гораздо выше среднемировых.

В целом, рынок онлайн – рекламы и дальше будет расти намного быстрее всех остальных рекламных рынков.

Следует отметить изменение характера рекламы в прессе и на телевидении, которые также все чаще уходят в онлайн сферу.

В свою очередь, с рождением интернет-телевидения, появился ряд новых приложений, которые расширяют возможности организации рекламы в современной зарубежной практике. Появляется все больше компаний, которые специализируются на рекламе и контенте для телевизоров, подсоединенных к интернету. Бренды запускают свои собственные каналы на интернет-ТВ. Телевидение в привычном понимании меняется – оно становится персонализированным, также, как и рекламные сообщения.

Следует также учитывать, что сегодня реклама, ее возможности, ресурсы и резервы в зарубежной практике ограничены существующими международными, национальными законодательными и нормативными актами, технологиями, материалами, современными конструкторскими, художественными, дизайнерскими, операциями, активностями и творческими находками, а также уровнем сложившихся, традиционных предпочтений и платежеспособного спроса потребителей.

УДК 339.138

БРЕНДИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ

Е.Г. Кузнецова, О.В. Князева
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Создать хороший бренд и сделать так, чтобы потребитель запомнил его, весьма непросто. Здесь нельзя обойтись без предварительных исследований, изучения полученных результатов и выбора на их основании дальнейшей тактики действий.

Сначала необходимо четко определить – для кого создается продукция и соответственно бренд т.е. выявить его целевую аудиторию, понять, какую выгоду получит потребитель, приобретший данный товар или услугу (для системы потребительской кооперации это качество, высокий уровень обслуживания и т. п.). Далее следует определить цель бренда: будет ли он брендом конкретного товара (услуги), серии товаров (услуги) или ему предстоит стать брендом целого предприятия. В системе потребительской кооперации стратегией развития торговых марок, а соответственно и бренда должна стать корпоративная марочная стратегия, основное преимущество которой – распределение расходов на развитие марки между всеми товарами, реализуемыми в магазинах, входящих в систему обл или крайпотребсоюза.

Позиционирование представляет собой совокупность действий, благодаря которым в сознании целевых потребителей Пермского крайпотребсоюза займет собственное место по отношению к другим подобным организациям.

Потребители часто стараются упростить процесс покупки, поэтому, всякий раз выбирая место для совершения покупки, они не

© Кузнецова Е.Г., Князева О.В., 2013

стремятся производить его переоценку, а пользуются уже существующим представлением, классифицирующим торговую точку по целому ряду параметров. Позиция, отводимая торговой точке, представляет собой сложный набор восприятий, впечатлений, ощущений, складывающихся у потребителя при сравнении услуг данного магазина с конкурентом. Чтобы сформировать «правильное» представление деятельности предприятий и магазинов системы потребительской кооперации региона, необходимо провести анализ трех составляющих позиции.

Во-первых, на основании, какого преимущества формировать атрибут позиционирования. Чем можно привлечь клиента, чтобы это стало эмоциональной причиной его покупок именно в вашей фирме.

Во-вторых, для какого целевого рынка осуществлять позиционирование (по экономическому, демографическому, поведенческому и др. признакам).

В-третьих, каковы позиция и преимущество конкурентов, которые предлагают аналогичные услуги, товары для того же целевого рынка.

Чтобы позиционирование было последовательным, требуется предварительно разработать концепцию торговой марки и (или) бренда обл- крайпотребсоюза.

В Пермском крайпотребсоюзе имеются торговая марка и логотип, они указывают на основной вид хозяйственной деятельности и дают устойчивую ассоциацию с магазинами и продукцией потребительской кооперации, но ограничивают возможности расширения ассортимента под существующей торговой маркой (рисунок). Однако торговая марка и логотип прижились в сознании потребителей, поэтому было принято решение о регистрации товарного знака.

Торговая марка Пермского крайпотребсоюза

Анализ специфики предлагаемым потребителям товаров, а также расширение сферы услуг в кооперативных предприятиях позволяет сделать вывод, что ядром предложения торговой марки и бренда должно быть удобство и комплексность совершения покупки.

Технологическая схема процесса брендинга может быть представлена следующим образом:

1) создается видение торговой марки - образ и обещания, складывающиеся у владельца марки и производителя товара (услуги);

2) устанавливается ее идентичность как обеспечение соответствия образа марки и связанных с ней обещаний со стороны ее владельца и производителя реальным характеристикам товара/услуги, какими их считает владелец и производитель;

3) формируется имидж марки как основная часть ее портрета, складывающегося у потребителей;

4) составляется мнение об обещаниях потребителям - мароч-ный контракт (которые дал владелец марки или производитель) как его видят со стороны потребителей;

5) составляется модель поведения потребителей относительно торговой марки (особенно в момент покупки товара);

6) проводится позиционирование торговой марки, то есть устанавливаются те выгоды потребителя от товара, которые владелец марки и производитель желает внушить потребителям;

7) выбираются стратегии расширения (роста) и обновления торговой марки, а также стратегии соотношений различного рода марок;

8) проектируются коммуникации торговой марки (каналы распределения товаров и их субъекты, сообщения, каналы распространения марок и их субъекты, интерпретации и шумы);

9) определяется влияние силы бренда на положение в канале распределения;

10) премиальное ценообразование.

Формулировка видения марки предполагает описание того, что должна символизировать собою марка, какова ее предполагаемая целевая аудитория потребителей, какие выгоды она несет покупателям, ликвидации каких финансовых и стратегических разрывов должен способствовать брендинг.

Приведем примеры формулировок видения марок. Первый дает образец классической редакции, другой, на наш взгляд, более оригинален.

Пример 1. Пермский крайпотребсоюз стремится занять лидирующие позиции в комплексном обслуживании основной части сельского населения продовольственной группы товаров, стройматериалов и товаров хозяйственного назначения и связанных с ними услуг на рынке Пермского края. Торговая марка должна ассоциироваться у потребителей с высочайшим уровнем сервиса, а работники Пермского крайпотребсоюза - вызывать доверие, пользоваться репутацией внимательных и образованных сотрудников. Предоставляемые услуги будут направлены на развитие долгосрочных

отношений с пайщиками и потенциальными клиентами, обеспечение стабильно высокого качества наших товаров и услуг. Наша марка обеспечит выполнение поставленных целей в течение ближайших 3–5 лет не менее чем на 50 %, что означает увеличение доходов кооперации на15–20 %.

Пример 2. Пермский крайпотребсоюз дает каждому из своих продуктов уникальное имя и разрабатывает особую стратегию позиционирования. В данном случае название компании, которая владеет маркой, не имеет значении, а во главу угла ставится исключительно дифференцирование. Например, на предприятиях потребительских обществ Пермского крайпотребсоюза вырабатывается различная продукция «Пельмени из рыбы» производства Аханского горпо, «Чак-чак» Барадынского райпо, «Чебуреки» Островского райпо и др, каждая из которых ориентирована на определенный целевой сегмент и имеет уникальное отличительное преимущество.

Показатели развития бренда

Группа показателей	Показатели
Показатели здоровья бренда	1. Спонтанное знание бренда (в %, отношение знающих бренд к общему числу респондентов)
	2. Воспринимаемое качество (в %, отношение воспринимающих качество как высокое к общему количеству респондентов)
	3. Ключевая имиджевая характеристика (в %, отношение респондентов, которые согласны с соответствием данной характеристики бренду к общему количеству респондентов)
Маркетинговые расходы	1. Общие расходы на продвижение бренда (абсолютное значение в денежном выражении) 2. Расходы на продвижение бренда на единицу продукции (то же, что и 1, но по отношению к объему продаж бренда в натуральном выражении) 3. Доля затрат в категории (1 к общим расходам по категории)
Доля рынка	1. Общая доля рынка (в %, как отношение объемов продаж бренда в натуральном выражении к общему объему продаж по категории) 2. Доля рынка в сегменте (то же, что и 1, но в сегменте)
Проникновение на рынок	1. Общее количество потребителей, потреблявших бренд за последний месяц (в %, как общее количество респондентов, потреблявших продукт за последний месяц) 2. Количество потребителей, когда-либо потреблявших бренд (в %); 3. Количество потребителей, потребляющих бренд регулярно / наиболее часто (в %)

Окончание

Группа показателей	Показатели
Доступность бренда (дистрибуция)	1. Средняя количественная дистрибуция (в %, как количество розничных точек продаж, в которых продается бренд, к общему количеству розничных точек) 2. Средняя взвешенная дистрибуция (то же, что и 1, но с учетом продаваемости товарной категории в каждой точке продаж)
Объем продаж	1. Общий объем продаж (общий объем продаж в натуральном выражении) 2. Объем продаж на одну розничную точку (общий объем продаж в натуральном выражении, деленный на количество розничных точек, где представлен бренд)
Прибыльность бренда	1. Чистая выручка на ед. продукции (в денежном выражении) 2. Маржинальная выручка на ед. продукции (в денежном выражении); 3. Коммерческий результат на ед. продукции (в денежном выражении)
Окупаемость инвестиций в бренд / потребительскую инновацию и стоимость бренда	1. Чистый денежный поток (в денежном выражении) 2. Оценочная стоимость бренда (в денежном выражении)

Для облегчения работы по продвижению, анализу и контролю предлагаем систему показателей, которые позволяют наглядно представить результаты по закреплению торговой марки и развитию бренда (таблица).

УДК 339.138

ПРИОРИТЕТЫ СОВРЕМЕННОЙ МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ

Т.Е. Кузнецова, Р.Р. Хайров
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Рассмотрим основные современные направления развития маркетинга, получившие в настоящее время наибольшее признание.

Специалисты все чаще замечают, что в современном мире эффективность известных маркетинговых приемов начинает сни-

© Кузнецова Т.Е., Хайров Р.Р., 2013

жаться, поэтому все большее внимание необходимо уделять нестандартным средствам воздействия на покупателя. К таким относятся нейромаркетинг. По мнению его основателя – Арндта Трайндла «не ценовая политика, а знание природы эмоций – вот что вдохнет жизнь в умирающие рынки». Данное утверждение базируется на том, что именно эмоции воздействуют на поступки людей, в том числе на необходимость свершения покупки товаров.

В основе нейромаркетинга или сенсорного брендинга лежит физиология, так как все строится на взаимосвязи работы мозга с поведением потребителя. В настоящее время нейробиологам известно какие отделы мозга ответственны за узнавание предмета и чувства по отношению к нему. Это позволяет маркетологам определить, лоялен ли потребитель к бренду или нет, на какие образы целевая группа реагирует наиболее активно, выражая подсознательные желания. В результате, подбор образов разработанных на научной основе, может создать рекламную кампанию с эффективностью практически 100 %. Нейромаркетинг заставляет активизировать подсознания у целевых групп на положительное восприятие продукции и, тем самым, обеспечивает мотивировацию потребителя к покупке.

На сегодняшний день наиболее популярным способом воздействия на покупателя является ароматизация помещений торговых залов. Данное направление получило название аромамаркетинга. Связкой обоняния и рекламы мы обязаны американскому нейрологу и психиатру доктору Алану Хиршу. Сам термин «аромамаркетинг» стал употребляться с 90-х годов 20 века. Началом аромамаркетинга послужила аромакология - направление исследований, изучающее воздействие запахов на психическое и физиологическое состояние человека. Согласно результатам исследований на обонянии основано около 70 % эмоций человека. Аромат может рождать как положительные так и отрицательные чувства и воспоминания. Тесная связь запахов с памятью способствует более быстрому пробуждению памяти, позволяет создать ситуацию, когда формируя у рекламной аудитории устойчивую связь между запахом и рекламным образом, любой источник знакомого аромата будет иметь эффект рекламного воздействия. То есть, обеспечивается прямая сигнальная связь: «определенный аромат = определенный товар или бренд».

Кроме того, поскольку запахи способны оказывать влияние на людей многими тонкими способами, которых они не осознают, можно при помощи этих тонких инструментов усиливать мотивационную составляющую воздействия рекламы.

По статистике в результате использования приятных запахов пребывание покупателей в магазинах увеличивается на 16 %, готов-

ность покупать – на 15 %, импульсивные покупки – на 6 %. Актуально использование ароматов и при сезонном снижении продаж.

Под системой управления взаимоотношениями с клиентами (CRM – *Customer Relationship Management*) понимается прикладное программное обеспечение для предприятий, предназначенное для автоматизации стратегий взаимодействия с заказчиками с целью повышения уровня продаж, оптимизации маркетинга и улучшения обслуживания клиентов. CRM обеспечивает сохранение информации о клиентах и истории взаимоотношений с ними, установление и улучшение бизнес-процедур и последующего анализа результатов.

Современные CRM системы позволяют охватить весь процесс маркетинговой деятельности предприятия кондитерской промышленности: от идеи выпуска изделия до его производства и продажи. Использование CRM система основано на возможности ее адаптации при проведения марке тинговых исследований, оценке результатов и разработке возможных путей развития кондитерского бизнеса. Кроме того, в CRM-системе хранятся данные о наиболее продаваемых изделиях из ассортиментного перечня выпускаемой продукции, список всех каналов коммуникации с указанием эффективности каждого, информация о деятельности конкурентов и рекламации заказчиков. Наличие перечисленной выше информации позволяет своевременно и с наименьшими затратами внести корректировки в маркетинговую стратегию предприятия.

CRM – это специфический подход к ведению бизнеса, при котором во главу угла деятельности компании ставится клиент. По данным статистики каждые пять лет компании теряют 50% своих клиентов. Исправляя данное положение необходимо учитывать, что затраты на привлечение нового клиента в среднем в пять раз больше, чем на удержание существующего, удовлетворенный клиент расскажет об удачной покупке в среднем пяти своим знакомым, а неудовлетворенный - минимум десяти. Кроме того, увеличение процента удержания клиентов на 5% увеличивает прибыль компании не менее чем на 50. То есть, стратегия CRM предполагает создание в компании таких механизмов взаимодействия с клиентами, при которых их потребности обладают наивысшим приоритетом для предприятия. Подобная ориентированность на клиента затрагивает не только общую стратегию бизнеса компании, но и корпоративную культуру, структуру, бизнес-процессы, операции.

Основная цель внедрения CRM-стратегии – создание конвейера по привлечению новых клиентов и развитию существующих клиентов.

Управлять взаимоотношениями означает привлекать новых клиентов, нейтральных покупателей превращать в лояльных клиентов, из постоянных клиентов формировать бизнес-партнеров. Таковы приоритетные направления маркетинговой политике сегодня.

ISBN 978-5-9905318-1-9. Инновационные процессы
в развитии современного общества. Саранск, 2013

УДК 331.108(100)

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Л.Н. Липатова, А.В. Аниченкова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Мотивация труда относится к числу проблем, решению которых в мировой практике всегда уделялось большое внимание. Ознакомление с опытом организации материального стимулирования за рубежом полезно и необходимо при формировании систем мотивации труда на отечественных предприятиях.

При изучении мирового опыта организации и стимулирования труда условно можно выделить три модели: американскую, японскую и западноевропейскую. Рассмотрим их подробнее.

Японская модель характеризуется опережением роста производительности труда по отношению к росту уровня жизни населения, в том числе уровня заработной платы. С целью поощрения предпринимательской активности государством не принимается серьезных мер по контролю за имущественным расслоением общества. Существование такой модели возможно только при высоком развитии у всех членов общества национального самосознания, приоритете интересов нации над интересами конкретного человека, готовности населения идти на определенные материальные жертвы ради благосостояния страны [1].

Можно выделить пять основополагающих систем по работе с персоналом: систему пожизненного найма; систему подготовки на рабочем месте; систему кадровой ротации; систему репутаций; систему оплаты труда [2].

Смысл пожизненного найма заключается в реальном обеспечении заинтересованности работников трудиться в данной организации как можно дольше. Это зависит в основном от способности администрации заинтересовать работника оплатой труда, вознаграждением за выслугу лет, премиями, повышением профессиональной подготовки, различными социальными льготами, неформальной заботой о сотруднике и его семье.

Суть системы ротации заключается в перемещении работников по горизонтали и вертикали каждые два-три года. Характерно, что выпускников вузов, ежегодно трудоустраивающихся на предприятия и в организации, не назначают сразу на руководящие должности. Свою трудовую биографию они начинают с должностей, не требующих высокой квалификации. Впоследствии такого специа-

© Липатова Л.Н., Аниченкова А.В., 2013

листа или руководителя, знающего свою организацию изнутри, сложно ввести в заблуждение, да и вероятность принятия им непрофессиональных решений минимизируется. Система ротации обеспечивает гибкость рабочей силы, повышает уровень ее квалификации и конкурентоспособности.

Система репутаций гарантирует в условиях ротации качественную, творческую и перспективную деятельность всех сотрудников, чтобы при переходе через два-три года на новое место за ними закрепилась репутация инициативных и порядочных работников.

Решающая роль в обеспечении эффективности работы предприятий и организаций отводится системе подготовки на рабочем месте. Образовательные функции четко разграничены между школьным образованием, дающим фундаментальные знания, и внутрифирменным, направленным на профессиональное обучение [2].

Американская модель мотивации труда построена на всемерном поощрении предпринимательской активности и обогащения наиболее активной части населения. Модель основана на социально-культурных особенностях нации – массовой ориентации на достижение личного успеха каждого, а также высоком уровне экономического благосостояния.

Одной из самых распространенных в США форм оплаты труда является оплата труда, сочетающая элементы сдельной и повременной систем. Дневной заработок работника определяется как произведение часовой тарифной ставки на количество часов работы. При невыполнении работником дневной нормы в натуральном выражении работу продолжают до выполнения нормы. Данная система оплаты труда не предусматривает выплату премии, так как эти суммы уже заложены в высокой тарифной ставке рабочего и окладе служащего. Отличительной чертой рассматриваемой системы является простота начисления заработка и планирования затрат на заработную плату. Однако большинство фирм, как в США, так и в других странах склонны к применению систем, сочетающих оплату труда с премированием.

Гибкость системе оплаты труда придают периодические аттестации сотрудников, на основе которых устанавливается уровень оплаты труда работников на последующий период. Зарплата пересматривается, как правило, в первый год работы каждые три месяца, после года работы – раз в полгода или год.

На некоторых американских предприятиях применяется новая система оплаты труда, при которой повышение оплаты труда зависит не столько от выработки, сколько от роста квалификации и числа освоенных профессий. После завершения обучения по одной специальности рабочему присваивается некоторое число баллов. Он может получить прибавку к зарплате, набрав соответствующую

сумму баллов. При установлении размера заработной платы определяющими факторами выступают число освоенных «единиц квалификации», уровень мастерства по каждой из них.

Для западноевропейских компаний характерны три модели стимулирования труда:

– беспремиальная (функции стимулирования труда выполняет заработная плата);

– премиальная, включающая выплаты, величина которых связана с размером дохода или прибыли предприятия;

– премиальная, предусматривающая выплаты, размеры которых устанавливаются с учетом индивидуальных результатов труда.

Премиальные модели оплаты труда реализуются путем привлечения работников к участию в прибылях (они получают дифференцированное годовое вознаграждение из прибыли компании); участию в доходах (из сумм дохода каждому работнику выплачивается вознаграждение, размер которого определяется по результатам оценки выполнения им производственного задания и не зависит от прибыли фирмы); участию в капитале (работники получают премии в виде акций по их номинальной цене).

На некоторых промышленных предприятиях Германии заключаются договоры, по которым работник обязуется с максимальной отдачей использовать свой потенциал, намечая определенные показатели результативности, при этом он имеет право распоряжаться своим рабочим временем по личному усмотрению. В итоге повышается трудовая мотивация – человек не просто выполняет поставленные перед ним задачи, но и привлекается к участию в управлении своей деятельностью.

В Англии, Франции и ряде других стран получила распространение так называемая гибкая система оплаты, в основе которой – учет индивидуальных качеств работника, его заслуг и результатов работы с помощью специальных оценочных шкал по ряду факторов. При этом происходит индивидуализация оплаты труда, против чего выступают профсоюзы, однако эту систему поддерживают высококвалифицированные специалисты и рабочие. Придавая большое значение квалификации работников, ряд западных фирм производят оплату труда не по разряду работ, а по разряду рабочих, что в большей степени стимулирует последних к повышению квалификации [3].

Как показывает зарубежный опыт, устойчивое развитие компании зависит от заинтересованности непосредственного работника в высокопроизводительном труде на основе обеспечения органической зависимости размеров дохода от фактического личного трудового вклада, доли его участия в собственности, а также от

конечных результатов работы предприятия и достижения макроэкономических показателей.

России еще предстоит выбрать наиболее подходящую для нее модель мотивационного управления, не просто копируя ее, а перерабатывая на основе отечественного опыта теории и практики управления с учетом сложившихся веками традиций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Козаченко А. Мотивация труда // Бизнес-журнал Бизкиев [электронный документ] URL: bizkiev.com/content/view/992.

2. Волгин Н. А., Кокин Ю. П. Доходы населения и оплата труда в современной России: анализ ситуации, обоснование действий органов государственной власти и управления: Монография. М.: Изд-во РАГС. – 2008. – С. 83.

3. Ивлев А. Организация и стимулирование труда: зарубежный опыт // Человек и труд. – 2003. – № 12. – С. 38.

УДК 331.101.6:330.35

ВЫСОКАЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА – ОСНОВА УСТОЙЧИВОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Л.Н. Липатова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК
В.Н. Волчков
НИИГН при Правительстве РМ

Производительность труда – показатель экономической эффективности трудовой деятельности работников. Она определяется отношением количества выпущенной продукции или услуг к затратам труда, т. е. выработкой на единицу затрат труда. От уровня и динамики производительности труда зависят развитие общества и уровень благосостояния всех его членов. Более того, уровень производительности труда определяет и способ производства, и даже сам общественно-политический строй.

Рост производительности труда – непременное условие развития производства. Он является выражением всеобщего экономического закона, экономической необходимостью развития общества независимо от господствующей в нём системы хозяйствования. О низком уровне производительности труда в России и необходимо-

© Липатова Л.Н., Волчков В.Н., 2013

сти ее кратного повышения для обеспечения устойчивого экономического развития страны в последнее время с трибун разного уровня – от академических до парламентских – можно слышать все чаще. Стало очевидно, что экстенсивные факторы роста исчерпаны, переход на интенсивный путь развития требует модернизации экономики, совершенствования управления на всех уровнях хозяйствования.

Осознавая глобальность зависимости развития экономики от эффективности труда, правительство нашей страны назвало ее повышение одной из приоритетных задач на ближайшую перспективу. Незадолго до кризиса 2008 г. российское правительство поставило цель – к 2020 году удвоить ВВП на душу населения. Несложные расчеты показывают, что для этого России потребуется обеспечить ежегодный прирост производительности труда не менее 6 %.

Уровень производительности труда характеризуется двумя показателями: выработка продукции в единицу времени (прямой показатель) и трудоемкость изготовления продукции (обратный показатель). Выработка продукции в единицу времени – наиболее распространенный и универсальный показатель производительности труда.

Рост производительности труда на предприятиях проявляется в виде:

– увеличения массы продукции, создаваемой в единицу времени при неизменном ее качестве;

– повышения качества продукции при неизменной её массе, создаваемой в единицу времени;

– сокращения затрат труда на единицу производимой продукции;

– изменения соотношения затрат живого и прошлого труда в сторону роста доли затрат прошлого труда при общем сокращении затрат труда;

– сокращения времени производства и обращения товаров;

– увеличения массы и нормы прибыли.

Для измерения производительности труда в стране используется показатель количества денег, которые средний работник приносит в ВВП страны за час работы. В 2012 году ВВП России за один отработанный час составлял $24 в час, что равнялось 39 % от уровня США, 42 % от уровня Германии, 60 % от уровня Японии [1].

Сравнение с развивающимися странами для России более лестно. Аналитики компании «Финэкспертиза» посчитали, каким количеством работников зарабатывается каждый миллион долларов ВВП в разных странах. Из представленного компанией доклада, в частности, следует, что каждый миллион долларов в копилку ВВП России зарабатывают 57 россиян. В Бразилии для этого требуются

62 чел., в Китае – 152 чел., а в Индии – 340 чел. Определяемая подобным образом производительность труда существенно различается по отраслям экономики России. Чтобы заработать 1 млн руб. требуется от 0,27 до 1173,14 чел. в зависимости от вида деятельности. Лучший результат приносит добыча полезных ископаемых, худший – государственное управление, обеспечение военной безопасности и социальное страхование. Также в числе наиболее эффективных видов экономической деятельности оказались производство и распределение электроэнергии, газа и воды (0,47), оптовая и розничная торговля (0,63). В числе аутсайдеров – образование (102,20) и здравоохранение (49,96) [2].

Главным фактором роста производительности труда выступает наука, то есть использование ее результатов в совершенствовании средств, процессов и организации производства. Но, являясь могучим фактором роста производительности труда, наука, как сфера трудовой деятельности, нуждается в эффективном управлении. Проблемой также является процесс объединения усилий науки и практики по повышению производительности труда. Этот процесс реализуется в научно-технических нововведениях.

Основными путями повышения производительности труда являются:

– повышение технического уровня производства в результате механизации и автоматизации производства, внедрения новых видов оборудования и технологических процессов, улучшения конструктивных свойств изделий, повышения качества сырья, применение новых конструктивных материалов;

– улучшение организации производства и труда путем повышения норм труда и расширения зон обслуживания; уменьшение числа рабочих, не выполняющих нормы; упрощение структуры управления; механизация учетных и вычислительных работ; повышение уровня специализации производства;

– изменение внешних природных условий (горно-геологических условий добычи угля, нефти, руды, торфа и др.);

– структурные изменения в производстве вследствие изменения удельных весов отдельных видов продукции; трудоемкости производственной программы; доли покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий; удельного веса новой продукции.

Полезным будет и изучение опыта передовых стран. В этой связи интерес представляет мнение экспертов по поводу причин низкой производительности труда в России. Так, консультанты международной консалтинговой компании «McKinsey» выделили шесть основных причин. Первая – непродуманная и неэффективная логистика, то есть организация рабочего процесса в компаниях и на предприятиях. Вторая причина – высокие административные барьеры и

неэффективные механизмы регулирования работы отраслей. Например, по данным Всемирного Банка, чтобы в России согласовать строительный проект во всех инстанциях, требуется 704 дня, в то время как в Швеции – 116 дней, а в США – всего 40 [3].

Третья причина – устаревшие средства производства, способы и методы производства. Например, по некоторым оценкам, 40 % российских ТЭЦ старше 40 лет [4].

Четвертая причина – отсутствие четкого плана по развитию земельных участков в городах и вокруг них. Только треть российских городов имеют подробные схемы развития, хотя по закону они должны быть в каждом населенном пункте. Результат: иностранные инвесторы не торопятся вкладывать деньги, поскольку отсутствие понятных планов развития увеличивает их риски и издержки.

Пятая причина – низкое качество образования менеджеров. Несмотря на высокую грамотность населения и уровень технического образования в России, предприятиям не хватает грамотных управленцев. Шестая причина – неразвитая финансовая система [5].

Производительность труда, вне зависимости от политического устройства, является важнейшим показателем развития экономики. Рост производительности труда обеспечивает предприятиям и всему общественному производству дальнейшее развитие и благоприятные перспективы, а в сочетании с грамотной маркетинговой и сбытовой политикой, конкурентоспособность, что является непременным условием рыночной экономики. И, в конечном счёте, рост производительности труда ведёт к повышению уровня жизни населения. Снижение темпов роста производительности труда отрицательно сказывается практически на всех сторонах производственно-хозяйственной деятельности предприятия и социально-экономическом развитии общества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ярмоленко Л. И. Факторы производительности труда [электронный ресурс] / Ярмоленко Л.И. // conf.bstu.ru/conf/docs/0044/2022.

2. Гудков Д. Производительность труда в России [электронный ресурс] / Д. Гудков // http://www.equipnet.ru

3. Исследование McKinsey & Company: Главная проблема российской экономики – низкая производительность труда. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. URL: http://gtmarket.ru/news/state/2009/04/29/1986

4. http://digest.subscribe.ru/business/school/n529459416.html

5. Корняков В. Производительность труда: практические темпы роста // Экономист 2008. №11.

ISBN 978-5-9905318-1-9. Инновационные процессы
в развитии современного общества. Саранск, 2013

УДК 339.13

ХАРАКТЕРИСТИКА УЧАСТНИКОВ РЫНКА ИННОВАЦИОННОГО ПРОДУКТА

Л.Н. Липатова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК
А.А. Пашкин
НИИГН при Правительстве РМ

Становление «новой экономики» в ведущих индустриальных странах в значительной мере обусловлено изменением экономической роли инноваций, темпов, направлений и механизмов реализации инновационных проектов. Изменившиеся взаимосвязи между наукой, технологиями и экономическим ростом являются одной из основных характеристик «новой экономики».

На рубеже XX–XXI вв. в России началось формирование качественно новых социально-экономических и политических условий, что привело к изменению всей системы взаимоотношений государства с экономическими субъектами, к изменению основных движущих сил развития государства. Главным фактором экономического развития в России, как и во всем цивилизованном мире, признан научно-технический прогресс.

Динамика и качество роста в традиционных отраслях производства все сильнее зависят от технологических сдвигов в экономике на базе инноваций. Это проявляется в интенсивном росте инвестиций в научные исследования и разработки, технологические и организационные инновации и повышении экономической отдачи от них, опережающей динамике высокотехнологичных отраслей промышленности и сферы услуг, увеличении наукоемкости производства, повышении инновационной активности, возникновении новых видов экономической деятельности.

Термин «инновация» впервые использован в XIX веке в исследованиях культурологов и означает проникновение некоторых элементов одной культуры в другую. В нынешнем понимании инновация (от англ. *innovation*) по смыслу идентична понятию «нововведение» и подразумевает под собой объект, внедрённый в производство в результате проведённого научного исследования, сделанного научного открытия, качественно отличный по своим параметрам от предыдущих аналогов, либо не имеющий аналогов, приносящий существенную экономическую выгоду. Непременны-

© Липатова Л.Н., Пашкин А.А., 2013

ми свойствами (признаками) инновации, таким образом, выступают научно-техническая новизна, производственная применимость и экономическая полезность.

Инновация необходима тогда, когда она характеризуется более высоким уровнем конкурентоспособности в сравнении с функционирующей системой. Понятие инновации применяется в разных сферах деятельности, распространяется на новый продукт или услугу, способ их производства.

На рынке инновационного продукта встречаются два типа участников. Первый тип – инновационные предприниматели, которые, приобретя право на изобретение, довели его до товарного вида. Второй тип – те хозяйствующие субъекты, которые в поисках факторов конкурентного преимущества, исчерпав все возможности, обращаются к инновациям, и выступают на этом рынке как потребители.

Купив инновационную идею, предприниматель привлекает необходимые трудовые, финансовые и материальные ресурсы, организовывает производство и доводит изобретение до товарного вида, материализуя изобретательскую идею. Придав инновации товарную форму, инновационный предприниматель понёс соответствующие затраты, которые вместе со стоимостью права на идею составляют предельную границу цены, ниже которой предприниматель продавать товар не станет – это себестоимость производства опытного образца. Но это производство предприниматель затевает вовсе не для того, чтобы удовлетворить свою жажду к новому, и не для того, чтобы испытать блаженство от риска затеи, и даже не для того, чтобы реализовать свой творческий потенциал. Он делает это ради получения прибыли, поэтому к полученным затратам он прибавляет размер предполагаемой прибыли. Цена предложения с учетом прибыли определяется предпринимателем с ориентиром на поведение возможных конкурентов. Фактор времени в данном случае не играет столь важной роли, как в случае рынка инновационной идеи.

Теперь необходимо рассмотреть спрос на опытный образец инновационного продукта, который возникает со стороны предпринимателей или бизнесменов, работающих на самых разнообразных рынках. В любом случае потребность в новшествах возникает только тогда, когда старые способы производства, технологии или продукты не позволяют получать желаемые результаты рыночной деятельности, в первую очередь, конечно, высоких прибылей.

Монополист получит высокие прибыли и без внедрения инноваций – повышением цены, например. Поэтому и спрос с его стороны на инновации отсутствует, ведь внедрение инноваций – это затраты (на приобретение и их внедрение) не только денежных

средств, но и труда, в том числе, и труда руководителя. Если прибыль можно получить, не прибегая к этим затратам, то ради чего их нести?

Когда ценовые возможности для получения прибыли ограничены, рассматриваемый второй тип участника рынка инновационного продукта вынужден для победы в конкурентной борьбе предлагать нечто новое потребителям – либо новый товар, либо товар с улучшенными свойствами, либо внедрять новые технологии, позволяющие производить старый товар дешевле и за счет снижения себестоимости получать дополнительную прибыль.

Следовательно, чем сильнее конкурентная борьба на рынке, тем больше спрос на инновации со стороны участников конкурентной борьбы. Тем чаще они обращаются на рынок инноваций за опытными образцами и тем выше спрос на инновационный продукт.

Рыночное взаимодействие по поводу инновационного продукта возникает в тот момент, когда и продавец, и покупатель работают в одинаковом ценовом диапазоне. Рыночное взаимодействие происходит при самом высоком уровне конкурентной борьбы. Ограничением выступает себестоимость произведенного инновационного продукта. Это ограничение отсекает ту часть спроса по цене, которая при низкой конкуренции среди потребителей находится в зоне ниже себестоимости. Если государство заявляет о желании инновационного развития, оно должно обеспечить наличие конкуренции на всех рынках страны. Монополия или олигополия на рынках означают отсутствие спроса на инновации.

При высокой конкуренции между инновационными предпринимателями и при высокой конкуренции со стороны покупателей (рынок чистой конкуренции) цены на инновационный продукт минимальны. Для инновационных предпринимателей это означает невысокие прибыли, а для потребителей – минимальные затраты на инновации. Если диагностируется такая ситуация на рынке, то со стороны государства необходимо удержать предпринимателей на рынке – невысокие прибыли перемещают их интерес на другие более высоко прибыльные рынки. Сделать это можно, например, за счет целевых субсидий или грантов.

Максимальные прибыли инновационных предпринимателей и самого рынка инновационного продукта возможны при наличии конкурентных рынков в стране и незначительной конкуренции на рынке инновационного продукта со стороны инновационных предпринимателей. Значит ли это, что для привлечения предпринимателей на этот рынок за счет высоких прибылей государство должно принять меры для ограничения конкуренции? Вовсе нет. Для формирования такого положения на рынке государство должно сделать всё от него зависящее для того, чтобы промежуток вре-

мени от приобретения инновационной идеи до продажи опытного образца, был минимально возможным. Для этого инновационный предприниматель должен быть обеспечен легко доступными кредитами, специализированными помещениями и оборудованием, высококвалифицированными трудовыми ресурсами и материалами, инфраструктурой рынка инновационного продукта, снижающей его трансакционные издержки.

УДК 659:004.738.5

ПЛАНИРОВАНИЕ САЙТА КАК КЛЮЧЕВОЙ ЭТАП МЕНЕДЖМЕНТА КОРПОРАТИВНОГО ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСА

А.В. Лохтин
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Развитие информационных технологий, среды Internet и активная их интеграция с бизнес-процессами влечет за собой необходимость вкладывать средства каждой современной компании в создание и поддержание собственного интернет ресурса – от простого сайта визитки до глобального корпоративного портала.

Зачастую менеджмент сайта средней российской фирмы происходит следующим образом: руководитель фирмы связывается со своим программисту и говорит: «Пришло время создать наше интернет – представительство, дерзай». Программист начинает делать что-то, что в принципе напоминает корпоративный сайт, но только в своем «программистском» видении. Или привлекается сторонняя фирма, которая не только не имеет ни малейшего представления о продукте и маркетинге фирмы-заказчика, но и не пытается это узнать. Где же рекламная символика, соответствие текущим маркетинговым стратегиям, четко проверенный контент, ссылки на сайты партнеров или информационных спонсоров?

Менеджмент сайта выглядит несколько иначе. Главной фигурой выступает менеджер интернет – проекта, который организует работу всех его участников. Менеджмент сайта включает следующие этапы: планирование сайта; разработку сайта; его рекламу; поддержку и оценку эффективности сайта.

Планирование сайта – основная и самая важная задача в веб-

© Лохтин А.В., 2013

менеджменте. Продуманный и детально проработанный план, описывающий концепцию сайта, его «миссию», цели, задачи, превращает процесс его разработки в чисто механический процесс.

Планирование включает в себя следующие этапы:

– определение цели и задач сайта;

– определение целевой аудитории сайта;

– проведение анализа конкурентов;

– определение содержимого сайта (контента) и его структуры;

– выбор визуального оформления сайта.

Остановимся на всех этапах планирования более подробно.

Определение цели и задач сайта. При создании своей домашней странички целью создания сайта является «Известить окружающий мир о существовании нас, умных и интересных». Но если мы начинаем работать над более сложными сайтами, к примеру, реализуем заказы корпоративных клиентов, то для определения цели и задач сайта необходимо рассмотреть и проанализировать дополнительные параметры:

– цели организации, для которой создается сайт;

– результаты, достижение которых должен обеспечить сайт в краткосрочном и в долгосрочном периоде;

– аудиторию, для которой предназначен сайт;

– причины, по которым эта аудитория будет посещать сайт.

Анализ данных параметров позволит более четко и достоверно сформулировать цель и задачи создания сайта. Допустим, фирма занимается продажей мебели. Цель создания ее веб-сайта можно определить как «удовлетворение потребностей покупателей в достоверной и своевременной информации о продукции фирмы». Задачами сайта в данном случае могут быть реклама продукции фирмы; увеличение рынка сбыта, разгрузка отдела приема заказов за счет онлайн-заказов и прочее.

Аудитория сайта. Подробное представление аудитории, которая будет посещать ваш сайт, может подсказать как пользователи будут реагировать на сайт, осуществлять навигацию, что привлечет их внимание, а что нет. При изучении аудитории сайта рекомендуется составить перечень пользователей, которые будут посещать сайт. Потом следует выбрать основные группы пользователей, воздействие на которые позволит достичь поставленной цели.

Для вышеупомянутого сайта фирмы по производству мебели в качестве основных групп пользователей выступают покупатели, конкуренты, оптовые продавцы, прочие.

Конкурентный анализ. В сети уже могут быть сайты, аналогичные нашему. Необходимо изучить эти сайты и критически оценить свой на отличие. Основная задача анализа состоит в том, чтобы выяснить, есть ли на нашем сайта то самое USP – уникальное тор-

говое предложение, которое заставит пользователей посещать именно наш сайт, а никакой другой.

Для проведения конкурентного анализа необходимо определить параметры оценки. К ним относятся дизайн сайта, скорость загрузки, навигация, информационное насыщение, наличие рассылки, регистрация пользователей, наличие системы бонусов и скидок для существующих клиентов и др. Оценка параметров осуществляется по десятибалльной шкале.

Контент сайта, то есть содержимое, которое будет размещено на сайте. В зависимости от заинтересованных лиц (служб) контент может быть разным. Так, отдел по обслуживанию клиентов заинтересован в большем объеме информации о продукции для облегчения своей работы. Отдел маркетинга хотел бы видеть красивый красочный буклет, восхваляющий качество продукции. Руководство интересует статью о хороших результатах деятельности фирмы за первое полугодие. Поэтому следующий этап нашего плана – идентификация контента, т. е. ответ на вопрос: а что собственно будет на сайте? В связи с этим необходимо составить список возможных страниц или типов контента, которые будут присутствовать на сайте, так называемый контент-лист.

Среди основных типов контента выделяют *статический* (контент, который не меняется достаточно продолжительное время, на пример, статья «о фирме»), *динамический* (активно меняющиеся страницы сайта, к примеру, ленты новостей), *функциональный* (т.е. выполняющий какую-то функцию, к примеру, регистрация в базе данных, подписка на листы рассылки и проч.).

Так же стоит учитывать форму подачи контента. Основным советником здесь будет выступать отдел маркетинга и рекламы. Именно они владеют информацией о товарах или акциях фирмы, которые могут завладеть вниманием пользователей. Для этого в контенте должны использоваться анонсы, баннеры со ссылками на текущие рекламные объекты, другие элементы рекламного дизайна.

Структура сайта. Определение критериев, на основе которых весь контент будет делиться на информационные ветви, является основным вопросом в организации структуры сайта. Эти критерии могут быть организационными, функциональными, визуальными.

Прежде всего имеет смысл использовать организационные критерии, в основе которых лежит уже существующая структура группы, системы, организации. К примеру, многие электронные магазины придерживаются именно такой структуры – каждая структурная ветвь соответствует тому или иному товару, как в магазине, т.е. книги, компакт диски, видео-кассеты.

Функциональный критерий ассоциирует разделы сайта с какими-то действиями. Одним из примеров структурирования по функциональному признаку может послужить любая компьютерная программа – где использованы меню со словами «копировать», «вырезать» и соответствующие визуальные картинки – одинаковые листья бумаги, ножницы. Здесь создаются вполне понятные ассоциации, хотя естественно никто нечего не вырезает с экрана компьютера.

В основе визуальных критериев лежат определенные графические элементы, знакомые большинству из нас. К примеру, очень часто на сайтах для обозначения продолжения и дополнительного материала используется традиционный треугольник – значок «play», обычно применяемый на аудио-, видеотехнике и т. д.

Подготовка визуального дизайна. Заключительный этап планирования сайта – его визуальное оформление. Задача менеджера заключается в том, чтобы задать рамки и направления для творчества дизайнеров и креаторов.

На этой стадии должны быть найдены визуальные образы, метафоры применяемые в дизайне и созданы прототипы страниц сайта. Подготовка визуального дизайна заключается в разметке страницы и создании прототипов.

Для разметки страницы создается несколько шаблонов для страниц сайта. Как показывает опыт, отдельные страницы сайта должны быть похожи по формату друг на друга и целесообразно разработать 2–3 главных типа страницы.

Полезно оформить так называемую «рыбу» – набросок дизайна или прототип, отображающий приблизительно внешний вид страницы.

Таким образом мы видим, что планирование веб-сайта, детальный анализ и проработка всех его возможных вариантов и выбор из них наилучшего является ключевым этапом в успешном представлении своего бизнеса на просторах Internet сети. Грамотно составленный план создания сайта позволит разработать его группой специалистов в короткие сроки и запустить в работу вариант максимально функциональный и соответствующий образу вашей компании.

УДК 336.717

ОПЕРАЦИИ БАНКА ВТБ 24 ПО ОБСЛУЖИВАНИЮ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ И ТОРГОВЫХ КОНТРАКТОВ

Л.М. Лохтина
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Для успешного осуществления внешнеэкономической и торговой деятельности российские предприятия вынуждены прибегать к услугам банков в области документарного бизнеса, связанного с осуществлением расчетов в различных формах, проведения гарантийных операций. Всеми этими операциями занимается Банк ВТБ 24, которые составляют одно из направлений его деятельности. Банк ВТБ 24 является одним из лидеров в области обслуживания внешнеэкономической деятельности предприятий.

Аккредитивы и гарантии банка принимаются без обеспечения или дополнительных гарантий других первоклассных банков.

Банк ВТБ 24 оказывает полный спектр банковских услуг в целях обеспечения комплексного обслуживания внешнеэкономических и торговых контрактов, а также арендных договоров своих клиентов:

1) проводит расчеты в форме документарных аккредитивов (от самых простых до сложноструктурированных); аккредитивов в рублях для расчетов между юридическими лицами на территории РФ; документарного и чистого инкассо;

2) проводит гарантийные операции;

3) оказывает помощь в структурировании расчетов по внешнеторговым контрактам и контрактам между резидентами на территории РФ, в том числе разработке и реализации индивидуальных схем расчетов с элементами комбинированных расчетов;

4) консультирует по вопросам, связанным с проведением расчетов в форме аккредитивов, инкассо, гарантийных операций на любом этапе совершения сделки (в том числе на этапе проработки условий контракта).

В качестве главных преимуществ Банка ВТБ 24 при осуществлении документарных операций можно рассматривать обеспеченность организации высоко квалифицированными работниками, большой период времени работы по проведению гарантийных операций и расчетов в форме аккредитивов и инкассо, в том числе по использованию сложных и нетрадиционных схем расчетов. Банк имеет фи-

© Лохтина Л.М., 2013

лиалы не только в крупных промышленных центрах и портах России, но также в Китае (г. Шанхай) и Индии (г. Дели). Также Банк ВТБ 24 располагает широкой сетью дочерних банков за рубежом, включающая кредитные учреждения и представительства в Европе, Азии, Африке, на территории стран ближнего зарубежья.

Для удобства своих клиентов в сфере реализации внешнеэкономических и торговых контрактов ВТБ 24 разрабатывает материалы с необходимыми разъяснениями и рекомендациями:

1) рекомендации по проведению расчетов в области внешнеторговой деятельности;

2) информационные письма клиентам об аккредитивах в рублях для расчетов на территории РФ;

3) информационные письма об изменении нормативной базы, регулирующей порядок осуществления расчетов во внешней торговле, и другие.

Банк ВТБ 24 систематически проводит для своих клиентов бесплатные семинары и практические конференции по вопросам проведения расчетов в форме аккредитивов и инкассо, гарантийных операций.

Дадим краткую характеристику операций, осуществляемых Банком ВТБ 24.

Банковская гарантия – это безотзывное обязательство банка произвести исполнение в денежной форме в случае, когда третье лицо не выполняет свои обязательства, обеспеченные банковской гарантией. Банковская гарантия дается одной стороне сделки – бенефициару – по ходатайству второй стороны.

В международной торговле покупателю бывает достаточно сложно оценить деловые и финансовые возможности поставщика, поэтому необходимы банковские гарантии.

По поручению клиентов, российских и иностранных банков-корреспондентов банк ВТБ 24 выдает любые виды банковских гарантий и аккредитивов Stand-by, предусматривающие исполнение в денежной форме, по широкому кругу операций.

Помимо прямых банковских гарантий ВТБ выдает также контргарантии.

Гарантийные операции осуществляются в соответствии с российским законодательством, международной банковской практикой, Унифицированными правилами для гарантий по требованию (Публикации МТП № 458, 758), нормативными документами Банка ВТБ 24.

Для рассмотрения вопроса о выдаче гарантии клиенту следует представить в Банк ВТБ 24 оферту/письмо о выдаче гарантии в 3-х экземплярах; заполненный проект гарантии, подписанный руководителем и главным бухгалтером и скрепленный оттиском печати

организации; заверенную копию либо проект контракта или условий торгов.

В практике российских компаний и в международной практике широкое распространение получили аккредитивная и инкассовая формы расчетов.

Аккредитив – это соглашение, в силу которого банк обязуется по просьбе клиента произвести оплату документов бенефициару, в пользу которого открыт аккредитив. Также аккредитив можно рассматривать как поручение банка покупателя (банк-эмитент) банку поставщика об оплате поставщику товаров и услуг на условиях, предусмотренных в аккредитивном заявлении покупателя против предоставленных поставщиком соответствующих документов, подтверждающих поставку товара согласно контракту.

Документарный аккредитив позволяет свести к минимуму коммерческий риск и служит оптимальной формой расчетов, защищающей интересы как импортера, так и экспортера. Это уникальная форма расчетов, которая выполняет и расчетную, и гарантийную функции.

При расчетах в форме документарного аккредитива Банк ВТБ 24 открывает аккредитивы по поручению клиентов (при необходимости с подтверждением иностранных банков) в иностранной валюте и валюте РФ для расчетов по внешнеторговым контрактам. Банк ВТБ 24 предлагает открытие аккредитивов любых форм и видов. По соглашению сторон может предусматриваться формирование покрытия либо за счет собственных средств приказодателя, либо за счет предоставленной ему Банком на эти цели кредитной линии. При этом клиентам предоставляется возможность получить на выгодных условиях кредит не только за счет средств Банка ВТБ 24, а также за счет привлеченных кредитных ресурсов иностранных банков. Банк авизует клиентов об открытых в их пользу аккредитивах и изменениях к ним без добавления и с добавлением подтверждения Банка ВТБ 24 и выполняет полный комплекс операций, связанных с расчетами по аккредитивам.

Расчеты в форме документарного аккредитива осуществляются в соответствии с международной банковской практикой (Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов, Унифицированными правилами для межбанковского рамбурсирования по документарным аккредитивам и др.), нормативными документами банка ВТБ 24 и с учетом требований действующего валютного законодательства.

Большим плюсом в деятельности банка ВТБ 24, на наш взгляд, является то, что на сегодняшний день он единственный из российских банков, который имеет лицензию на осуществление банковской деятельности в Китае. Наличие филиала в Шанхае дает воз-

можность предложить клиентам наиболее конкурентоспособные условия проведения операций документарного бизнеса с минимальным уровнем риска. Дополнительное преимущество – возможность банка ВТБ 24 проводить расчеты как в свободно конвертируемой валюте, так и в национальных валютах РФ и КНР. ВТБ предлагает своим клиентам проведение прямых расчетов в китайских юанях.

Доверительные отношения бизнес – партнеров, долгое время работающих друг с другом, позволяют им использовать упрощенный и более дешевый расчетный механизм – инкассо.

Инкассо – банковская операция, посредством которой банк по поручению клиента и на основании его инструкций получает платеж от импортера за отгруженные в его адрес товары и оказанные услуги, зачисляя эти средства на счет экспортера.

К достоинствам инкассовой формы расчетов можно отнести большую по сравнению с простым банковским переводом надежность платежа (до оплаты документы покупателю не выдаются), а также надежность доставки документов импортеру. При расчетах в форме инкассо направление документов через банки гарантирует их полную сохранность до момента оплаты импортером. Для обеспечения безопасности документов мы пересылаем их только через собственную корреспондентскую сеть.

Банк ВТБ 24 принимает от клиентов на инкассо финансовые документы (векселя, чеки, платежные расписки и другие подобные документы) в том случае, если они не сопровождаются коммерческими документами, а также инкассирует принадлежащие клиентам векселя и чеки.

Инкассовая форма расчетов в большей степени отвечает интересам российского импортера, так как решение об оплате уже поставленного товара импортер принимает только после получения извещения банка о поступлении документов от экспортера. Также инкассо дает импортеру возможность не отвлекать из оборота валютные средства и частично или полностью отказаться от оплаты или акцепта (при согласии банка-ремитента).

Экспортеру данная форма расчетов менее выгодна, поскольку она полностью не исключает риск неоплаты документов импортером. Тем не менее, экспортера инкассо может заинтересовать тем, что в условия инкассового поручения можно включить условия, при которых право собственности не перейдет к покупателю до момента полной оплаты товара.

Международные расчеты в форме документарного и чистого инкассо осуществляются в соответствии с международной банковской практикой (Унифицированными правилами по инкассо и др.), нормативными документами Банка ВТБ 24.

ISBN 978-5-9905318-1-9. Инновационные процессы
в развитии современного общества. Саранск, 2013

УДК 338.4

РАЗВИТИЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ НА ОСНОВЕ ЛОКАЛИЗОВАННОГО ПРОИЗВОДСТВА

П.В. Манин, Т.И. Чиранова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Вопросы увеличения импортозависимости и снижения экономической безопасности регионов РФ в условиях усиливающейся импортной интервенции все чаще становятся предметом обсуждения на региональном уровне. Однако импортозависимость по продукции производственно-технического назначения (ППТН) является наиболее острой проблемой экономической безопасности территории. Ведь произвести импортоаналогичные комплектующие изделия и технологическое оборудование, являющиеся частью ППТН, гораздо труднее по времени и затратам, чем широкий ассортимент продовольствия. Если выпуск сельхозпродукции в достаточном количестве можно организовать своими силами, то производство ППТН потребует больших инвестиций и современных технологий, которых в России явно недостаточно. Следовательно, для развития импортозамещающих производств в регионе наряду с привлечением отечественных производителей нельзя упускать из виду возможность использования зарубежных производителей в качестве катализатора инновационной деятельности и экономического роста территории. Критерием выбора вариантов таких производств является не только возможность производства конкурентоспособной импортоаналогичной продукции, но также создание дополнительных рабочих мест и условий для развития малого и среднего предпринимательства в регионе.

Под инновационным импортозамещающим комплексом (ИИК) в регионе предлагается понимать совокупность основных (профильных) производителей импортозамещающей продукции, сети специализированных поставщиков, научных и образовательных учреждений, организаций рыночной инфраструктуры и поддержки малого бизнеса связанных технологической цепочкой в целях более оперативного и эффективного распространения новых знаний (инноваций) по цепи взаимосвязей в едином региональном экономическом пространстве. Такое производство может быть организовано в следующих вариантах: отечественное производство; иностранное производство; совместные предприятия; иностранное локализованное сборочное производство.

© Манин П.В., Чиранова Т.И., 2013

В условиях отсутствия инвестиционных ресурсов в наукоемких отечественных производствах воплощение идеи инновационного импортозамещения собственными силами представляется маловероятным событием по крайней мере в ближайшей перспективе. Поэтому привлекательным является привлечение в регион иностранных производителей с их инвестиционным и технологическим потенциалом.

Рассмотрим формы иностранного участия. Совместные предприятия, как известно, это самостоятельные организации, включающие в качестве партнеров двух или более активных участников. Называемые иногда стратегическими союзами, они охватывают множество различных партнеров, в том числе университеты, некоммерческие организации, деловые круги и общественный сектор. Однако участие отечественных компаний в деятельности СП значительно ограничено и, следовательно, не будет выполняться условие развития территории.

Иностранное производство как форма организации импортозамещения возможно в том случае, когда импортер, не желая терять рынок товаров в регионе, переносит на его территорию свое производство. Показателен пример ООО «Либхерр-Нижний Новгород». Это новое швейцарское предприятие создано с целью изготовления комплектующих для авиационной промышленности и их последующего сервисного обслуживания, оно может предоставить Нижегородской области дополнительно более чем 600 квалифицированных рабочих мест. Поэтому Liebherr планирует создать свою учебную базу и будет самостоятельно проводить обучение персонала. В данном случае присутствуют и инвестиции, и технологии. Создаются рабочие места. Однако, как и в случае с совместными предприятиями, не создаются условия для развития малого и среднего бизнеса.

Что касается иностранных локализованных производств, то, по мнению А. Вазъянского, локализации производства является надежным и целесообразным инструментом современного менеджмента как по увеличению сбыта продукции на внешних рынках, так и по снижению затрат за счет использования местных ресурсов и компонентов, отмены таможенного обложения. Считаем, что одним из основных принципов организации локализованных производств является принцип соблюдения баланса интересов сторон, под которыми обычно понимаются зарубежный инвестор и национальная территория в лице его органов власти и предпринимательских кругов. В чем же заключаются интересы сторон? Сформулируем факторы, способствующие организации локализованных производств.

Участие иностранных компаний в экономическом развитии ре-

гиона на условиях локализации производства привлекательно из следующих соображений: во-первых, в стране пребывания модернизируются устаревшие и создаются новые производственные мощности, задействованные в локализации. Во-вторых, в страну пребывания завозятся новые технологии, использование в производстве которых позволит производить импортные аналоги продукции на более высоком техническом уровне. В-третьих, требования к локализации иностранного производства будет способствовать развитию на территории региона малого и среднего бизнеса, увеличению дополнительных рабочих мест. Кроме того, иностранная фирма заинтересована в обучении своего персонала, сформированного из местных трудовых ресурсов, новым методам труда и технологиям, что приведет к повышению профессионального уровня трудоспособного населения и, соответственно, росту его привлекательности для следующих локализованных инвесторов. В-четвертых, один из основных интересов российских поставщиков иностранных сборочных заводов в России связан с возможностью экспортировать элементы ППТН на зарубежные предприятия фирм, имеющих сборочные производства на территории России. Кроме того, экспорт комплектующих возможен для обеспечения зарубежных производств, продукция которых импортируется в Россию.

Рассматривая организацию локализованных производств, нельзя не обратить внимание на вопрос государственного регулирования деятельности иностранных компаний. Известны по крайней мере два эффективных способа государственного регулирования участия иностранных компаний в местном экономическом обороте: таможенно-тарифное регулирование и административные требования по уровню локализации.

Первый способ подразумевает применение ставок таможенного тарифа при ввозе иностранных комплектующих через таможенную границу принимающего государства. Второй предполагает введение законодательно установленных норм по обязательному размещению и использованию производства на территории суверенного государства. На настоящий момент известны два вида таких норм: по срокам ввода в эксплуатацию производственных мощностей и по глубине локализации. Однако, такие нормативы для производства ППТН отсутствуют.

В течение сроков подготовки производства ППТН иностранные изготовители должны освобождаться от таможенных платежей по ввозу необходимых материалов и оборудования.

Таким образом, из всех форм возможного иностранного участия в развитии инновационного импортозамещения на территории региона наиболее предпочтительной является организация ло-

кализованных производств. Выбор потенциальных иностранных производителей-сборщиков необходимо осуществлять из государств, импортирующих ППТН на территорию Нижегородского региона. Данное требование является принципиальным, поскольку необходимо стремление к нейтрализации возможных негативных событий вследствие имеющейся критической импортозависимости предприятий и видов экономической деятельности по ППТН от государств-импортеров.

Кроме того, участие в проектах по локализации иностранного производства ППТН может и должно стать одним из основных способов импортозамещающего инновационного развития российских предприятий, в первую очередь, малого и среднего бизнеса.

Локализованные производства обеспечат динамичное развитие производства ППТН в долгосрочной перспективе и позволят частично решить проблему импортозависимости предприятий и видов экономической деятельности промышленности региона.

УДК 339.91(470+571)

УЧАСТИЕ РОССИИ В МЕЖДУНАРОДНОМ РАЗДЕЛЕНИИ ТРУДА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

М.В. Мягкова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В современных условиях эффективность функционирования национального экономического комплекса любого государства во многом зависит от масштабов и характера его включения в процессы международного разделения труда.

Что касается России, то ее полноправное включение в систему международного разделения труда, произошедшее в начале девяностых годов, характеризовалось крайне негативным сценарием, связанным с перестройкой, образованием на территории бывшего СССР независимых государств, разрывом внутрисоюзных связей. Результатом стало падение национального дохода в России на 30–40 %.

В девяностые годы была поставлена задача определить место новой страны – России в мировой системе международного разделения труда. Первоначально Россия была включена в группу стран

© Мягкова М.В., 2013

с «переходной экономикой». Это название было призвано определить страну как находящуюся в переходном периоде отказа от социалистической системы хозяйствования в пользу рыночной. Однако к началу нового тысячелетия это понятие фактически исчерпало себя. К середине 90-х годов в стране фактически была построена рыночная экономика, и процесс перехода можно оценить как завершившийся.

В этот период развитые европейские и североамериканские государства все больше специализируются на исследовательских разработках, создании наукоемких товаров и современных услуг. Развивающиеся страны, в свою очередь, превращаются в гигантский цех по производству традиционных и стандартизированных промышленных товаров массового спроса, выходя с ними на мировые рынки. В этот период Россия также характеризуется быстрыми темпами экономического роста, связанными с восстановлением и развитием хозяйства.

В последнее время Россия позиционируют себя как страна-член группы БРИКС – Бразилия, Индия, Китай, Россия и Южная Африка. Этот термин, объединяющий четыре страны, впервые ввел в употребление бывший главный экономист Goldman Sachs Джим О' Нил. Объединяет эти страны, прежде всего, значительный удельный вес в мировом хозяйстве, большие размеры, значительная численность населения.

Занимая важное место в мировой хозяйственной системе, участники БРИКС, проводят регулярные встречи, вырабатывая глобальные рекомендации по корректировке мировой финансовой системы, разработке программ экономического развития в современных финансовых условиях.

Россия вошла в этот клуб как страна, обеспечившая достаточно высокие темпы роста экономики, ранее пострадавшей в результате экономических реформ, а также в связи с высокими темпами роста экспорта. Основная проблема заключается в том, что если для Китая, Индии, Бразилии как быстроразвивающихся стран этот рост был связан прежде с созданием новых отраслей промышленности и соответствующим выходом новой произведенной продукции на внешние рынки, то для России развитие в основном базировалось на восстановлении прежнего советского производства. Еще более важным является тот факт, что основой российского роста экономики и расширения экспортных поставок являются энергоносители, что кардинально отличает ее развитие от других стран БРИК.

Однако Россия это единственная страна член БРИКС, где экспорт сырьевых, прежде всего топливных ресурсов увеличился не только в абсолютном, но и в относительном отношении. Одновременно это единственная страна, где уменьшилась доля машин и

оборудования, основной составляющей роста современного мирового экспорта. Развивающиеся страны превращаются в производственную промышленную площадку. Но не Россия, становящаяся классическим сырьевым придатком, что ведет к крайне уязвимому ее положению.

Ненадежность экономического положения страны показал мировой финансовый кризис. Практически все экономические потрясения СССР, а впоследствии и России, развивались одновременно с падением нефтяных цен. Кризис 2008 года привел к одноразовому падению нефтяных цен до 38 долларов, и Россия стала единственной страной БРИК, в которой в период кризиса 2008–2010 годов произошло сокращение национального дохода на 7,9 %.

Выход России из кризисной ситуации был обеспечен за счет роста объема и стоимости на мировом рынке нефти. Занимая первое место в мире по объему добываемой и экспортируемой нефти, Россия стоит на 5–6 месте в мире по выявленным запасам, которые составляют 5–7 % от мирового объема. Рост экспортных поступлений идет исключительно за счет роста цен. Если в 2002 году российский бюджет получал от нефтегазовой отрасли 22,4 % своих доходов, а к 2005 году эта цифра выросла практически вдвое и составила 45 %. В 2012 году эта цифра составила больше половины доходов.

До настоящего времени не увенчались успехом попытки российского руководства расширить экспорт машин и оборудования. Доля этих товаров в экспорте страны неуклонно падает, что противоречит общей тенденции мировой торговли.

Что касается производственных инвестиций западных инвесторов в России, то они в подавляющем большинстве направлены на создание товаров, предназначенных в основном для потребления внутри страны, в качестве примера можно сослаться на автосборочные предприятия Рено, Шкода, Форд. Программы создания технико-внедренческих, производственных и научно-исследовательских анклавов, особых экономических зон не оказывают адекватного воздействия на структуру российского экспорта и не меняют общего положения страны в мировом разделении труда.

Выход, очевидно, заключается в разработке новых направлений экспортной специализации России. Определяющим фактором в данном случае, очевидно, должны служить преимущества, которыми обладает Россия в мировом хозяйстве. Особенность России является наличие большого объема пригодных для сельскохозяйственного оборота земель. Соответственно значительное внимание можно было бы уделить развитию сельскохозяйственного экспорта.

Практика показала наличие значительных потенциальных возможностей в области продукции сельского хозяйства. Такими мо-

гут быть программы расширения экспорта зерна. Возможности развития сельскохозяйственного производства предопределяются значительными объемами сельскохозяйственных земель, которыми обладает Россия с одной стороны и ростом потребностей в продовольствии, что прогнозируется большинством экономистов. Рост экспорта сельскохозяйственной продукции характеризуется высокими темпами, что связано с увеличением численности населения земли. Не менее важен и тот факт, что в среднем за последние десятилетия, как это показано в приводимой таблице, темпы роста торговли продовольствием были аналогичны темпам роста оборудования и машин 3 %. Первым показателем реальности этого направления, превращение России в крупнейшего в мире экспортера зерна. В 2012 году объем экспорта составил более 20 млн тонн и Россия войдет в тройку основных экспортеров зерна в мире. Еще более значительны перспективы на будущее. По прогнозам Министерства сельского хозяйства, экспорт зерна к 2020 году может составить 40 млн тонн.

Второе направление характерное для большинства развивающихся стран успешно решающих проблему индустриализации, повышение степени обработки экспортируемого сырья. Это, очевидно, потребует повышения уровня налогообложения экспорта необработанной древесины, сырой нефти, других видов сырья.

Наконец, третьим направлением экономического развития в рамках международного разделения труда может стать улучшение качества транспортной инфраструктуры, превращение страны в транспортный коридор между Европой и бурно развивающейся Азией, и прежде всего Китаем. Одним из таких перспективных проектов может стать, например, освоение Северного морского пути, которое позволит получить в казну десятки миллиардов долларов. Аналогичную роль транспортного моста между Европой и быстроразвивающимися странами Азии может играть реконструированная железная дорога, проходящая по территории России.

Важнейшими элементами такого рода программ структурной перестройки экономики являются улучшение инвестиционного климата, включая борьбу с коррупцией, децентрализация, ликвидация госмонополий, улучшение системы налогообложения.

ISBN 978-5-9905318-1-9. Инновационные процессы
в развитии современного общества. Саранск, 2013

УДК 338.4

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОЗДАНИЯ НОВОГО БИЗНЕСА

А.Ф. Поляков, Ю.В. Кудашова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

На вопрос, любой ли человек способен создать успешный бизнес, сами бизнесмены, различные эксперты, консультанты все чаще отвечают утвердительно. Главное, по мнению специалистов, чтобы этот человек хотел создать бизнес не только из-за соображений престижа и не исключительно из-за желания заработать много денег, а из-за того, что ему интересно некий бизнес создавать и развивать. Соответственно, чем человеку это интереснее, тем больше у него шансов на успех.

Создание бизнеса можно разделить на нескольких этапов.

Самый первый – рождение самой идеи того, что человеку вообще нужно свое собственное дело. Здесь человек переживает бурю эмоций: страх, надежду, радость от возможного успеха и горечь от потенциального провала.

После того, как буря эмоций уляжется, а желание открыть дело останется, человек начинает искать свою бизнес-идею. Наверное, это самый ответственный и самый интересный этап. От того, насколько четко будущий бизнесмен «поймает» сферу неудовлетворенных интересов будущих клиентов, зависит и то, насколько хорошо создание бизнеса удовлетворит его самого.

После выбора идеи, наступает этап планирования собственно бизнеса. На третьем этапе предприниматель решает несколько важных задач.

Необходимо определить спрос на услугу или продукт, что не всегда возможно сделать, если бизнес-идея принципиально новая для конкретной целевой аудитории или региона. Вместе со спросом оценивается конкурентный климат, а уже потом уточняется целевой потребитель.

На этом же этапе, изучаются технологические процессы выбранной деятельности: какое оборудование необходимо купить, оценить площади арендуемого или покупаемого помещения, сопоставить принятые стандарты выпускаемой продукции с обще принятыми, рассчитать количество требуемых специалистов и т. д.

Далее бизнесмен определяет для себя минимальную сумму «входа» и начинает конкретные поиски помещения, сотрудников,

© Поляков А.Ф., Кудашова Ю.В., 2013

поставщиков. Покупается (арендуется) транспорт, заключаются договора с рекламными агентствами, утрясаются вопросы по оформлению бизнеса.

Начиная с этого этапа, предприниматель может о себе заявить не как о будущем бизнесмене, а как о бизнесмене, уже состоявшемся, а вот успешном или нет, покажет время.

Для развития бизнеса так же необходимы следующие меры. Во-первых, необходимо сформировать стратегические или среднесрочные цели. Лучше всего, что бы их было несколько (как и при постановке жизненных целей). Если цель будет только одна, развитие предприятия пойдет неэффективно. Ведь не в каждый момент времени удастся успешно прилагать усилия для достижения данной цели. Когда целей несколько, можно временно переключаться на достижение любой из них. А когда цель всего одна, переключиться в период вынужденного ожидания не на что и бизнес не будет развиваться. Если целей окажется слишком много, внимание и ресурсы будут слишком сильно распыляться между ними. Оптимальный вариант – три-четыре цели. Из них, возможно, только одна станет приоритетной. Кроме того, хотя бы одна из целей должна иметь финансовый компонент. Как бы ни стремиться развивать бизнес, нужно не забывать о том, чтобы все это выливалось в рост оборотов и доходов.

Во-вторых, для каждой из поставленных целей нужно составить планы ближайших действий, благодаря которым нужно продвигаться к достижению этих целей [2].

Для успеха в бизнесе большое значение имеет не только правильное определение рынка, но и отыскание на нем своей, часто очень узкой области, место которое, еще не занято, или недостаточно использованной конкурентами «ниши» рынка, то есть ограниченной сферы предпринимательской деятельности, ориентированной на конкретного потребителя и позволяющей бизнесмену наиболее эффективным образом реализовать свои возможности [1].

Суть бизнеса в большинстве случаев заключается в том, что сотрудники выполняют для клиентов те или иные работы. Таким образом, специалисты, которые могут выполнять эти работы, являются главным производственным ресурсом организации. Разумеется, далеко не всегда для оказания требуемых услуг достаточно одних усилий специалистов. Часто для проведения работ нужны также оборудование, расходные материалы, инфраструктура, программное обеспечение и т.д. Но без привлечения специалистов все это не применимо на практике. Следовательно, чтобы предоставлять клиентам необходимые услуги, следует, прежде всего, организовать работу соответствующих специалистов. А до этого –

привлечь их с рынка труда и обеспечить им должную профессиональную подготовку.

Ключевой принцип организации производства услуг гласит: необходимо, как можно раньше полностью разделить продажи и производство. Одни сотрудники – коммерсанты – должны заниматься поиском и привлечением клиентов. А другие - исполнением обязательств перед клиентами в соответствии с контрактами, которые заключили коммерсанты. Разделение обязанностей ведет к порядку, контролю, повышению интенсивности загрузки сотрудников. К тому же значительно проще привлечь с рынка труда и подготовить более узких специалистов.

Управление финансами важно для любого бизнеса. Но значение его для бизнеса в сфере услуг невозможно переоценить, поскольку лишь реальная картина доходов и расходов, прибылей и убытков бизнеса показывает, как намеченные планы воплощаются в жизнь.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что серьезных результатов в бизнесе достигают только те команды, перед которыми стоят понятные и интересные цели. И здесь представляется уместным упомянуть «классиков жанра». Например, Билл Гейтс задался целью сделать компьютер общедоступным товаром, а Генри Форд – сделать общедоступным автомобиль. С появлением цели сразу же становятся видны барьеры на пути ее достижения. Четко обозначить цели, барьеры, а также способы их преодоления – это и есть выработка стратегии, что также является одной из главных задач владельца бизнеса. Для бизнеса жизненно важно, чтобы его владелец не был загружен текучкой, то есть исполнением «не своих» функций, и у него было время и силы на создание эффективной стратегии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бизнес-планирование: учеб. пособие / С.П. Бурланков, Е.В. Пруцкова, Е.Г. Кузнецова; Саран. кооп. ин-т РУК. Саранск, 2009. 220 с.

2. Построение бизнеса услуг: с нуля до доминирования на рынке // [Электронный документ] URL:http://www.marketing.spb.ru/lib-special/branch/service_growth.htm

3. Как создать успешный бизнес // [Электронныйдокумент]URL:http://www.mybizz.ru

ISBN 978-5-9905318-1-9. Инновационные процессы
в развитии современного общества. Саранск, 2013

УДК 332.05

РОЛЬ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРА В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНА

Ю.Н. Савенкова, Е.А. Плеханова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

На сегодняшний момент цель инновационного развития региона определяется необходимостью изменения национальной экономики, понижение зависимости от рынков сырья и недостаточной конкурентоспособностью отечественной продукции для широкого выхода на мировые рынки. Предприятия в большей мере склонны к внедрению импортозамещающих товаров в целях удовлетворения внутреннего спроса.

Развитие инновационной сферы в отечественной индустрии может дать наибольший положительный результат, если запустить систему инкубирования малого инновационного предпринимательства. Разработка и освоение прогрессивных технологий уже сегодня позволяют малым фирмам изготавливать конкурентоспособную продукцию.

Если будет организована государственная поддержка малых инновационных предприятий, то процедура диверсификации национальной индустрии и ее последующее развитие можно будет достичь в кротчайшие сроки. Важным с точек зрения как длительности инновационно-технологических модификаций, так и размеров финансовых расходов является развитие производственной основы, соответственной новым технологиям.

В малом предпринимательстве подобную проблему удается решать частичной заменой оснащения и оборудования, применяя в основном его дооснастку или универсальные станки, доработанные и обеспеченные дополнительными приспособлениями. На многих предприятиях имеется много устаревшего оборудования, которое с помощью модернизации и дополнительного оснащения имеет возможность благополучно функционировать в малом производстве.

Основой структурных изменений является национальная инновационная стратегия и активная научно-техническая политика компаний и регионов, направленная на содействие формированию современных технологий прорывного характера.

В республике инновационная концепция содержит в себе не только инновационные проекты и реализующий их впоследствии инновационный бизнес, но и исследовательский раздел, область об-

© Савенкова Ю.Н., Плеханова Е.А., 2013

разования – все это находится в одном большом кластере. Базовыми элементами данной системы являются создаваемые в настоящее время наукограды, особые экономические зоны, технопарки, центры трансфера технологий, так называемые бизнес-инкубаторы.

Одним из обязательных условий инновационного развития региона является присутствие эффективной инновационной инфраструктуры, обеспечивающей переход итогов научных исследований на рынок товаров и услуг. Ведущее положение в данном процессе занимает инновационный бизнес-инкубатор.

К числу главных интеллектуальных ресурсов инновационного процесса относятся научные знания, новые технологии, приемы и методы организации и управления, предпринимательский потенциал, инновационные грамотность и культура кадров абсолютно всех уровней и профессиональной принадлежности, знание мирового опыта. Безусловно, что наличие данных ресурсов есть условие необходимое, однако не достаточное для развития инновационного процесса. Необходимы еще мотивация и соответствующее состояние среды – законодательно-правовая база и инфраструктура.

В настоящее время важной проблемой инновационной сферы является неумение превращать интеллектуальный потенциал в активы, способные к эффективному обращению на мировых рынках знаний и высоких технологий. В следствии этого, задачей инфраструктуры инновационной экономики является обеспечение функционирования целой цепочки интеллектуального производства: от получения заказов на новые разработки до продвижения результатов интеллектуальной деятельности на внутренний и мировой рынки.

Национальные усилия в инновационной области обязаны ориентироваться на формирование механизмов капитализации интеллектуального потенциала и создание современных экономико-производственных институтов. Бизнес-инкубатор при этом выполняет одну из наиболее значимых ролей – помогает формированию и развитию малых инновационных предприятий. Данная функция становится наиболее важной, так как с течением времени появление на рынок новых предприятий будет все труднее, из-за возрастающей конкуренции.

В практике, бизнес-инкубатор предоставляет собой инфраструктурный объект, который оказывает поддержку компании на начальной стадии, на стадии зарождения и становления бизнеса. Данный этап связан с одной стороны, с материальными инвестициями в организацию рабочего пространства, такими как льготная аренда помещений, доступ к офисному оборудованию, почтово-секретарские и консалтинговые услуги, а с другой – потребностью установления рынков сбыта, грамотного продвижения продукта, поиска партнеров и трейдеров.

Основной целью бизнес-инкубатора в нашем регионе является выращивание новых компаний, предоставление помощи в начальный период существования, в то время когда они наиболее уязвимы. К тому же инкубатор настоящая школа бизнеса: на малом пространстве собирается наиболее важная информация, а нередко первыми клиентами малого предприятия, становятся фирмы, которые тоже размещаются на площадях инкубатора.

Все это в результате значительно повышает возможности предприятия на выживание и сокращает расходы на его создание и организационную деятельность. Инновационная система страны в целом неосуществима без региональных инновационных систем. В Субъектах федерации все больше осознается значимость бизнес-инкубаторов в развитии экономики и социальной сферы.

Во-первых, данные структуры содействуют увеличению количества малых предприятий. Так по статистике в течение первого года работы выживает не более 30% малых компаний, в то время как в бизнес-инкубаторе – около 80%. Помимо этого, предприятия, прошедшие процесс инкубирования, наиболее устойчивы и подготовлены к работе в рыночных условиях. Функция выращивания новых фирм в бизнес-инкубаторе особенно значима для регионов, в которых численность малых предприятий в настоящее время сокращается.

Во-вторых, решая вопрос занятости, бизнес-инкубатор не только убирает социальную напряженность в единичных муниципальных образованиях, но и содействует росту экономической активности, развитию внутреннего рынка и расширению налоговой базы региона.

В-третьих, создавая бизнес-инкубатор определенного типа (инновационные, сельскохозяйственные, IT) можно оказывать помощь малым предприятиям, деятельность которых соответствует приоритетам региона и таким образом решать возникающие экономические и социальные проблемы.

В-четвертых, выращивание в бизнес-инкубаторе малых предприятий способствует повышению инновационной активности бизнеса в регионе, внедрению новых технологий, использованию инноваций для решения проблем медицины, ЖКХ, экологии и прочих областей, входящих в зону ответственности региональных структур власти.

Путем формирования бизнес-инкубатора возможно решить ряд проблем социально-экономического характера, поэтому в последнее время бизнес-инкубатор рассматривают как серьезный элемент социальной, экономической и инновационной политики, а также как элемент стратегии инновационного развития регионов и страны в целом.

ISBN 978-5-9905318-1-9. Инновационные процессы
в развитии современного общества. Саранск, 2013

УДК 339.138

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

С.М. Солдаткина
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Оценка эффективности маркетинга является весьма сложной задачей – не всегда предоставляется возможность выразить количественный эффект, получаемый за счет маркетинговых мероприятий. Выделяют следующие методы оценки эффективности маркетинга: качественные, количественные, социологические, балльные, информационные и т. д. Рассмотрим некоторые из предложенных методов подробнее.

Качественные методы предполагают использование маркетингового аудита, в ходе которого осуществляется всесторонний анализ внешней среды организации, а также всех угроз и возможностей. При этом, возможно выделить две области маркетингового контроля: маркетинговый контроль ориентированный на результаты, и маркетинг – аудит, то есть анализ качественных сторон деятельности организации. Эта концепция включает в себя следующие моменты: контроль основных гипотез и прогнозов о закономерностях и структурах развития макро- и микросреды; контроль целей и стратегических направлений деятельности фирмы, их адекватности требованиям рынка, и маркетинговой среды, с одной стороны, и возможностям фирмы с другой; контроль эффективности маркетинговой деятельности фирмы, маркетинга – микс, маркетингового бюджета; контроль организации систем и методов получения маркетинговой информации.

Количественные методы оценки требуют сравнения затрат на маркетинг с полученной прибылью и затрат на рекламу к объему продаж; они характеризуют конечные финансовые результаты деятельности организации.

Социологические методы нацелены на разработку программы социологического исследования и в соответствии с ней проведение самого исследования.

Балльные методы оценки эффективности «вычленяют» его эффективность по каждому мероприятию на соблюдение перечня критериев соответствия структур и процессов концепции маркетинга с выставление определенных баллов по каждому критерию.

© Солдаткина С.М., 2013

В настоящее время появляется все большее число информационных методов оценки эффективности маркетинга. Суть данных методов заключается в том, что для оценки эффективности маркетинга используются программы Sales Expert 2, Success и др.

Ввиду отсутствия единой методики оценки эффективности деятельности службы маркетинга, этот вопрос на каждом предприятии решается самостоятельно.

Понятие «эффективности» рассматривается, как правило, в двух аспектах:

1. Эффективность, другими словами отдача, рентабельность, как итоговая характеристика какой-либо деятельности в целом, выполнение ее отдельных функций. Эта характеристика включает эффект, определяющий степень достижения тех или иных целей, отнесенный к затратам на их достижение. Решение считается тем эффективнее, чем больше степень достижения целей и меньше затраты на их реализацию.

2. Эффективность как характеристика результативности какой-либо деятельности без соотнесения полученных результатов с затраченными ресурсами. В данном случае эффективность характеризует выбор правильных целей, направлений действий, тогда как в первом случае может быть обеспечена высокая эффективность достижения неправильных целей. При этом под результативностью принято понимать степень достижения запланированных результатов.

Большинство оценок эффективности в маркетинге рассматривается именно с этих позиций. Нередко эффективность маркетинга рассматривают как отношение конечных показателей маркетинговой деятельности, таких как, объем продаж, прибыль, доля рынка к затратам на маркетинг. Но при этом указанные показатели характеризуют результативность деятельности организации в целом, выявить в которой долю маркетинга достаточно сложно. Кроме того, эффективность маркетинга следует оценивать за стратегический период, а не по результатам текущей деятельности, хорошие результаты могут быть обусловлены обстоятельствами, а не следствием эффективной работы маркетинговой службы. Поэтому для оценки эффективности маркетинга целесообразнее использовать более комплексные методы, основанные на качественных оценках.

Более глубокий и полный подход к оценке эффективности маркетинга основан на стратегическом контроле, при осуществлении которого опрашиваются как специалисты внутри организации, так и представители важнейших внешних групп влияния, включая потребителей. Проводится оценка всех главных составляющих маркетинговой деятельности, включающих цели и стратегии, организацию маркетинговой деятельности, системы маркетинга, резуль-

таты маркетинговой деятельности в целом и по отдельным элементам комплекса маркетинга. Однако следует отметить, что здесь имеет место оценка эффективности отдельных составляющих маркетинга, а не оценка эффективности маркетинга в целом.

Оценка эффективности отдельных составляющих маркетинговой деятельности, целесообразно осуществлять в разрезе отдельных функций маркетинга. В большинстве случаев это сделать проще, нежели оценить эффективность маркетинга в целом. Задачи такой оценки в обобщенном виде можно представить следующим образом:

1. Эффективность планового анализа:

– маркетинговые исследования;

– сегментирование, позиционирование и выбор целевых рынков.

2. Эффективность планирования:

– оценка эффективности разработки всех планов маркетинга;

– определение эффективности продуктовой политики относительно выпускаемых и новых товаров, а также их окружения;

– определение эффективности ценовой политики;

– оценка отдельных методов продвижения (рекламы, стимулирования продаж, личных продаж, связей с общественностью).

3. Эффективность организации маркетинга:

– эффективность оргструктуры управления маркетингом;

– эффективность распределения задач, обязанностей и прав в службе маркетинга;

– эффективность взаимодействия службы маркетинга с другими подразделениями организации.

4. Эффективность мотивации труда менеджеров и сотрудников службы маркетинга, а также торгового персонала. Наиболее просто осуществить оценку эффективности деятельности персонала, непосредственно занимающегося продажами, если имеются данные по конечным результатам их деятельности и по сопряженным с ней затратами. Однако проблема учета влияния на эффективность других факторов остается.

5. Эффективность контроля за выполнением отдельных выше приведенных функций маркетинга. Такая оценка может быть проведена только экспертным путем при выборе конкретных типов систем контроля маркетинга и проведении аудита маркетинга.

Одной из задач оценки эффективности маркетинга является оценка эффективности функционирования службы маркетинга.

Главными критериями оценки эффективности работы службы маркетинга следует считать:

– качество, своевременность и глубину проведенных работ по анализу конъюнктуры рынка и, как следствие, точность разработан-

ных прогнозов объема реализации по основным видам продукции и группам изделий на кратко-, средне- и долгосрочные периоды;

– осуществление поиска потребителей основных видов продукции предприятия и групп изделий, выявление основных причин отказа от заключения договоров на поставку (качество, ассортимент, цена, порядок и форма оплаты, условия поставки и расчетов, степень выполнения договорных обязательств предприятием, уровень обслуживания потребителей при отгрузке продукции на предприятии и организация сервисного обслуживания), поиск новых видов и форм расчетов с потребителями и освоение новых рыночных ниш;

– качество и своевременность выполнения работ в сфере разработки предложений по планированию и/или совершенствованию ассортимента, организации товародвижения, рекламы, включая выставочную деятельность и формирование имиджа предприятия, паблик рилейшнз и программ по стимулированию сбыта в соответствии с утвержденными планами работ.

Таким образом, эффект деятельности службы маркетинга заключается в достижении поставленных перед ней целей в заданные сроки.

УДК 338.24.021.8:334.722(470+571)

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РОССИИ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНЫХ РЕФОРМ

Т.М. Тамонова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Предприятия малого и среднего бизнеса за последние годы экономических реформ стали важнейшим сектором народного хозяйства, который оказывает значительное влияние на социально-экономическую ситуацию современной России. Именно в этом секторе экономики сегодня создается большое количество новых рабочих мест.

В условиях проведения радикальных рыночных реформ малое и среднее предпринимательство нуждалось в упрощенной системе налогообложения. Развитие этой системы в 90-е годы XX в. про-

© Тамонова Т.М., 2013

шло этапы, которые формально можно охарактеризовать следующим образом.

Первый этап – с 1992 по 1994 г. Выходят документы (Указ Президента Российской Федерации от 30 ноября 1992 г. № 1485 «Об организационных мерах по развитию малого и среднего бизнеса в Российской Федерации», Постановление Правительства Российской Федерации от 11 мая 1993 г. № 446 «О первоочередных мерах по развитию и государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации», Указ Президента Российской Федерации от 22 февраля 1993 г. № 274 «О кадровом обеспечении экономических реформ» и другие), которыми признается одним из важнейших направлений экономической реформы поддержка малого предпринимательства; устанавливаются отраслевые приоритеты развития малого предпринимательства; предусматривается ряд налоговых льгот и прочие преференции. О результатах принятия вышеуказанных законодательных актов свидетельствует количественный рост малых предприятий: 1992 г. – 560 тыс. малых предприятий, 1993 г. – 865 тыс., 1994 г. – 896,6 тыс. К концу 1994 г. начался спад в деятельности малых предприятий – многие научно-консультационные, торгово-посреднические предприятия распались.

Второй этап – с 1995 по 1998 г. В этот период вырабатываются конкретные меры реальной помощи малому бизнесу по всей стране с предоставлением самостоятельности регионам в решении этих проблем. В 1995 г. был образован Государственный комитет Российской Федерации по поддержке и развитию малого предпринимательства. На него возлагались разработка и реализация всех нормативных актов в этой области. 14 июня 1995 г. был принят Федеральный закон № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации», который в ст. 3 законодательно определил статус малого предприятия. В 1995 г. положение в малом предпринимательстве характеризовалось следующими показателями: малых предприятий в Российской Федерации насчитывалось 877,3 тыс., доля прибыли, заработанная ими, составляла 1/5 часть всей прибыли, полученной российской экономикой. Была создана Федеральная программа государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации на 1996–1997 гг. В вышеуказанный период происходит активизация деятельности мелких предприятий в регионах, где сложились благоприятные условия для эффективного использования потенциала малого предпринимательства в интересах экономического роста страны в целом, а также восстанавливается хозяйственная, деловая активность населения по всей стране.

Третий этап – с 1999 по 2001 г. Характерной чертой стало обес-

печение благоприятных условий для развития малого предпринимательства. Создается Федеральная программа государственной поддержки малого предпринимательства на 2000–2001 гг. События августа 1998 г. стали этапной вехой в развитии отечественного малого бизнеса. Малые и средние предприятия, можно считать главными пострадавшими от августовского кризиса. По официальным данным, после августа 1998 г. от 25 до 35 % малых предприятий фактически прекратили свою деятельность, а это значит, что из 877 тыс. предприятий только 600 тыс. сохранили свой бизнес. Но и эти предприятия сократили численность персонала, снизили оплату его труда.

Федеральный закон № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» утратил силу с 1 января 2008 г. в связи с принятием Федерального закона от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Причинами создания данного нормативно-правового акта послужили недостаточность норм, касающихся финансирования субъектов малого предпринимательства, совершенствование законодательства страны, бурное развитие экономики.

С принятием вышеуказанного закона начинается современный этап развития предпринимательства России. Совокупное количество субъектов малого и среднего в 2009–2012 гг. росло. На 1 января 2013 г. в России, согласно данным Росстата, осуществляют деятельность более 2 млн. субъектов малого и среднего предпринимательства. При этом 87 % их числа составляют микропредприятия, и лишь менее 1 % являются средними предприятиями.

В современной России малое предпринимательство играет большую роль в жизни страны, представляя собой многоплановое экономико-социальное явление. На долю малого бизнеса приходится около 17 % валового внутреннего продукта страны.

Итак, если проанализировать развитие малого предпринимательства в России, то можно выявить своеобразие этого экономического института:

– богатое историческое прошлое (малые предприятия существовали при любом общественно-политическом строе);

– большая зависимость от политических сил, находящихся у власти;

– перспективность развития.

ISBN 978-5-9905318-1-9. Инновационные процессы
в развитии современного общества. Саранск, 2013

УДК 316.422(470.345)

РЕСПУБЛИКА МОРДОВИЯ НА ПУТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

С.А. Щанкин
ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева»

Необходимым условием спроса экономики на инновации является обеспечение конкуренции. Только конкуренция заставляет частные предприятия искать лучшие технологические решения, обновлять продукцию и услуги. Время национальных рынков прошло. В высокотехнологичном производстве существует глобальный рынок.

В России существуют следующие факторы развития инновационного сектора в экономике: высокий уровень образования населения; огромное наследие фундаментальной науки; наличие инженерных школ; сохранившаяся во многих отраслях база опытного производства и т. д.

Важная сторона технологической модернизации – это максимально быстрое освоение импортируемых технологий. Государство стремится поддерживать крупные инфраструктурные проекты. В первую очередь – по обеспечению транспортной составляющей нашей страны, надежной связи с регионами Сибири и Дальнего Востока. Существуют значительные сектора, где наша технологическая и организационная культура находится на уровне XX века.

Каждый регион выступает как форма определенной пространственной организации производства, основанной на отраслевом и территориальном разделении труда в рамках всего народного хозяйства страны [1, с. 438].

С началом процесса присоединения России к ВТО, конкуренция между регионами за факторы производства и за место на национальном рынке, еще более обострится.

Предприятия региона конкурируют: внутри региона; на российском рынке; на мировом рынке, т.е. поэтапно проходят все возможные уровни конкуренции, что приводит как бы к положительному эффекту, но существует и оборотная сторона. Это стремление к экономической эффективности, становится основой углубления разрыва в экономическом развитии регионов. Негативный эффект в результате «открытия» российской экономики может

© Щанкин С.А., 2013

усилиться за счет инерционности в межрегиональной торговле. При различных количественных объемах ресурсов, обусловленных географическим разделением труда, регионы ведут соревнование между собой за привлечение мобильных факторов производства, которые в долгосрочном периоде задают параметры и масштабы производственного потенциала территории. Повышение конкурентоспособности российской экономики в целом и отдельно взятого региона возможно через развитие инновационной деятельности.

Одним из главных направлений развития и стимулирования инновационной деятельности является создание инновационной инфраструктуры. Инновационная инфраструктура является важным механизмом инновационной экономики, она способствует переходу экономики страны к постиндустриальному типу развития и предопределяет темпы (скорость) развития экономики страны, рост благосостояния ее населения.

Опыт развитых стран мира подтверждает, что в условиях глобальной конкуренции на рынке неизбежно выигрывает тот, кто имеет развитую инфраструктуру создания и реализации инноваций, владеет наиболее эффективным механизмом инновационной деятельности. Для эффективного функционирования инновационной экономики региона, инновационная инфраструктура должна быть функциональной. Она может обладать набором таких свойств и институтов, которые способствуют реализации технологий по созданию и реализации инноваций в масштабах регионов и страны в целом [2].

В настоящее время в экономике Республики Мордовия можно выделить три основных сегмента:

1. *Производственные локомотивы,* к которым, относятся индустрия строительных материалов (производство цемента) и транспортное машиностроение (вагоностроение).

Как правило, в данных секторах доминирует одно крупное предприятие. Основными приоритетами развития данных секторов являются:

1) выход на новые товарные и географические рынки;

2) увеличение производственных мощностей;

3) проведение технологической модернизации;

4) снятие инфраструктурных (в том числе кадровых) ограничений;

5) развитие холдинговых структур.

2. *Производственные кластеры.*

К данному сегменту можно отнести, прежде всего, все подсектора агропромышленного комплекса Республики Мордовия. Основным ресурсом развития данных сегментов будет как рост рынка, так и природный и производственный потенциал, существую-

щий в регионе. Основными направлениями развития агропромышленного кластера будут:

1) выход на новые товарные и географические рынки;

2) усиление кооперации между предприятиями, формирующими цепочку добавленной стоимости;

3) проведение технологической модернизации и реализация инвестиционных проектов;

4) развитие корпоративной структуры сектора;

5) выстраивание взаимодействия с новыми субъектами развития агропромышленного сектора, локализация которых невозможна на территории региона.

3. *Инновационные кластеры,* которые отличаются тем, что в них возможна постановка элемента производства новой (не массовой) продукции. К данному сегменту относятся электро- и светотехника.

Основными направлениями развития являются:

1) производство новой продукции (развитие инновационной инфраструктуры, поддержка инновационно-активных предприятий и т. д.);

2) выход на новые товарные и географические рынки;

3) проведение технологической модернизации предприятий и привлечение инвесторов;

4) развитие корпоративной структуры кластера и кооперации между предприятиями.

Создание инновационной инфраструктуры - необходимое условие развитие всех трех секторов экономики Мордовии, особенно, инновационного.

Основными целями развития электротехнического кластера в регионе, например, являются:

1) удержание позиций на традиционных рынках (силовая электроника, традиционные источники света и т. д.);

2) выход и закрепление на новых рынках инновационной продукции (светодиодных источников света и светильников, производство оптоволокна);

3) развитие структур кластера[3].

Республика Мордовия имеет потенциал в долгосрочной перспективе стать одним из инновационных центров развития электротехники (в том числе светотехники), а также инициатором формирования электротехнического кластера, который имеет федеральное значение.

Прежде всего, возможность формирования такого центра связана:

а) с концентрацией предприятий данных секторов, как в самой республике, так и в соседних регионах;

б) с динамичным развитием данных секторов;

в) с наличием на территории региона образовательной инфраструктуры.

Новые возможности региона в современном развитии – инновационная экономика. Мордовия вошла в сферу интересов десятка мировых лидеров инновационной индустрии. За последние годы в Мордовии с ясными намерениями побывали представители IBM, Oracle, Philips, Ситроникс, Microsoft, ведущих мировых производителей полупроводников, светодиодной и кабельной продукции. Все они будут сотрудничать с Технопарком Мордовии, промышленными предприятиями и вузами. Без инновационной экономики у Мордовии нет будущего. В настоящее время 20 % товаров выпускаемых в Мордовии, – это инновационная продукция.

ЛИТЕРАТУРА

1. Корчагин Ю. А. Современная экономика России / Ю. А. Корчагин. Ростов н/Д.: Феникс, 2007.

2. Исмаилов Т. А. Инновационная экономика – стратегическое направление развития России в XXI веке // Инновации – 2003 – №1: [Электронный ресурс.] – Режим доступа: stra.teg.ru/lenta/innovation/515 (дата обращения 19.12.2011).

3. В число лучших программ развития инновационных территориальных кластеров вошел проект Мордовии [Электронный ресурс.] – Режим доступа: Источник: Газета13.pyhttp://www.rg.ru/2012/07/10/reg-pfo/klastery.html

УДК 336.531.2:338.43

НАПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВО-РЕСУРСНОЙ ПОДДЕРЖКИ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Г.М. Щукин

Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Вплоть до 2005 года Агропромышленный комплекс РФ находился в не сферы государственного регулирования. Государственная поддержка развития аграрного сектора экономики ограничивалась льготным кредитованием материально технического обеспечения отрасли. При этом объемы бюджетных расходов на развитие отрасли сократились в десятки раз. В результате 2001–2005 гг. разрушение материально- технической – базы отрасли и спад производства продукции достигли своего апогея. К 2005 году по сравнению с 1990 годом нагрузка пашни на 1 трактор и посевов на

© Щукин Г.М., 2013

1 зерноуборочный комбайн возросли в 2 раза. При этом их износ превышал 80%. Внесение минеральных удобрений (в пересчете на 100% питательных веществ) сократилось с 88 кг на 1 га в 1990 году до 25 кг в 2005 году. По сравнению с 1986–1990гг в 2001–2005гг индексы производств основных видов сельскохозяйственной продукции составили: зерна – 0,75, сахарной свеклы – 0,56, скота и птицы (в убойном весе) – 0,50, молока – 0,57[1].

Эти проблемы послужили основанием включения АПК в 2005 году, наряду с образованием, здравоохранением, жильем в состав приоритетных национальных проектов.

Стратегией реализации Национального проекта «Развитие АПК» на 2006–2007 гг. предусматривалось реализовать три направления:

а) ускоренное развитие животноводства;

б) стимулирование развития малых форм хозяйствования в АПК;

в) обеспечение доступным жильем молодых специалистов (или их семей) на селе.

Важность данного подхода заключалось в том, что он предусматривал систему мер по финансово-ресурсному обеспечению программы путем:

1) расширения доступности долгосрочных (до 8 лет) кредитных ресурсов на строительство и модернизацию животноводческих комплексов (ферм);

2) увеличения поставок по системе федерального лизинга племенного скота, техники и оборудования для животноводства.

3) обеспечения прогнозируемости государственной таможенной – тарифной политики в части регулирования импортных поставок мяса и технологического оборудования для животноводства.

Начиная с 2008 г., приоритетный национальный проект «Развитие АПК» трансформировался в Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. Реализация этих документов позволило со второй половины первого десятилетия 2000 гг. затормозить разрушение материально-технической базы сельского хозяйств, уменьшение посевных площадей сельскохозяйственных культур, поголовья животных, достичь положительной динамики объемов производства основных видов сельскохозяйственной продукции. Об этом свидетельствуют материалы Российского статистического ежегодника за 2012 г., с. 429–442.

Однако следует заметить то, что полный перелом в развитии аграрного сектора экономики не произошел. До сих пор не достигнут дореформенный объем производства зерна и продукции животноводства, уровень заработной платы в сельском хозяйстве в

2 раза ниже среднего показателя по экономике РФ. Это во многом объясняется тем, что Государственные программы развития сельского хозяйства являются документами внутреннее несогласованными. Так «Государственная Программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы», принятая постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 г. № 717 предусматривает уровень заработной платы сельскохозяйственных работников – 55 % от среднего показателя по экономике региона. Это явно недостаточно для сохранения трудового потенциала села. Она не обеспечивает прозрачности формирования и использования средств, четкого распределения «зон ответственности» и меры расходов на развитие сельского хозяйства бюджетов различных уровней: федерального, регионального и местного, отсутствует комплексность подхода к регулированию финансово – ресурсного обеспечения. В качестве аргументов приводим следующее.

1. Начиная с 1997 года инвестиции в основной капитал перерабатывающей отрасли АПК, превышали инвестиции в сельское хозяйство. При этом значительная часть инвестиций на развитие перерабатывающих отраслей – это бюджетные расходы. К сожалению в официальной статистике мы не нашли полные сведения о бюджетных расходах на перерабатывающие предприятия АПК, но можем привести примеры регионального уровня. Так на создание мясоперерабатывающего комплекса ООО «Талина» в Республике Мордовия было затрачено более 900 млн руб. бюджетных средств. Для небольшого региона это огромная сумма. Известно, что даже среди промышленных предприятий перерабатывающие предприятия имеют относительно высокий уровень доходности, поэтому возможности их саморазвития не сопоставимы с сельскохозяйственными предприятиями.

2. Нарастает неисполнение федерального и регионального аграрного бюджетов.

3. Отнесение субсидирования сельского хозяйства к ведению субъектов федерации Законами от 4 июля 2003 г. № 95-ФЗ и от 29 декабря 2004 г. № 199-ФЗ привело к уменьшению федеральных и увеличению доли расходов регионов в структуре консолидированных бюджетных расходов на сельское хозяйство в РФ. Такая ситуация приводит к усилению роли высокодоходных неаграрных регионов в общероссийском производстве сельскохозяйственной продукции.

Все это снижает конкретную ответственность различных уровней управления агарным сектором экономики и народнохозяйственную эффективность отрасли.

Механизм финансово – ресурсной поддержки развития сельско-

го хозяйства должен основываться на четком расп,ределении «зон ответственности» и меры расходов на развитие отрасли бюджетов различных уровней: федерального, регионального и местного, обеспечении прозрачности плановой и фактической суммы расходов по отраслям и сферам АПК, с обязательным выделением малых форм хозяйствования.

Считаем, что расходы федерального бюджет должны направляться на смягчение диспаритета цен на продукцию сельского хозяйства и промышленности путем дотирования товарной продукции отрасли и компенсации части расходов на приобретение материально-технических ресурсов отраслевого назначения. Здесь нужно предусмотреть механизм контроля использования субсидированных ресурсов с тем, чтобы оно не переместилось на параллельные рынки. При этом размеры дотаций и компенсаций должны учитывать природно-экономические условия хозяйствования и распространяться для всех сельхозпроизводителей.

Возможности для этого имеются. Согласно Государственной Программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы, выделяется в 2013 году из Федерального бюджета на эти цели 158 942 948 тыс руб., что составляет менее 1,2 % расходов Федерального бюджета. В дореформенной России этот показатель составлял 20 %, в развитых странах составляет 15–25 %. Необходимо законодательно утвердить норматив бюджетных расходов на сельское хозяйство.

Из-за чрезмерной дифференциации регионов по уровню бюджетного развития необходимо предусмотреть механизмы возможности получения с федерального бюджета средств дотационными регионами для реализации аграрных целевых программ.

Необходимо сосредоточение всех функций по регулированию и контролю финансово-ресурсной поддержки малых форм хозяйствования и сельского хозяйства в целом в одном органе управления – в Министерстве сельского хозяйства и продовольствия. Такие организации, как «Мордовская продовольственная корпорация», ГУП «Развитие села» и др. по существу являются дилерами монополистов переработчиков и финансовых институтов и существуют за счет «маржи» за посреднические услуги малым формам хозяйствования.

Все это повысит инвестиционную привлекательность сельского хозяйств и создаст условия для возрождения села.

ПРИМЕЧАНИЕ

[1]Российский статистический ежегодник: 2012. С. 429–442.

УДК 336.14

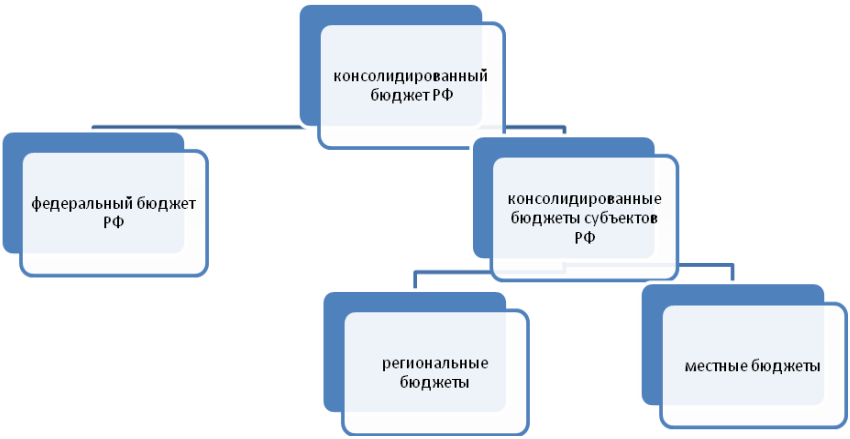
СИСТЕМА БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Е.А. Гуськов
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Бюджетное финансирование (англ. budget financind) – система предоставление бюджетных средств на возвратной и безвозвратной основе всем бюджетополучателям в соответствии с законодательной нормой для частичного или полного покрытия расходов на проведение мероприятий, утвержденных и предусмотренных бюджетом. Бюджетное финансирование осуществляется в соответствии с установленными правилами путем использования специальных методов и форм предоставления средств из бюджета; в процессе бюджетного финансирования осуществляется государственный финансовый контроль за эффективным, экономным и целевым расходованием денежных средств. Финансирование из бюджета – одна из существующих форм оплаты затрат хозяйствующих субъектов; применяется для обеспечения расходов, имеющих значение для регионов, органов местного самоуправления и Федерации в целом, с их финансированием соответственно из федерального, регионального и местных бюджетов.

Система бюджетного финансирования РФ в 90-е гг. существенно изменилась по сравнению с системой бывшего СССР: значительно снижены объемы бюджетного дотирования предприятий - деятельность предприятий финансируется в рамках работы целевых программ; бюджетные средства выделяются под определенные виды продукции и на конкретный срок; средства выделяются в пределах бюджетных обязательств, признанным органом, исполняющим бюджет, и установленных лимитов; введено бюджетное кредитование с использованием принципов платности и возвратности. Порядок предоставления средств из бюджета закреплен нормами права Российской Федерации.

© Гуськов Е.А., 2013



Бюджетная система Российской Федерации

Спецификой федерального бюджета является финансирование за счет этого бюджета общегосударственных расходов на оборону, международную деятельность, фундаментальные научные исследования. Федеральный бюджет финансирует 100 % общегосударственных расходов на оборону и международную деятельность, 93 % – на фундаментальные научные исследования, 76% – на правоохранительную деятельность, 89 % – на предупреждение и ликвидацию чрезвычайных ситуаций и последствий стихийных бедствий.

Наибольшая статья расходов федерального бюджета идет на финансирование национальной обороны. Так совокупные расходы на обеспечение государственной безопасности, правоохранительную деятельность и оборону составляют примерно третью часть бюджетных расходов. Приоритетными направлениями также являются образование, социально-культурные мероприятия. Необходимо отметить, что в общегосударственных расходах доля платежей из федерального бюджета составляет основную часть, так платежи на высшее образование составляют 90 %, профессионально-техническое и среднее специальное образование примерно 50 %, на социальную политику около 50 %, культуру и искусство – более 20 %. Значительную часть средств (более 9 %) федеральный бюджет отчисляет на обслуживание государственного долга.

Вливания в различные отрасли народного хозяйства составляют около 8 %.Огромное внимание федеральный бюджет уделяется финансированию энергетики, промышленности, строительства (более 40 % в государственном бюджете). Доля федерального бюджета в сельском хозяйстве составляет 30 %.

Региональные бюджеты предназначены для финансового решения задач возложенных на органы власти субъектов Российской Федерации. С помощью региональных бюджетов государство ведет экономическую политику выравнивания социального и экономического развития территорий для чего разрабатываются и претворяются в жизнь различные региональные программы.

Необходимо сказать, что региональные бюджеты являются основным источником бюджетного финансирования сельского хозяйства и рыболовства – 48 % всех расходов консолидированного бюджета Российской Федерации, транспорт, дорожное хозяйство и информатика получают до 43 % расходов, большой вклад региональные бюджеты вносят в развитие промышленности, строительства и энергетики – более 32 %. Нельзя не сказать о том, что 40 % расходов, идущих на охрану окружающей среды, финансирует региональный бюджет.

Расходная часть местных бюджетов наиболее ярко отражает последствия экономических и социальных процессов в стране. Местные бюджеты призваны в первую очередь решать проблемы связанные с жизнеобеспечением человека, поэтому основная часть в консолидированном бюджете РФ используемая на жилищно-коммунальное хозяйство 70 %, образование 67 %, здравоохранение 55 %, социальную политику 49 %, культуру и искусство идет из местных бюджетов. Структура расходов отдельных видов местных бюджетов не одинакова и зависит от объема хозяйства и подведомственности его территориальным органам различного уровня. Например, районным и городским органам власти подчинена подавляющая часть предприятий жилищно-коммунального хозяйства, поэтому удельный вес ассигнований на народное хозяйство в расходах этих бюджетов наиболее значителен и превышает 40 %. Увеличиваются расходы на расширение жилищно-коммунального строительства, происходит повышение стоимости основных фондов коммунального хозяйства и уровня его технического оснащения. Важнейшей проблемой является улучшение благоустройства российских городов и сел. Социально-культурные учреждения находятся в основном в ведении поселковых и сельских органов власти.

Государственный бюджет дает органам власти реальную экономическую возможность властных полномочий и является основным финансовым планом государства. Бюджет отражает реалии финансовых потребностей государства, ориентируясь на которые планируется и проводится налоговая политика РФ, конкретизирует расходование средств, занимается перераспределением внутреннего валового продукта и национального дохода. Тем самым бюджет является эффективным регулятором экономики.

ISBN 978-5-9905318-1-9. Инновационные процессы
в развитии современного общества. Саранск, 2013

УДК 336.5

ТЕНДЕНЦИИ ФИНАНСИРОВАНИЯ СФЕРЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Т.Б. Гуськова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Национальный проект «Здоровье» введен в России в 2006 г. Создание условий для его последующей модернизации и улучшение ситуации в здравоохранении стало основными целями проекта. Основными задачами проекта являются снижение числа заразившихся ВИЧ-инфекцией, снижение материнской и младенческой смертности, обследование новорождённых детей с целью выявления наследственных заболеваний, повышение уровня квалификации врачей участковой службы, обновление парка санитарного автотранспорта, проведение дополнительной иммунизации населения, обследование новорожденных детей с целью выявления наследственных заболеваний, снижение материнской и младенческой смертности, снижение временной нетрудоспособности, снижение частоты обострений и осложнений хронических заболеваний, оплата медицинской помощи, оказанной во время беременности, родов и в послеродовом периоде женщинам и детям первого года жизни, оснащение диагностическим оборудованием муниципальных амбулаторно-поликлинических учреждений.

Реализации национального проекта «Здоровье» предусматривает три основных направления: расширение доступности высокотехнологичной медицинской помощи, усиление профилактической направленности здравоохранения и повышение приоритетности первичной медико-санитарной помощи. Также Национальный проект «Здоровье» предусматривает финансирование дополнительной социальной защиты медицинских работников и увеличение расходов на здравоохранение в целом, повышение уровня оплаты труда в области здравоохранения и выплаты субсидий врачам в сельской местности.

В качестве основных целей нацпроекта «Здоровье» выделяют повышение качества и доступности медицинской помощи, расширение объемов и повышение эффективности профилактической работы, обеспечение населения высокотехнологичной медицинской помощью. Решение указанных задач в области акушерства, гинекологии и перинатологии имеет особое значение для будущего России. В рамках реализации «Концепции развития здраво-

© Гуськова Т.Б., 2013

охранения Республики Мордовия» Министерством здравоохранения проводится работа по структурной перестройке отрасли, направленная на поиск резервов, оптимальных путей реформирования стационарной и амбулаторно-поликлинической помощи, на удовлетворение потребностей населения в доступной и качественной медицинской помощи.

На реализацию проекта «Здоровье» в сфере здравоохранения в 2008 г. было предусмотрено 64238,8 тыс. руб., а исполнено 59 503,5 тыс. руб., в 2009 г. было предусмотрено 119145,2 тыс. руб., исполнено 171 361,2 тыс. руб. В 2010 г. было предусмотрено 1 506 426,6 тыс. руб., а исполнено 1 128 837,0 тыс. руб., в 2011 г. было предусмотрено 1 497 179,3 тыс. руб., а исполнено 1 334 374,3 тыс. руб., в 2012 г. было предусмотрено 339931,2 тыс. руб., а исполнено из этого 311 499,1 тыс. руб.

Исходя из статистических данных видно, что в 2012 г. на реализацию Проекта «Здоровье» в сфере здравоохранения было предусмотрено 339 931,2 тыс. руб., а исполнено 311 499,1 тыс. руб., из которых 251 385,2 тыс. руб. расходы, выделенные с федерального бюджета, и 60 113,9 тыс. руб. было выделено из республиканского бюджета. В 2013 г. предусмотрено расходов на реализацию проекта на сумму 115 723,8 тыс. руб., и на 01.04.2013 г. исполнено 7 294,8 тыс. руб., из которых 7294,8 тыс. руб. из республиканского бюджета, с федерального бюджета пока финансирование не поступало.

Делая вывод по данным за 2008–2013 гг., можно сказать, что в 2008–2009 гг. наблюдается плавное увеличение расходов на финансирование проекта в сфере здравоохранения. В 2010 г. наблюдается резкое увеличение расходов на реализацию проекта до 1 506 426,6 тыс. руб. В 2011 г. расходы на финансирование проекта остались почти неизменными. В 2012 г. заметно резкое снижение расходов до 33 9931,2 тыс. руб. Также планируется снижение расходов на реализацию проекта до 115 723,8 тыс. руб. Анализируя расходы за период 2008-2013 гг., можно сказать, что больше всего расходов на финансирование проекта было потрачено в 2010–2011 гг.

Национальный проект «Здоровье» – первый шаг на пути реализации накопившихся в здравоохранении проблем, количественного и качественного развития этой сферы до уровня, при котором российское здравоохранение будет реально способно охранять здоровье нации. От решения задачи, поставленной Президентом РФ, зависит качественное совершенствование людских ресурсов в стране, повышение уровня человеческого капитала, поэтому реализация национального проекта «Здоровье» является важной не только с точки зрения укрепления здоровья нации, но и с точки зрения наращивания экономического потенциала и улучшения жизни населения.

В рамках национального проекта осуществляется развитие общедоступной первичной медико-санитарной помощи и скорой медицинской помощи, а также высокотехнологичной медицинской помощи. Последняя должна стать доступной каждому нуждающемуся в ней гражданину страны. Это требует повышения уровня медицинского обслуживания, расширения объемов и совершенствования профилактической работы. Особое значение для будущего России имеет решение указанных задач в области акушерства, гинекологии и перинатологии.

В рамках реализации Концепции развития здравоохранения Республики Мордовия Министерством здравоохранения проводится работа по структурной перестройке отрасли, направленная на поиск резервов, оптимальных путей реформирования стационарной и амбулаторно-поликлинической помощи, удовлетворение потребностей населения в доступной и качественной медицине.

Необходимо отметить, что за последнее время значительно повысилась квалификация медицинских работников, в том числе первичного звена. Особое место в национальном проекте «Здоровье» отводится амбулаторно-поликлиническому звену. Улучшение ресурсного обеспечения службы скорой медицинской помощи способствовало увеличению радиуса ее обслуживания в сельской местности и сокращению времени ее ожидания на 8 мин. В ходе реализации отраслевой программы «Общеврачебная практика» в республике работают 170 общеврачебных практик. Обеспеченность врачами общей практики за последние 5 лет возросла в 4,5 раза и составила в городе 2,0 на 10 тыс. чел. населения, а в сельской местности – 2,5 [1, с. 156].

Республика Мордовия включена в программу модернизации учреждений Службы крови. В рамках выполнения постановления Правительства РФ от 9 апреля 2009 г. № 318 «О финансовом обеспечении в 2009 году за счет бюджетных ассигнований федерального бюджета по развитию Службы крови» 24 апреля 2009 г. заключено Соглашение между Федеральным медико-биологическим агентством и Главой РМ о реализации мероприятий, направленных на развитие службы крови.

От решения задачи, поставленной перед проектом, зависит качественное совершенствование людских ресурсов в стране, повышение уровня человеческого капитала. В долгосрочном плане развитие человеческого капитала через повышение производительности труда должно повысить конкурентоспособность страны на мировых рынках. Поэтому реализация национального проекта «Здоровье» является важной не только с точки зрения повышения здоровья нации, но и с точки зрения увеличения экономического потенциала и повышения уровня жизни населения в стране. В рамках

национального проекта осуществляется, во-первых, развитие общедоступной первичной медико-санитарной помощи и скорой медицинской помощи, т. е. обеспечение всего населения минимальным комплексом здравоохранительных услуг. Во-вторых, обеспечение населения высокотехнологичной медицинской помощью, которая также должна стать доступной любому нуждающемуся в ней гражданину страны. Это означает повышение уровня и качества доступного медицинского обслуживания. Итак, национальный проект «Здоровье» – первый шаг на пути реализации накопившихся в здравоохранении проблем, количественного и качественного развития этой сферы до уровня, при котором российское здравоохранение будет реально способно охранять здоровье нации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Финансирование развития человеческого потенциала : учеб. пособие / А.Ф. Поляков, Н.Н. Катайкина, Л.Н. Чубрикова [и др.]; под общ. ред. А.Ф. Полякова; Саран. кооп. ин-т РУК. – Саранск: Принт-Издат, 2012. – 208 с.

УДК 368(470+571)

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО МАРКЕТИНГА В РОССИИ

Е.В. Живова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Во всех развитых странах страхование является стратегически важной отраслью экономики, обеспечивая подавляющую часть инвестиций в ее развитие и освобождая государственные бюджеты от расходов на возмещение убытков от непредвиденных событий. В современном мире главной целью страхования является повышение социальной защищенности населения, путем выплат денежных компенсаций в случае потери здоровья, жизни или трудоспособности, обеспечение населения качественным медицинским обслуживанием, повышение объема пенсий, за счет выплат рент (аннуитетов) и многое другое. Таким образом, высокая социальная защищенность населения способствует повышению доверия к правительству, стабилизации политической обстановки, что является политической составляющей развития страхования.

© Живова Е.В., 2013

Для эффективной организации страховой работы необходимо систематически изучать состояние страхового рынка и перспективы спроса на страховые услуги, разрабатывать предложения по улучшению организации работы, реализации имеющихся в распоряжении общества услуг по введению новых видов страхования. В современной практике страховщиков наиболее эффективным способом совершенствования страховой деятельности является внедрение методов маркетинга.

Страховой маркетинг как самостоятельное течение возник в экономически развитых странах относительно недавно – в начале 1970-х гг. в России. Можно по пальцам пересчитать страховые компании, имеющие специалистов по маркетингу или маркетинговые отделы. В то же время возможности страхового маркетинга очень велики. Он представляет собой новую продуктивную философию бизнеса, внедрение которой в практику страховщиков чрезвычайно благоприятно отразится на их деятельности.

Страховой маркетинг, как и маркетинг вообще, включает:

1. Исследование рынков и собственного страхового портфеля. С целью изучения потенциальной клиентуры и привлечения в страховую компанию потребительских групп, которые принесут страховщику наибольшую прибыль необходимо исследование страховых рынков. Анализ вероятностей наступления страховых событий и стоимости страховых случаев для компании в зависимости от различных характеристик клиентуры (страхователей) невозможен без исследования страхового портфеля.

2. Разработку требований к страховым продуктам (услугам). Разработка требований к страховым продуктам – это процесс определения их свойств, в наибольшей степени удовлетворяющих потребности страхователей и соответствующих потребительским предпочтениям в плане формы организации страхового продукта.

3. Продвижение страховых продуктов на рынок. Маркетинг в страховании не может быть эффективным, если он не основывается на анализе потенциальных и имеющихся страховых рынков (клиентуры), т.е. страховой маркетинг в основном представляет собой предварительный анализ доходности клиентуры и рынков, методологию их завоевания и удержания.

Таким образом, в практической деятельности страховые компании чаще всего используют следующее определение страхового маркетинга. Страховой маркетинг – это предварительный анализ доходности клиентуры и рынков, а также методология их завоевания и удержания.

Следует отметить, что современный страховой рынок России за период своего развития испытал существенные изменения по составу и качеству представленных на нем операторов. В 90-х годах

XX века страховых компаний насчитывалось более 2000, на 31 декабря 2012 года зарегистрированы 469 страховщиков (458 страховые организации и 11 обществ взаимного страхования). Следует, отметит, что такая тенденция сокращения числа действующих страховых не повлияло на общие показатели страховщиков. Согласно данным ФСФР, общая сумма страховых премий и выплат по всем видам страхования за 2012 год составила соответственно 809,06 млрд. руб. и 369,44 млрд. руб. (прирост в отношении показателей 2011 года около 21 %). Отметим, что темп роста страховых премий и выплат по обязательным видам страхования за 2012 год по сравнению с предыдущим годом рассчитан без учета обязательного медицинского страхования за 2011 год. Страховой компании необходимо самой проявлять коммерческую инициативу по отношению к клиенту. Разрабатывая новый страховой продукт компания должна всегда помнить о страховом Законодательстве, которое регулирует отношения между компанией и клиентом.

В России лидирующее положение по объемам страховых операций занимают несколько крупных организаций (таблица).

Крупнейшие страховые компании России по объему страховых премий

№ п/п	Наименование страховой организации	Объем страховых премий в 2012 г., млн руб.	Объем страховых премий в 2011 г., млн руб.	Изменения, %
1	«РОСГОССТРАХ»	97 431,79	84 304,69	15,57
2	«СОГАЗ»	75 994,36	54 921,39	38,37
3	«ИНГОССТРАХ»	67 806,25	52 769,33	28,50
4	ОСАО «РЕСО-ГАРАНТИЯ»	51 828,07	44 935,38	15,34
5	«АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ»	34 159,51	28 233,28	21,00
6	СОАО «ВСК»	33 579,26	29 676,82	13,15
7	«СОГЛАСИЕ»	33 303,72	25 709,44	29,54
8	«АЛЬЯНС»	25 028,08	21 522,54	16,29
9	ООО СК «ВТБ Страхование»	22 786,63	8 530,85	167,11
10	ОАО «Страховая группа МСК»	19 953,43	19 424,71	2,72

Рост объемов страховых премий отмечается у всех компаний из десяти лидеров, но у отдельных страховщиков он был не значительным, что негативно отразилось на месте участников в рейтинге. В 2012 году наблюдается рост уровня концентрации рынка. Лишь немногие средние и небольшие страховщики смогли до-

стойно конкурировать с лидерами рынка. Главная причина заключается в перераспределении спроса страхователей в пользу надежных компаний, а так же за счет ведения организацией активной маркетинговой политики. Очень важным также в продвижении нового страхового продукта является подготовка высококлассных продавцов, которая включает в себя их обучение видам страхования, технике продаж страховых продуктов и т. д.

Таким образом, важным фактором активизации страхового маркетинга в нашей стране является перенесение акцентов крупными российскими страховыми компаниями на рынок физических лиц. Перспективой развития страхования на российском рынке является присутствие иностранных компаний, которые активизируют маркетинговые исследования, так как иностранные страховщики будут вкладывать деньги в страховой бизнес только после детального изучения российского рынка.

Помимо маркетинговых подразделений, входящих в состав страховых компаний, на рынке в последнее время появляются независимые консультанты, специализирующиеся на страховом маркетинге. На российский рынок страхового консалтинга вышли крупные иностранные специализированные фирмы, что способствует развитию маркетинга.

Подводя итог, можно сделать вывод, что главной задачей современного страхового маркетинга является достижение области максимальной эффективности финансово-экономических отношений страховщика и страхователя, т.е. максимальное использование рыночных ресурсов на пользу обеим сторонам. Таким образом, страховой бизнес, присущий всякой экономики, функционирующей на рыночной основе, получил в России за последние годы существенное развитие. Так, например, об этом свидетельствует появление большого количества новых видов страхования, рост количества клиентов страховщиков, объемы операций на страховом рынке. В то же время существует много проблем, которые предстоит преодолеть Российскому страховому рынку в ближайшее время, многие из которых связаны со вступлением России в ВТО.

ISBN 978-5-9905318-1-9. Инновационные процессы
в развитии современного общества. Саранск, 2013

УДК 330.332.2(470.345)

ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВА И ПЕРЕРАБОТКИ ЯИЦ В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ

А.А. Жолобов
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В настоящее время ускоренными темпами развивается инвестирование агропромышленного комплекса как в России в целом, так и в регионах. Республика Мордовия не является исключением. Одним из важнейших направлений по инвестированию АПК в регионе является инвестирование производства и переработки яиц.

В связи с этим, в Республике Мордовия была разработана ведомственная целевая программа «Развитие производства яйца и его переработки Республике Мордовия на 2013–2015 годы». Основанием для принятия решения о разработке данной программы является программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы, утвержденная постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2012 г. № 717. Основными целями данной программы являются:

– увеличение импортозамещения за счет роста объемов производства яйца на базе существующих птицефабрик республики;

– обеспечение яйцеперерабатывающих предприятий республики собственным сырьем;

– создание благоприятных экономических условий для устойчивого развития птицефабрик яичного направления.

Задачи программы являются:

– увеличить мощности существующих птицефабрик республики;

– внедрить новые технологические процессы по производству и переработке яйца на основе инновационных ресурсосберегающих технологий с использованием энергоэффективного оборудования;

– расширить ассортимент вырабатываемой продукции за счет организации глубокой переработки яйца, увеличить сроки ее хранения;

– за счет использования современных технологий обеспечить улучшение экологической обстановки в промышленных зонах предприятий.

В рамках программы «Развитие производства яйца и его пере-

© Жолобов А.А., 2013

работки Республике Мордовия на 2013-2015 годы» планируется достижение следующих показателей:

1. Прирост яичного производства за годы реализации проекта – 182,1 млн штук яиц, в том числе по годам: 2013 год –70,1млн штук; 2014 год – 56 млн штук; 2015 год – 56 млн штук.

2. Прирост выручки от реализации (яичной продукции) за годы реализации проекта – 505,7 млн рублей, в том числе по годам: 2013 год – 248,6 млн рублей; 2014 год – 129,1 млн рублей; 2015 год –128,0 млн рублей.

3. Создание новых рабочих мест – 16 ед., в том числе по годам: 2013 год – 10 ед.; 2014 год – 5 ед.; 2015 год – 1 ед.

Для достижения целей программы предполагается принять следующие меры:

– реконструкция существующих птицеводческих помещений и завершение строительства новых корпусов с установкой современного оборудования;

– приобретение оборудования для цеха по глубокой переработке яйца;

– реконструкция цеха меланжа;

– строительство комбикормового завода производительностью 30 тонн в час;

– приобретение пяти комплектов оборудования для содержания птицы.

Общий объем финансирования, предусмотренный программой «Развитие производства яйца и его переработки Республике Мордовия на 2013-2015 годы»– 459,1 млн рублей, в текущих ценах: 2013 год – 203,3 млн рублей; 2014 год – 198,8 млн рублей; 2014 год – 57,0 млн рублей, в том числе:

– за счет средств республиканского бюджета Республики Мордовия – 15,8 млн рублей, в том числе по годам: 2013 год – 7,0 млн рублей; 2014 год – 6,9 млн рублей; 2015 год – 2,0 млн рублей;

– за счет средств внебюджетных источников – 443,3 млн рублей, в том числе по годам: 2013 год –196,3 млн рублей; 2014 год – 191,9 млн рублей; 2015 год – 55 млн рублей.

Решение основных задач программы будет обеспечено выполнением комплекса программных мероприятий. В соответствии с поставленными целями и задачами реализации Программы все мероприятия, включенные в нее, являются техническими.

Для расширения производств и переработки яйца необходимо:

– в ОАО «Птицефабрика «Атемарская» осуществить реконструкцию четырех птицеводческих помещений, приобретение оборудования для цеха по глубокой переработке яйца мощностью 500 тыс. шт. яиц в сутки, строительство комбикормового завода

производительностью 30 тонн в час, приобретение пяти комплектов оборудования для содержания взрослой птицы;

– в ОАО «Птицефабрика „Чамзинская“» – реконструкцию птицеводческих корпусов и меланжевого цеха;

– в ООО «Авангард» – завершение строительства трех корпусов для содержания птицы.

Комплексное управление программой «Развитие производства яйца и его переработки Республике Мордовия на 2013–2015 годы» осуществляется субъектом бюджетного планирования – Минсельхозпродом Республики Мордовия.

Система управления реализацией программы:

– ответственным за реализацию программы в целом является отдел развития отраслей животноводства и племенного дела Минсельхозпрода Республики Мордовия;

– координацию деятельности организаций, участвующих в реализации программы, и согласование их действий по реализации программных мероприятий осуществляет отдел развития отраслей животноводства и племенного дела Минсельхозпрода Республики Мордовия;

– реализацию каждого мероприятия программы осуществляют сельхозтоваропроизводители Республики Мордовия;

– финансирование программных мероприятий осуществляет отдел финансов, бухгалтерского учета и отчетности Минсельхозпрода Республики Мордовия;

– мониторинг реализации Программы осуществляет отдел развития отраслей животноводства и племенного дела и отдел экономического анализа, прогнозирования, целевых программ и мотивации труда Минсельхозпрода Республики Мордовия;

– ответственным за формирование отчётности о ходе реализации программы является отдел развития отраслей животноводства и племенного дела Минсельхозпрода Республики Мордовия.

Таким образом, как показало исследование, Республика Мордовия следует основным тенденциям в сфере инвестирования АПК России. Постоянной разрабатываются региональные инвестиционные программы, выделяются средства из республиканского бюджета, эффективно осваиваются средства из федерального бюджета. Все это способствует динамичному развитию отрасли производства и переработки яиц и сферы АПК региона в целом.

ISBN 978-5-9905318-1-9. Инновационные процессы
в развитии современного общества. Саранск, 2013

УДК 336.221.262(470.345)

АНАЛИЗ ПОСТУПЛЕНИЙ НАЛОГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В БЮДЖЕТЫ ВСЕХ УРОВНЕЙ

Ю.И. Каргин, Л.А. Абелова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

На территории Октябрьского района города Саранска находятся семеноводческие хозяйства, производящие семена высших категорий для Республики Мордовия (ОПХ «1 Мая» и ООО «Ялга»), государственное предприятие по воспроизводству и реализации сельскохозяйственных предприятий «Мордовское», ГУП РМ «Тепличное», которое производит овощи для республики, ООО «Агрофирма „Октябрьская“» – основной производитель птицеводческой продукции. Государственная поддержка их напрямую определяется налоговыми поступлениями в бюджеты всех уровней.

Цель настоящего исследования – получение комплексной аналитической информации, необходимой для принятия управленческих решений. Как правило, выделяют внутренних и внешних пользователей этой аналитической информации. Внутренним пользователем в рамках Октябрьского района г. Саранска является руководство Инспекции, затем – Управление ФНС по Республике Мордовия. К внешним пользователям в первую очередь можно отнести Правительство Республики Мордовия, а также заинтересованные органы исполнительной власти, принимающие управленческие решения по формированию доходов бюджета и вырабатывающие меры по увеличению поступлений налогов и сборов в бюджетную систему.

Анализ налоговых поступлений в бюджетную систему состоит из следующих основных направлений:

– анализ поступлений налогов и сборов в целом в консолидированный, а также в федеральный, региональный и местный бюджеты;

– анализ выполнения задания по мобилизации налогов и сборов в бюджетную систему;

– анализ задолженности по налоговым платежам, пеням и налоговым санкциям по видам и группам налогов;

– анализ применяемых методов налогового администрирования; принудительного взыскания задолженности и реструктуризации.

С помощью общего анализа исследуются поступления налогов и сборов как по уровням бюджетной системы, так и по видам и

© Каргин Ю.И., Абелова Л.А., 2013

группам налогов, изучается задолженность и ее структурные составляющие в абсолютном выражении.

В структуре поступлений налоговых поступлений Октябрьского района в консолидированный бюджет наибольший объем обеспечили НДС, НДФЛ и налог на прибыль.

Как видно из приведенных данных, отмечается устойчивая тенденция к постепенному снижению налогового бремени с юридических лиц и переложению его на физические лица. Налог на добавленную за исследуемый период имеет динамику к снижению. Незначительный удельный вес формирует налог на прибыль, что связано со снижением налоговой ставки с 24 процентов до 20 процентов (мера, предпринятая Правительством Российской Федерации в целях ускорения вывода субъектов предпринимательской деятельности из последствий кризиса конца 2008 года). Кроме того, необходимо отметить тот факт, что все больше предприятий, состоящих на налоговом учете в Инспекции ФНС РФ по Октябрьскому району г. Саранска, представляют форму № 2 «Отчет о прибылях и убытках» (приложение к бухгалтерскому балансу) с отрицательным финансовым результатом. Подобная ситуация вполне может являться косвенным указанием на теневую деятельность таких предприятий, что должно служить сигналом для налоговых инспекторов, осуществляющих выездные налоговые проверки.

За годы исследований наблюдается снижение перечислений налога на прибыль в среднем от одного налогоплательщика – юридического лица, начиная с 2011 г. Данная тенденция обусловлена двумя основными факторами. Во-первых, это изменения налогового законодательства в части снижения ставки налога на прибыль, во-вторых, негативные процессы, протекавшие в экономике как в целом страны, так и, соответственно, в республике, вызванные мировым кризисом конца 2008 года и обусловившие возникновение повальных неплатежей, падения объемов производства, снижение реализации и т. п.

По НДФЛ наблюдается позитивная динамика, безусловно, является отражением роста фонда оплаты труда на предприятиях Октябрьского района г. Саранска. Но это весьма усредненная динамика, поскольку, анализируя каждое предприятие, являющееся налоговым агентом, по отдельным предприятиям (как, например, ОАО «Саранский вагоноремонтный завод», ОАО «Саранский завод «Резинотехника», ГУП РМ «Тепличное») можно выявить позитивные тенденции в росте фонда оплаты труда.

Наблюдается отрицательная динамика в количестве плательщиков налога на имущество, обусловленная выведением бюджетных предприятий из категории плательщиков данного вида налога.

Поступления НДС от налогоплательщиков Октябрьского райо-

на г. Саранска имеют неоднозначную динамику. На первый взгляд, наблюдается неоднородная динамика поступлений по указанному виду налога в 2011–2013 гг. В 2012 г. сокращению поступлений способствовал значительный рост возмещений НДС из бюджета по мотивированным заявлениям налогоплательщиков. Фактически же, без учета возвратов, отмечается позитивная динамика.

Основным налогоплательщиком в районе является ОАО «Саранский завод «Резинотехника». Это предприятие является одним из передовых в промышленности всей республики, на конец анализируемого периода удельный вес в общем объеме доходов государственного бюджета этого предприятия растет до 8 процентов, и является максимальным среди поступлений других налогоплательщиков.

Значимый вклад в формирование доходной части бюджета вносит предприятие по ремонту (и производству) вагонов – ОАО «Саранский вагоноремонтный завод».

При этом наблюдается рост удельного веса по перечислениям по налогоплательщикам, функционирующим в строительной (либо смежной к этой) отраслях, что, как известно, является следствием протекающих в республике Мордовия строительных процессов. Так, отмечается увеличение перечислений по налогоплательщику ОАО «Комбинат теплоизоляционных изделий».

Выводы

1. На территории Октябрьского района города Саранска находятся крупнейшие сельскохозяйственные предприятия Республики Мордовия. Государственная поддержка их напрямую определяется налоговыми поступлениями в бюджеты всех уровней.

2. Основные потоки налоговых отчислений направляются в последние годы в республиканский бюджет, которые имеют тенденцию к снижению. Потоки их в местный бюджет и федеральный, наоборот, увеличиваются.

3. Наибольшую долю в консолидированный обеспечили НДС, НДФЛ и налог на прибыль. Отмечается устойчивая тенденция к постепенному снижению налогового бремени с юридических лиц и переложению его на физические лица. Налог на добавленную за исследуемый период имеет динамику к снижению. Незначительный удельный вес формирует налог на прибыль, что связано со снижением налоговой ставки.

4. Поступления за счет налога на добавленную стоимость увеличились на 4,7 %; за счет налога на прибыль снизились на 5,1 %, что связано с изменением налогового законодательства и последствиями, вызванные мировым кризисом конца 2008 г. Поступления за счет НДФЛ возросли на 19,5 %, что является отражением роста фонда оплаты труда на предприятиях Октябрьского района г. Саранска.

5. Превалирующее значение для исполнения налоговых доходов республиканского и местного бюджетов имеют промышленные предприятия, которые обеспечивают основную часть налоговых поступлений и тем самым способствуют устойчивому развитию сельскохозяйственных предприятий, которые определяют дальнейшее инновационное развитие АПК Республики Мордовия.

УДК 336.763.2

ОСОБЕННОСТИ ОБРАЩЕНИЯ АКЦИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Н.Н. Катайкина
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В Федеральном законе «О рынке ценных бумаг» указано, что акция – эмиссионная ценная бумага, закрепляющая права ее держателя (акционера) на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов, на участие в управлении и на часть имущества, остающегося после его ликвидации. В российской практике появление акций связано с выпуском в конце 1980-х гг. акций трудового коллектива. В качестве эмитента акций могут выступать биржи, корпорации, банки. Эмитента к выпуску акций привлекают следующие моменты:

1) акционерное общество не обязано возвращать инвесторам их капитал, вложенный в покупку акций. Покупка ими акций рассматривается как долгосрочное финансирование затрат эмитента держателями акций;

2) выплата дивидендов не гарантируется;

3) размер дивидендов может устанавливаться произвольно независимо от прибыли. Даже если имеется чистая прибыль, акционерное общество может всю прибыль направить на развитие производства и не выплачивать дивиденды.

Получив денежные средства за счет размещения выпущенных акций, эмитент имеет возможность использовать их для формирования производственных и непроизводственных основных и оборотных фондов.

Акционерные общества могут быть открытыми (ОАО) и закрытыми (ЗАО). Акции открытых акционерных обществ могут прода-

© Катайкина Н.Н., 2013

ваться их владельцами без согласия других акционеров этого общества. Открытое акционерное общество проводит как открытую, так и закрытую подписку на выпускаемые акции. При реализации акций закрытого акционерного общества необходимо учитывать, что его акционеры имеют преимущественное право их приобретения. При этом срок реализации данного права составляет не менее 30, но не более 60 дней. Акции ЗАО могут выпускаться только в форме закрытой подписки, т. е. предлагаются для приобретения ограниченному кругу лиц. Количество акционеров ЗАО не должно превышать 50.

Компании, открытые с юридической точки зрения, вполне могут быть закрытыми с позиции корпоративного управления. Рассмотрим классификацию акционерных обществ с точки зрения качества корпоративного управления. Представленная классификация носит качественный характер и предназначена для структурированного описания отличий открытых, квазиоткрытых и закрытых акционерных обществ. На первом этапе более важно оценить, к какой категории ближе анализируемая компания и в каком направлении она развивается.

Следует отметить, что закрытые и квазиоткрытые АО составляют основу экономики России. Открытые АО – скорее исключения из правил, вызванные острой необходимостью привлечь масштабные и максимально дешевые инвестиции на международных финансовых рынках. Идеалом, к которому стоит стремиться, могут считаться правила раскрытия информации и соблюдения интересов инвесторов, установленные для американских депозитных расписок (АДР) 3-го уровня.

Эффективный бизнес, преимущественно за счет реализации стратегической установки на повышение качества корпоративного управления, способен за небольшой срок увеличить капитализацию компании в несколько раз. Можно утверждать, что повышение качества корпоративного управления и информационной открытости и, в конечном счете, переход из категории закрытых и квазиоткрытых в категорию открытых компаний повышает их капитализацию, а кроме того, дает доступ к практически неограниченным и дешевым ресурсам международных финансовых рынков. Верно и обратное. Если акции публичных компаний котируются по ценам, существенно заниженным по отношению к их фундаментальной стоимости, то есть все основания предполагать, что рынок оценивает их как квазиоткрытые или закрытые компании.

Акции акционерного общества делятся на размещенные – уже приобретенные акционерами – и объявленные – акции, которые АО может выпустить дополнительно к уже размещенным акциям.

В зависимости от порядка владения акции могут быть именны-

ми и на предъявителя. Согласно Федеральному закону «Об акционерных обществах» от 31.10.02, все акции общества являются именными. Это предполагает, что владелец акции должен быть внесен в реестр акционерного общества. Закон разрешает выпуск акций на предъявителя в определенном отношении к величине оплаченного уставного капитала эмитента в соответствии с нормативом, установленным Федеральной службой по финансовым рынкам.

В зависимости от объема прав акции принято делить на обыкновенные и привилегированные (преференциальные). Уставный капитал определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующего интересы его кредиторов. При учреждении общества все его акции должны быть размещены среди учредителей.

Номинальная стоимость обыкновенных акций общества должна быть одинаковой. Обыкновенная акция предоставляет своему владельцу следующие права:

– участвовать в общем собрании акционеров с правом голоса по всем вопросам его компетенции;

– получать дивиденды;

– в случае ликвидации общества – получить часть имущества в размере стоимости принадлежащих ему акций.

Согласно Гражданскому кодексу (ст. 102) и Федеральному закону «Об акционерных обществах» (ст. 25, п. 2), номинальная стоимость размещенных привилегированных акций не должна превышать 25 % от уставного капитала общества. Привилегированная акция не дает права голоса на общем собрании акционеров, а привилегии владельца такой акции заключаются в том, что в уставе должны быть оговорены размер дивиденда и (или) стоимость, выплачиваемая при ликвидации общества (ликвидационная стоимость), которые определяются в твердой денежной сумме или в процентах к номинальной стоимости привилегированных акций.

Законом об акционерных обществах предусматривается выпуск одного или нескольких типов привилегированных акций. Они могут быть кумулятивные, конвертируемые, отзывные (возвратные), с долей участия, с плавающей ставкой дивиденда, гарантированные, типа А, типа Б, «золотые».

Кумулятивными считаются такие акции, по которым невыплаченный или не полностью выплаченный дивиденд, размер которого определен в уставе, накапливается и впоследствии выплачивается. Владелец данной акции получает право голоса на тот период, в течение которого он не получает дивиденд и теряет это право с момента выплаты всех накопленных по указанной акции дивидендов в полном размере.

При выпуске привилегированных конвертируемых акций

должны быть определены возможность и условия их конвертации (обмена) в обыкновенные акции или привилегированные акции иных типов, установлены период, пропорциональность и курс обмена. Гарантированные привилегированные акции могут быть выпущены дочерними предприятиями. В этом случае дивиденд по привилегированным акциям гарантируется репутацией вышестоящей организации, что должно привлечь инвесторов к покупке акций дочернего предприятия.

Инвестора в акциях привлекает следующее:

– право голоса в обмен на вложенный в акции капитал. Акционер получает возможность принять участие в управлении акционерным обществом;

– право на доход, т. е. на получение части чистой прибыли акционерного общества в форме дивидендов;

– прирост капитала, связанный с возможным ростом цены акций на рынке;

– дополнительные льготы, которые может предоставить АО своим акционерам: скидки при приобретении продукции, производимой акционерным обществом, скидки при пользовании услугами (льготный проезд, льготные цены за проживание в гостинице и т. д.);

– право преимущественного приобретения новых выпусков акций;

– право на часть имущества акционерного общества, остающегося после его ликвидации и расчетов со всеми иными кредиторами.

Акция может быть выпущена как в документарной (бумажной, материальной) форме, так и в бездокументарной – в виде соответствующих записей на счетах. В первом случае возможна замена акции сертификатом, который представляет собой свидетельство о владении названным в нем лицом определенного количества акций. При полной оплате акций акционер получает один сертификат на все количество приобретенных им акций. Сертификат акций должен содержать те же реквизиты, которые характерны для акции, а также указание на количество акций, которые принадлежат владельцу (акционеру). В некоторых нормативных документах сертификат акций относят к ценным бумагам, хотя это утверждение довольно спорно и может усложнить обращение ценных бумаг, привести к одновременному обращению как акций, так и их сертификатов.

УДК 336.67

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СПОСОБОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Н.Е. Киржаева
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В современных условиях хозяйствования прибыль становится основным источником социально-экономического развития предприятий. Это явление сопровождается резким повышением заинтересованности последних в росте денежных доходов и в совершенствовании механизма их распределения.

Как известно, чистый доход предприятия представляет собой сумму денежных средств, используемых для осуществления производственного и социального развития, материального поощрения работников.

Механизм распределения прибыли на предприятиях должен строится таким образом, чтобы способствовать созданию условий по наиболее рациональному использованию средств на развитие предприятия, принимая во внимание показатели уровней фондо- и энерговооруженности, оборачиваемости оборотных средств, производительности труда и т. д.

Эффективное использование прибыли, возможно, лишь при согласованности действий системы экономических рычагов. При этом первостепенное значение имеет реализация продукции. Во-первых, потому, что в процессе продажи товаром на рынке происходит возмещение израсходованных средств производства.

Во-вторых, реализация продукции – это тот момент, когда произведенный продукт получает признание на рынке. Любая заминка в реализации вызывает нарушение ритмичности производства, а значит, ведет к снижению эффективности деятельности предприятия.

Так как прибыль отражает результаты всех видов деятельности предприятия – производственной, непроизводственной и финансовой, это значит, что на размерах прибыли отражаются все стороны деятельности предприятия. Так, рост производительности труда означает снижение его затрат на единицу продукции, соответ-

© Киржаева Н.Е., 2013

ственно при нормальных условиях работы должны относительно снижаться расходы на оплату труда в расчете на единицу продукции. Улучшение использования основных производственных фондов означает, что относительно сокращаются затраты на их содержание и эксплуатацию, уменьшаются амортизационные отчисления в себестоимости отдельных изделий. Это, как и экономия материальных затрат, увеличивает прибыль и эффективность ее использования.

Возможность получения «незаработанной» прибыли за счет экстенсивного пути (главным образом за счет изменения условий поставки продукции, повышения цен и др.) покрывает бесхозяйственность, усиливает невосприимчивость предприятий к достижениям НТП, осуществлению мероприятий по ресурсосбережению. Если темп роста стоимостных показателей превышает прирост продукции в натуральном выражении, это означает снижение эффективности использования ресурсов, что отражается в повышении материалоемкости, трудоемкости и, в конечном счете – себестоимости продукции.

Руководству предприятий необходимо овладевать новыми методами распределения прибыли. Здесь должны учитываться интересы сразу нескольких сторон. Во-первых, государство заинтересовано как в создании условий, стимулирующих развитие производства, так и в реализации своих экономических функций, что обусловливает необходимость налогообложения, уменьшающего показатель прибыли на величину соответствующих налоговых отчислений.

Во-вторых, трудовой коллектив заинтересован в получении больших доходов, что требует увеличения расходов по статье «Заработная плата» и «Начисления».

В-третьих, кредиторы и акционеры должны быть уверены в платежеспособности фирмы, возвратности предоставленных ссуд.

Руководство же стремится, как можно большую часть прибыли оставить нераспределенной, в качестве резерва, позволяющего укрепить основы самофинансирования. На руководство возлагается ответственность планировать распределение прибыли таким образом, чтобы не нанести ущерба ни одной из сторон и, в то же время, обеспечить благосостояние предприятия.

Совершенствование механизма распределения прибыли, безусловно, положительным образом скажется на показателях рентабельности. Вне зависимости от того, на базе чего рассчитывается рентабельность, факторы ее роста зависят от единых экономических явлений и процессов.

Это прежде всего:

– совершенствование системы управления производством в условиях рыночной экономики;

– повышение эффективности использования ресурсов предприятия;

– совершенствование системы управления оборотными средствами, четкое определение источников их использования.

При анализе путей повышения рентабельности важно разделять влияние внешних и внутренних факторов. Такие показатели, как цена продукта и ресурса, объем потребляемых ресурсов и объем производства продукции, прибыль от реализации и рентабельность продаж, находятся между собой в тесной функциональной связи.

Крупные предприятия главное внимание обращают на проблемы контроля за изменениями промышленной производительности и стараются понижать роль внешнего фактора, или финансовой производительности. Дело в том, что одним из условий процветания предприятия является расширение рынка сбыта продукции за счет снижения цен за предлагаемые товары. Поскольку этот процесс не сопровождается снижением цен на потребляемые ресурсы, то роль дефлятора цены в формировании доходности предприятия понижается. Это естественным образом переключает сферу усилий руководства на контроль за изменениями промышленной производительности, то есть за внутренними факторами: снижение материалоемкости и трудоемкости продукции, повышение отдачи основных фондов – машин, оборудования и т. д.

Таким образом, одним из главных факторов роста уровня рентабельности выступает работа по ресурсосбережению, что ведет к снижению себестоимости, а следовательно – росту прибыли. В частности, если рассматривать состав себестоимости, то необходимо стремиться к экономии материальных затрат и накладных расходов, а также к снижению показателей брака.

Одним из факторов, способным реально повлиять на рост рентабельности может стать уменьшение остатков нереализованной продукции. Это может произойти во многом из-за того, что в остатках зачастую велик удельный вес наиболее рентабельных изделий.

С учетом того, что рентабельность продукции напрямую зависит от изменения себестоимости, а отпускные цены не всегда можно устанавливать на желаемом уровне, так как всегда существуют спросовые ограничения по цене, то можно предположить, что рентабельность можно увеличить за счет более эффективного использования ресурсов, а также внедрения нововведений, обеспечивающих снижение затрат.

В настоящее время, когда в стране наблюдается диспаритет цен, в том числе вследствие действий монополий, всякое из-

менение уровня цен на входные ресурсы находят отражение не сразу, а с определенным лагом; либо соответствующего изменения не происходит вовсе. Однако стоит отметить, что роль ценовой политики со временем будет неуклонно падать, по отношению к таким мерам воздействия, как товарная, сбытовая и стимулирующая политика. Возникает необходимость разработки и внедрения качественной маркетинговой стратегии развития предприятия, которая должна включать действия по сегментации рынков сбыта, поиску рыночных «ниш», совершенствованию качества товаров; то есть предприятия должны переориентировать свою деятельность на конечного потребителя.

Таким образом, в целях роста прибыли и рентабельности предприятия должны стремиться:

– к уменьшению ресурсозатрат, что ведет к снижению себестоимости;

– уменьшению остатков нереализованной продукции;

– ускорению оборачиваемости оборотных средств;

– снижению затрат на рубль товарной продукции;

– росту прибыли за счет эффекта масштаба, а не повышения цен;

– увеличению в номенклатуре продукции доли более рентабельных изделий.

УДК 658.168.3(470+571)

СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Н.Е. Киржаева
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В условиях современной рыночной экономики, предполагающей высокую степень финансово-хозяйственной самостоятельности хозяйствующих субъектов, острую конкурентную борьбу на товарных и финансовых рынках, необходимость принимать стратегические и оперативные управленческие решения при наличии неопределенности и риска, большое значение приобретает эффективное управление финансовой деятельностью предприятий.

© Киржаева Н.Е., 2013

Анализ финансово-экономических результатов российских предприятий в современных условиях показывает, что ухудшение их положения связано с отсутствием профессионализма и системного подхода в управлении финансовой деятельностью, приводящим к нулевой результативности используемых методов и к распылению имеющихся финансовых ресурсов. Чтобы избежать этих недостатков, любому предприятию в условиях рыночной экономики необходимо построить эффективную систему финансового менеджмента.

Стратегия и тактика финансового оздоровления обычно предполагают проведение определенного комплекса мероприятий в два этапа: на первом реализуются меры оперативного характера, дающие быстрые результаты, направленные на те участки работы, которые наиболее отзывчивы на корректирующие мероприятия; на втором – осуществляют стратегические, предполагающие глубинные преобразования действия, обеспечивающие долговременное устойчивое развитие, запас прочности при колебаниях внешней конъюнктуры и нарушениях равновесия по внутренним для предприятия причинам.

Оперативные меры в зависимости от проблем конкретного предприятия может включать какую-либо комбинацию следующих действий:

– усиление маркетинговой деятельности предприятия, поиск более дешевого или качественного сырья, расширение географии продаж;

– разработка более гибких схем получения сырья и сбыта готовой продукции;

– выбор оптимальной номенклатуры и объема производства для снижения издержек;

– ликвидация нерентабельных производств;

– улучшение системы планирования за счет внедрения бюджетирования;

– управление ценой готовой продукции (снижение цены или ее повышение с учетом соотношения «цена – качество»);

– улучшение использования оборудования и площадей;

– улучшение качества продукции;

– управление затратами, разработка программы снижения себестоимости;

– продажа легко реализуемых активов (в том числе внеоборотных), сдача в аренду части активов, их консервация (консервация позволяет временно освободиться от налога на имущество и амортизационных отчислений), передача в залог, списание неиспользуемых активов;

– безвозмездная передача незавершенного строительства в государственную (муниципальную) собственность;

– сокращение избыточного персонала;
– улучшение управления дебиторской задолженностью;
– поиск новых партнеров в бизнесе и т. п.

Успешное проведение оперативных процедур создает предпосылки для реализации мер стратегического характера, которые позволяют сформировать концепцию финансового оздоровления. К числу таковых относятся:

– дробление имущественного комплекса на отдельные предприятия;
– слияние, поглощение, вхождение в холдинг;
– ввод новых мощностей, освоение новых технологий;
– реализация медленно- и труднореализуемых активов, эффективность использования которых мала;
– приобретение, аренда, лизинг нового высокопроизводительного оборудования;
– переподготовка кадров, наем нового персонала;
– реструктуризация системы управления;
– поиск новых источников вложения капитала;
– оптимизация основных производственных, организационных и финансовых структур;
– создание необходимой информационной системы. Финансовое состояние предприятия отражает его конкурентоспособность (платежеспособность, кредитоспособность) в производственной сфере и, следовательно, эффективность использования вложенного собственного капитала.

Для более точной оценки деятельности организации необходимо использовать методы экономического анализа. Имея на вооружении набор инструментов анализа хозяйственной деятельности, можно достоверно и всесторонне оценить результаты хозяйственной деятельности организации.

Для того чтобы экономический анализ имел практическое применение, он, с одной стороны, должен быть комплексным, т.е. охватывать все стороны экономического процесса и выявлять всесторонние причинные зависимости, влияющие на деятельность организации в той или иной степени. С другой стороны, анализ должен обеспечить системный подход, когда каждый изучаемый объект рассматривается как сложная изменяющаяся система, находящаяся под влиянием ряда факторов внешней и внутренней среды.

С указанных позиций представляется целесообразным использование факторного анализа различных экономических показателей.

Практика показывает, что существующие методы финансового анализа необходимо совершенствовать. Это можно осуществить на основе применения апробированной системы бухгалтерского уче-

та на предприятии. Проводимый анализ должен основываться, прежде всего, на принятых практикой формализованных принципах бухгалтерского учета, которые формируют систему учета всех средств предприятия и результатов от их использования в процессе хозяйственной деятельности.

В современной экономической науке в последнее время появились многочисленные разработки в сфере анализа и прогноза деятельности предприятий. Так, особый интерес вызывают методы расчета степени отдаленности от банкротства фирм (компаний) и степени их надежности. Необходимость таких расчетов обусловлена тем, что в условиях свободного предпринимательства постоянно возникают вопросы, связанные с прогнозом финансовой устойчивости на длительную перспективу и оценкой вероятности банкротства предприятия в реальных экономических условиях. Основные направления совершенствования систем формирования, обработки и представления финансовой информации российскими предприятиями могут быть сформулированы следующим образом:

– переход на международный стандарт для ведения бухгалтерского учета и формирования финансовой отчетности, что позволит иметь четкое представление о реальном состоянии предприятия;

– обязательный аудит по международным стандартам, что гарантирует достоверность финансовой отчетности во всех ее существенных аспектах и позволяет выявить потенциальные риски;

– разработка системы типовых схем (в том числе систем бухгалтерских проводок) по учету, обработке и проверке финансовой информации под каждую часто повторяющуюся хозяйственную операцию (например, реализация, учет отдельных видов затрат и формирование себестоимости);

– разработка систем контроля за информационным потоком под каждую типовую учетную схему, что позволит значительно снизить риски ошибок;

– более широкое использование аналитических процедур для проверки содержательности представленной информации на этапе формирования финансовой отчетности (расчеты коэффициентов и сопоставление с данными по отрасли и за предыдущие периоды отчетности, расчеты трендов и зависимостей между финансовыми показателями и т. п.), что позволит удостовериться в том, что информация имеет смысл;

– использование автоматизированных информационных систем обработки данных для бухгалтерского учета и обработки рутинных хозяйственных операций;

– обязательное введение функции внутреннего аудита на предприятии, что позволит повысить надежность действующих учетных систем;

– подготовка персонала предприятия с учетом вышеизложенных задач, по необходимости привлечение специалистов для налаживания систем учета, обработки и анализа информации.

УДК 338.24.021.8:334.732.2

К ВОПРОСУ ИННОВАЦИОННОГО РЕФОРМИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КРЕДИТНОЙ КООПЕРАЦИИ

Ю.Г. Лепкина
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Кредитные кооперативы являются важным звеном финансово-кредитной системы агропромышленного комплекса. Во всем мире более полумиллиона кооперативных финансовых организаций успешно осуществляют экономическую деятельность в различных ее проявлениях. Диапазон таких организаций – от слаборазвитых кооперативных организаций взаимопомощи, члены которых объединяют свои накопления с целью предоставления друг ругу насущно необходимых кредитов, до современных кооперативных банковских систем, предлагающих своим членам и клиентам обширную программу финансовых услуг на высоком профессиональном уровне.

При всех различиях в деталях организации, исходя из зарубежного опыта, можно выделить особенности, характерные для всех успешно развивающихся кооперативных финансовых систем. Они работают по общим для кооперативного движения основным принципам:

– самопомощи, самоуправления и личной ответственности;

– принадлежат своим членам, являются частными организациями, преследующими цели социально-экономического развития села;

– имеют децентрализованную организационную структуру, непосредственно приближенную к своим членам.

В ряде субъектов Российской Федерации приняты целевые программы развития сельской кредитной кооперации, где обозначено, что через систему сельской кредитной кооперации будет идти процесс восстановления инвестиционного процесса, развитие мел-

© Лепкина Ю.Г., 2013

котоварного производства, частного предпринимательства и повышения уровня жизни сельского населения. В них выделены следующие основные задачи развития сельской кредитной кооперации:

1. Создание и обеспечение организационных, экономических и социальных условий для формирования и эффективного развития механизма самофинансирования мелкого и среднего агробизнеса.
2. Обеспечение сельскохозяйственных товаропроизводителей, предпринимателей, сельского населения доступными кредитными ресурсами.
3. Расширение спектра предоставляемых сельским жителям финансовых услуг.
4. Создание новых рабочих мест за счет развития предпринимательства и расширения производства хозяйствующих субъектов.
5. Обеспечение информационной поддержки сельского предпринимательства.
6. Создание на основе сельской кредитной кооперации производственной и потребительской кооперации.
7. Реализация через систему кредитной кооперации программ по жилищному строительству на селе.

Лидером в развитии сельской кредитной кооперации в России является Волгоградская область. Здесь функционирует двухуровневая система сельской кредитной кооперации. В 2013г. в регионе действовало 35 районных кредитных кооперативов (1-й уровень), которые объединялись в областной сельскохозяйственный потребительский кредитный кооператив «Содружество» (2-й уровень). Многие районные сельские кредитные кооперативы имеют свои представительства и филиалы в селах и хуторах. Система сельских кредитных кооперативов области в общей сложности объединяет 7,5 тыс. членов. На долю кредитной кооперации приходится около половины всех членов сельских кредитных кооперативов России. Система кредитной кооперации Волгоградской области быстро и динамично развивается.

Большую роль в становлении и развитии сельской кредитной кооперации в России играют структуры, действующие на федеральном уровне - Фонд развития сельской кредитной кооперации и Союз сельских кредитных кооперативов, а также ряд международных проектов, осуществляемых совместно с этими организациями.

Фонд развития сельской кредитной кооперации образован для содействия становлению системы сельской кредитной кооперации в России как одного из важнейших направлений реформирования финансово-кредитного механизма агропромышленного комплекса.

Фонд развития сельской кредитной кооперации содействует проведению аграрной реформы в России через реформирование

кредитно-финансовых отношений на селе и осуществляет следующие виды хозяйственной и предпринимательской деятельности:

– привлекает, аккумулирует и распределяет финансовой помощи для организации и развития кредитных кооперативов;

– содействует созданию и укреплению сельских кредитных кооперативов и их объединений путем предоставления им финансовой, научно-методической, организационной и консультационной помощи;

– содействует созданию сети учебно-методических центров для подготовки и переподготовки кадров для сельских кредитных кооперативов.

Основная цель Союза сельских кредитных кооперативов - содействие развитию сельской кредитной кооперации как важному направлению в реформировании финансово-кредитного механизма сельского хозяйства, разработка концептуальных основ развития кредитной кооперации в России.

Союз сельских кредитных кооперативов в настоящее время выполняет следующие функции:

– представительство, защита прав и интересов участников Союза сельских кредитных кооперативов в органах государственной власти, местного самоуправления и общественных организациях;

– координация деятельности сельских кредитных коо ператив ов;

– привлечение инвестиций и технической помощи российских и международных финансовых организаций для развития сельской кредитной кооперации, содействие в реализации международных проектов по кредитной кооперации в России.

Наряду с финансовой поддержкой Фонд оказывает техническую и консультационную поддержку сельским кредитным кооперативам, готовит кадры для кредитной кооперации. Такой комплексный подход к реализации Российско-американской программы дал ощутимые результаты. Сегодня каждый из аккредитованных кооперативов значительно улучшил свои экономические показатели – паевой фонд, количество членов, число выданных займов увеличилось в 2,5–3 раза.

Действуя сообща с кредитными кооперативами, Фонд развития сельской кредитной кооперации установил деловые контакты с администрациями областей Российской Федерации. В настоящее время администрации семи регионов страны заключили соглашения о сотрудничестве с Фондом Развития сельской кредитной кооперации и Союзом сельских кредитных кооперативов по развитию кредитной кооперации в следующих регионах: Волгоградская, Астраханская, Воронежская, Пермская области, республики Чувашия, Марий Эл, Удмуртия. Направления сотрудничества: фор-

мирование законодательной базы, разработка нормативно-технической документации, содействие в формировании материально-технической базы, создание системы безопасности деятельности кредитных кооперативов и предупреждение их от банкротства, создание механизмов доступа кредитных кооперативов к средствам государственной поддержки, информационное обеспечение сельских кредитных кооперативов позволят активизировать работу по созданию системы кредитной кооперации в России.

Таким образом, система кредитной кооперации позволит преодолеть одну из важнейших проблем современного сельского хозяйства – постоянно возрастающую дефицитность инвестиционных ресурсов. Причем если первоначально кредитные кооперативы могут выступать лишь средством для повышения привлекательности аграрного сектора как объекта инвестирования, то в дальнейшем их целевые кредиты могут стать основным источником инвестирования сельского хозяйства, как это присуще экономике развитых стран.

УДК 658.153

ФОРМИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНОЙ ВЕЛИЧИНЫ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

А.А. Маркова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Для обеспечения бесперебойной финансово-хозяйственной деятельности с целью последующей реализации и получения прибыли предприятию нужно располагать оборотными средствами. Их размер должен позволять приобретать в определенные сроки соответствующие материалы и комплектующие изделия. Часть оборотных средств требуется для оплаты труда работников и оплаты потребляемых энергоресурсов (электроэнергия, тепло, горячая вода и холодная) в процессе производства. Денежные затраты также необходимы при хранении и отправке готовой продукции потребителям. То есть организация бесперебойного процесса производства на промышленном предприятии не возможна без инвестирования средств в текущие операции.

© Маркова А.А., 2013

В рисковых условиях хозяйствования особую актуальность приобретает минимизация текущих средств, то есть формирование оборотных средств в минимально необходимых размерах, обеспечивающих выполнение предприятием производственной программы и своевременность осуществления расчетов по счетам.

Основным этапом в нормализации состояния оборотных средств могло бы стать определение оптимальной величины оборотного капитала предприятия, необходимого для достижения эффективного управления ими. В связи с этим возникает необходимость определения плановой потребности в оборотном капитале.

В ходе рыночных преобразований предприятия отказались от нормирования оборотных средств, основная причина – это чрезмерная усложненность и детализация методики нормирования, которая делала ее малопригодной для мобильного управления средствами и ресурсами предприятия. В результате норматив исчез не только из отчетности, но и вообще из поля зрения предприятий. Однако ослабление внимания предприятия к планированию оборотных средств произошло главным образом в силу внешних факторов. Сама внутренняя, глубинная потребность в рациональном управлении оборотными средствами не только осталась, но и обострилась. Взаимные неплатежи предприятий друг другу, недоимки по платежам в бюджет, не возврат кредитов представляют своеобразную реакцию на неупорядоченность оборотных средств, метод приспособления к ней в условиях, когда не действуют другие механизмы. В основе платежного кризиса лежит глубокое расстройство финансов предприятий и неумелое управление ими.

Важным шагом в правильном направлении было бы возрождение практики планирования (нормирования) оборотных средств предприятий на новом качественном уровне. Принципиальными моментами новой концепции могли бы стать:

– планирование оборотных средств по двум независимым моделям – размещаемым средствам (активам) и источникам финансирования (пассивам);

– планирование общей потребности в оборотных средствах без подразделения их на нормируемые и ненормируемые статьи;

– переход к укрупненным методам расчета потребности в оборотных средствах с последующей их детализацией по статьям;

– широкое применение типовых норм и нормативов оборотных средств по отраслям народного хозяйства.

Укрупненные методы расчета потребности в оборотных средствах имеют в основе два главных параметра: длительность финансового цикла и планируемые затраты по хозяйственной деятельности. Длительность финансового цикла определяется че-

тырьмя периодами: период снабжения; период производства; период сбыта; период расчетов.

Длительность финансового цикла может быть рассчитана по общепринятой методике или на основе отраслевых нормативов. Главное – не усложнять такие расчеты, не следовать желанию подсчитать запасы по каждой позиции, исходить из нормального экономически целесообразного поведения. Продолжительность цикла снабжения и сбыта не должна превышать значений, принятых в маркетинговой деятельности. Цикл производства должен соответствовать технологии, цикл расчетов – договорным условиям.

Потребности предприятия в оборотных средствах по источникам финансирования должны определяться по модели, независимой от установления потребности в оборотных активах. Основой для расчетов здесь служит категория «собственный оборотный капитал». Планируемая величина собственного оборотного капитала предприятия прежде всего «настраивается» на минимальную и максимальную потребность. Первая должна быть не менее 10 % от величины оборотных средств. Максимальная величина собственного оборотного капитала обусловлена принципом целесообразности. Не выгодно держать в обороте капитал, превышающий стоимость необходимых материальных запасов и затрат. На практике максимум собственного оборотного капитала может составлять и меньшую величину (60–80 % запасов) при возможности получения краткосрочных кредитов и займов, но все же он должен составлять не менее 50 % стоимости материальных запасов и затрат.

Разница между плановой потребностью предприятия в оборотных активах предприятия и приемлемой величиной собственного оборотного капитала оказывает необходимость привлечения дополнительных источников финансирования. Ими могут быть: устойчивые пассивы, привлеченные средства, кредиты и займы, финансовая помощь.

Планируемые привлеченные средства – это кредиторская задолженность, включенная в оборот предприятия на законных основаниях и на определенный период: по коммерческому кредиту или предоставленным авансам.

Для сбалансирования плановой потребности в средствах (дебиторы) и привлекаемых источников финансирования (кредиторы) желательно взаимно компенсировать плюсовые и минусовые результаты по взаиморасчетам. Для этого продолжительность предоставляемых кредитов и авансов покупателям (или их сумма) должна быть меньше продолжительности (или суммы) кредитов и авансов, полученных от поставщиков.

Планирование кредитов и займов для текущего оборота средств зависит от множества внешних факторов, прежде всего от состоя-

ния рынка ссудного капитала, темпов инфляции, ставок процента за кредит и т. д. В современных условиях кредит банка труднодоступен для предприятий даже на краткосрочные цели. Возможности финансовой помощи предприятию со стороны централизованных отраслевых, внебюджетных и бюджетных фондов также весьма ограничены и носят индивидуальный характер. При невозможности сбалансирования потребности в оборотных активах с реальными источниками финансирования предприятие в условиях рынка должно искать пути сокращения самой потребности в средствах за счет ускорения оборачиваемости средств, а в необходимых случаях – за счет сокращения объема хозяйственной деятельности.

Условия рыночной экономики и переход к ней, конкуренция вызывают потребность в соответствующей кредитной политике по отношению к своим контрагентам. При наличии высоких производственных возможностей относительно низких переменных затратах предприятия для увеличения объема реализации должны применять либеральную кредитную политику. Имеется в виду целесообразность расширения объема, сроков коммерческого кредита и увеличения средств в расчетах.

Экономическая эффективность использования оборотных средств связана также с перспективными направлениями экономии оборотных средств, что выражается в следующем:

– снижение удельных расходов сырья, материалов обеспечивают руководству большие экономические выгоды;

– экономия материальных ресурсов способствует внедрению в производство новых более экономичных материалов;

– способствует снижению себестоимости продукции;

– побуждает к внедрению новой техники, совершенствованию технологических процессов и оказывает положительное воздействие на финансовое состояние предприятия.

Таким образом, экономическая эффективность улучшения использования и экономии оборотных средств оказывает положительное воздействие на все стороны деятельности предприятия.

ISBN 978-5-9905318-1-9. Инновационные процессы
в развитии современного общества. Саранск, 2013

УДК 658.14

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Н.В. Намлиева
Мелитопольский институт государственного и муниципального управления Классического приватного университета, г. Мелитополь, Украина

Инвестиции на промышленных предприятиях сегодня являются главным инструментом осуществления их структурной перестройки и основой инновационного развития и научно-технического прогресса. Дефицит инвестиционных ресурсов в экономике Украины привел к спаду промышленного производства. В источниках финансирования инвестиционной деятельности промышленных предприятий наибольшую часть занимают прибыль и амортизация. При этом значительные объемы прибыли формируются и используются преимущественно в экспортоориентированных отраслях промышленности, тогда как предприятия, которые ориентированы на внутренний спрос, лишены возможности возобновлять изношенные средства и осуществлять технический прогресс.

На сегодня инвестиционная привлекательность многих отечественных промышленных предприятий находится на низком уровне, а инвесторы рассматривают вложение в предприятия как высокорискованные. Из-за неразвитости отечественного фондового рынка его инвестиционный капитал имело доступный предприятиям. Кредитование предприятий со стороны банков сдерживается высокими рисками вложений в реальный сектор экономики. Таким образом, механизм нагромождения средств на уровне предприятий работает чрезвычайно неэффективно.

Для Украины характерна низкая зависимость инвестиционной активности предприятий от макроэкономических факторов управления. Правовая и экономическая регуляция инвестиционной деятельности, которая применяется государством, не дает надлежащую отдачу. Менеджмент предприятий, ориентированный преимущественно на краткосрочные и узкие цели, не решает стратегических заданий развитию бизнеса относительно управления привлекательностью предприятий для инвесторов.

Инвестиционная составляющая экономического роста изучается в разных отечественных и зарубежных научных школах. Исследованию взаимосвязи инвестиций и экономического роста, факто-

© Намлиева Н.В., 2013

ров инвестирования, проблем привлечения капитала, процессов принятия инвесторами решения, о вложении средств посвященные труды таких известных зарубежных ученых-экономистов, как Ф. Бергер, С. Брю, Ю. Бригхем, Л. Гитман, М. Джонк, Дж. Кейнс, К. Макконелл, М. Миллер, П. Самуэльсон, Г. Холт, У. Шарп и др. Проблемы активизации инвестиционной деятельности исследовали украинские ученые: А.И. Амоша, В.Ф. Беседин, И.А. Бланк, О.И. Даций, О.М. Иванницкая, А.В. Мерзляк, В.Е. Момот, А.А. Пересада, А.А. Ткач, М.Г. Чумаченко и др.

Анализ трудов ученых-экономистов показывает, что, преимущественно, обсуждаются вопросы управления использованием инвестиционного капитала, а не его привлечением, не раскрывается роль и задание менеджеров предприятий в управлении этим процессом. Отсутствует концепция управления привлечением инвестиций на предприятие.

Любые направления и формы хозяйственной деятельности предприятия осуществляются за счет сформированных им инвестиционных ресурсов. От характера и особенностей управления привлечением инвестиций на конкретное предприятие и зависит общий уровень эффективности его инвестиционной деятельности.

Основная цель управления привлечением капитала – обеспечение предприятий инвестиционным капиталом, который привлекается на приемлемых условиях. Приемлемыми условиями для предприятий является минимизация платы за доступный и своевременно полученный капитал при сохранении управляемости предприятий.

Иными словами, целью управления инвестиционной привлекательностью является обеспечение инновационного конкурентоспособного развития предприятия инвестиционными ресурсами в достаточных размерах и на приемлемых условиях, сроках, цене и структуре. Реализация этой цели автоматически обеспечит сохранение структуры собственности, то есть будет гарантией сохранения предприятия от поглощения.

Цена капитала определяется как его видом, так и отношением, между отдельными его компонентами. Следовательно, предприятие должно искать приемлемые частичные пропорции собственного и заемного капитала, исходя из соотношения цен этих компонентов, которые сложились, путем повышения уровня инвестиционной привлекательности, то есть уменьшение внутренних рисков, и уценка заемного через уменьшение финансового риска (т. е. поддержки ограниченной доли долга в общей сумме источников).

По содержанию такое управление предусматривает выделение целевых групп инвесторов, обеспечения удовлетворения их требований, планирования, анализ и поддержание необходимого уровня

показателей инвестиционной привлекательности. Цель и содержание управления инвестиционной привлекательностью реализуются при решении таких заданий, как управление производственным и финансовым рисками, маркетингом, факторами стоимости, формирования инвестиционного имиджа предприятия.

Содержание управления инвестиционной привлекательностью предприятия определим в таком виде:

1. Выделение групп инвесторов с подобными преимуществами. Выбор целевых групп инвесторов, требованиям которых должны отвечать характеристики предприятия.

2. Определение меры значимости для целевых сегментов тех или других составляющих инвестиционной привлекательности, обеспечения их на необходимом уровне и информирование инвесторов о текущих и перспективных инвестиционных характеристиках, то есть создание соответствующего инвестиционного имиджа компании.

3. Обеспечение в стратегических планах позитивных тенденций развития инвестиционной привлекательности компании, то есть управление изменениями показателей, которые характеризуют инвестиционную привлекательность. Для того, чтобы реализовать цель и содержательный аспект процесса управления инвестиционной привлекательностью, необходимо выполнять конкретные задания из обеспечения определенного уровня.

Задание управления инвестиционной привлекательностью можно сформулировать таким образом:

1. Управление инвестиционными рисками – производственными и финансовым, с помощью чего будет обеспечиваться управление финансовыми характеристиками предприятия – его прибыльностью и платежеспособностью.

2. Управление маркетингом, то есть обеспечение определенного уровня маркетингового управления и одновременно укрепления и расширения рыночных позиций.

3. Поддержка и наращивание инвестиционной стоимости.

4. Создание привлекательного имиджа предприятия для инвестора путем доказательного информирования о своей деятельности.

Одной из важных функций эффективного управления инвестиционной привлекательностью является разработка стратегии с целью завоевания на рынке сильных позиций и разработки подходов относительно ее успешной реализации в условиях неопределенности внешней среды, сильной конкуренции и внутренних проблем. Разработка стратегии предусматривает:

1. Определение целей и долгосрочных перспектив развития инвестиционной деятельности на предприятии.

2. Превращение общих целей в конкретные направления осуществления инвестиционной деятельности.

3. Эффективную реализацию разработанной стратегии с целью достижения поставленных целей и перспектив развития.

4. Анализ ситуации на рынке, внесение корректив в долгосрочные направления инвестиционной деятельности, стратегию с учетом накопленного опыта, условий, которые изменяются, новых идей и новых возможностей предприятия.

УДК 658.153

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ И СПОСОБЫ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Л.М. Нефедова, Н.Е. Киржаева
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Любая коммерческая организация (предприятие), ведущая производственную или иную коммерческую деятельность, должна обладать определенным реальным, т.е. функционирующим имуществом или активным капиталом в виде основного и оборотного капитала.

Для успешной работы предприятиям необходимы соответствующие производственной программе запасы сырья, материалов, топлива, малоценных и быстро изнашивающихся предметов. Обеспечивая потребности рынка, каждое предприятие должно создавать и определенные запасы готовой продукции. При поставках готовой продукции на различных договорных условиях и расчетах предприятия значительные средства отвлекают в расчеты, т. е. дебиторскую задолженность. В свою очередь, в целях своевременного погашения кредиторской задолженности предприятие должно располагать определенными денежными средствами на расчетном и других счетах в банках и кассе. Все это предопределяет необходимость вложения части капитала предприятия в оборотные активы.

Наличие у предприятия достаточных оборотных средств является необходимой предпосылкой для его нормального функционирования в условиях рыночной экономики. Важно уметь правильно управлять оборотными средствами. Предприятие в случае эффективного управления своим и чужим оборотным капиталом может

© Нефедова Л.М., Киржаева Н.Е., 2013

добиться экономического положения, сбалансированного по ликвидности и доходности.

Необходимость повышения эффективности использования оборотного капитала отечественных предприятий и организаций требует реализации целого комплекса мер, к числу основных из которых целесообразно отнести следующие.

Прежде всего, необходимо соблюдение определённых условий финансовой состоятельности предприятия (бизнеса) с позиций качественных параметров финансовых потоков. Предпринимательская деятельность будет финансово успешной при соблюдении двух обязательных условий:

1) финансовый поток хозяйствующего субъекта должен покрывать текущие затраты на сумму постоянных и переменных издержек; всех обязательных платежей (штрафов, пени, неустоек); инвестиций, достаточных для развития бизнеса и поддержания его конкурентоспособности;

2) финансовый поток хозяйствующего субъекта необходимо получать в сроки, позволяющие вовремя исполнять все финансовые обязательства. Если денежная выручка поступает с задержками, то в принципе доходное предприятие (бизнес) может утратить ликвидность и платежеспособность из-за снижения оборачиваемости оборотного капитала.

Необходимо концентрировать в единый комплекс нормативно закрепленные механизмы снижения дебиторско-кредиторской задолженности с использованием таких финансовых инструментов, как факторинг, перевод долга, уступка требований, обмен требований на акции (доли участия), на-логовый кредит, новация долга.

Необходима оптимизации структуры оборотного капитала как неотъемлемой части стратегии финансового оздоровления для восстановления ликвидности и платежеспособности.

По своему содержанию структурная оптимизация оборотного капитала есть стратегия приведения состава его капитала, отдельных подразделений и имущественного комплекса в целом к таким пропорциям, которые способствуют минимизации задолженностей, наращиванию входящих и экономии исходящих финансовых потоков.

Практически финансовая политика оптимизации структуры оборотного капитала предприятия может осуществляться путем внутренней реструктуризации оборотных активов.

Одним из важнейших показателей эффективного управления оборотными средствами является высокая оборачиваемость оборотных активов.

Решение задачи сокращения периода оборота оборотных средств в целом заключается в снижении периода оборота каждой

из наиболее весомых являющих текущих активов, то есть запасов материалов, незавершенного производства, готовой продукции, дебиторской задолженности. Для промышленных предприятий в условиях экономики переходного периода актуальность решения задачи возрастает многократно.

Одним из эффективных способов минимизации средств в запасах материалов в условиях современной экономики является внедрение на предприятии системы своевременного производства и методики оптимального вложения средств в запасы материалов и покупных изделий. Для организации бесперебойной работы производства предприятию необходимо постоянно иметь определенный запас материалов по количеству и номенклатуре. Одним из эффективных способов контроля наличия материалов в минимально необходимых количествах является АВС – метод контроля товарно-материальных запасов. Суть метода заключается в том, что все запасы материалов делятся на три категории по степени важности при поддержании ритмичного хода производственного процесса.

Минимизация средств в другие составные части запасов – такая же важная задача. Иначе говоря, в процессе минимизации средств, вкладываемых в запасы материалов, ни в коем случае не следует ослаблять внимание к расходованию средств на вспомогательные материалы, тару, топливо и запасные части для ремонта. В числе других способов, влияющих на минимизацию затрат в запасах материалов, следует отметить: установление прогрессивных норм расхода сырья, материалов, топлива; замена дорогостоящих видов материалов и топлива более дешевыми без снижения качества продукции; систематическая проверка состояния складских запасов.

Эффективное управление оборотным капиталом состоит также в решении совокупности следующих задач:

– сокращение производственного цикла и уменьшение периода оборота материалов, уменьшение периода оборота незавершенного производства, уменьшение периода оборота готовой продукции;

– уменьшение периода оборота дебиторской задолженности;

– уменьшение периода оборота авансов за материалы, то есть сокращение времени между оплатой материалов и их поступлением на предприятие до начала производственного цикла.

Методы управления процессом производства должны предусматривать целую гамму финансовых и организационных воздействий. К их числу можно отнести:

– обеспечение эффективной оплаты труда;

– расширение фронта выполнения работ с соответствующим привлечением трудовых ресурсов предприятия;

– составление графика изготовления продукции и жесткий контроль за его выполнением;

– подробный расчет трудоемкости изготовления товарной продукции и сопоставление ее с возможностями производства;

– привлечение к выпуску товарной продукции смежных предприятий в случае нехватки собственных кадров и производственных мощностей;

– доведение производственных заданий до рабочих мест с обозначенным размером оплаты труда;

– создание задела узлов и деталей для компенсации потерь по причине брака и в связи с отклонениями от установленных сроков по причине поломки оборудования;

– оптимальный подбор квалифицированных кадров и расстановка по производственным участкам.

Необходимо отметить, что политика управления оборотным капиталом значительно отличается по отраслям и видам деятельности и может принимать различные формы. Осознание этого факта имеет прикладное значение: как правило, невозможно воспользоваться чужим опытом, заимствовать чьи-то готовые схемы. Разработка политики управления оборотным капиталом – в значительной степени творческий процесс, и каждая фирма должна пройти его самостоятельно, основываясь на теории вопроса, практике, учете особенностей своего производства.

УДК 368.811

ИПОТЕЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ

Н.А. Садовникова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Ипотечное страхование (англ. *mortgage insurance*) — это страхование риска убытков у кредиторов, которые могут возникнуть в случае дефолтов ипотечных заемщиков и последующей реализации заложенного имущества (недостаток средств от реализации заложенного имущества и невозможность довзыскать с заемщика остаток средств).

Термин ипотечное страхование закрепился за сегментом кредитных рисков и его не следует путать с иными видами страхования, сопровождающими ипотечный кредит (страхование имущества, титульное страхование, страхование от несчастного случая –

© Садовникова Н.А., 2013

в составе комплексного ипотечного страхования).

По природе своего риска ипотечное страхование относится к страхованию кредитных рисков. В силу особенностей российского законодательства ипотечное страхование реализуется через страхование ответственности заемщика (плательщик и страхователь – заемщик, выгодоприобретатель – кредитор) или через страхование финансовых рисков (страхователь, плательщик и выгодоприобретатель – кредитор). В зарубежной практике, поскольку это единый риск, то он обычно объединяются в один вид с различием лишь того, за чей счет осуществляется оплата.

Страхование – обязательное условие при оформлении ипотеки. По закону заемщик обязан страховать только предмет залога от повреждения и полного уничтожения. Но банки-кредиторы, как правило, требуют, чтобы заемщик дополнительно страховал свою жизнь и трудоспособность и риск утраты права собственности на жилье (титул). Срок ипотечного страхования равен сроку, на который оформляется ипотечный кредит.

При ипотечном страховании жилья банк настаивает на страховке в сумме кредита, увеличенной на 10%, но многие заемщики страхуют приобретаемое жилье на полную его стоимость. При таком варианте, если наступит страховой случай, то страховая компания погасит ипотечный кредит в банке за заемщика, и выдаст самому заемщику оставшуюся сумму по страховому договору.

Обычно ипотечный банк имеет список страховых компаний, которые являются его партнерами, и заемщикам ипотечного кредита настоятельно рекомендуется страховаться именно в этих компаниях. Если же заемщик (или его работодатель) застраховал ранее жизнь и трудоспособность в какой-либо другой страховой компании, и ему не хочется менять страховщика этих рисков, то ему необходимо подобрать тот банк, который готов зачесть существующий у заемщика страховой полис, не смотря на то, что страховщик не является его партнером.

Что касается утраты права собственности на жилье, то некоторые банки требуют страховать этот риск на весь период ипотечного кредитования, а некоторые только на 3 года (срок исковой давности по недействительным сделкам). Если жилье приобретается в новостройке, то титул страховать необязательно.

Тарифы на страхование рисков определяются индивидуально для каждого заемщика. Страхование жилья составляет 0,3–0,5 % суммы страховки и зависит от того, какие у дома перекрытия (деревянные или иные), общего технического состояния жилья, наличия отделки и пр. Тариф на страхование жизни и трудоспособности заемщика ипотечного кредита изменяется в пределах 0,3–1,5 %. На него влияют возраст заемщика, состояние его здоровья,

характер профессиональной деятельности. Иногда банки требуют застраховать так же жизнь созаемщика, если его доходы учитывались при определении размера кредита. При страховании титула имеет значение «юридическая чистота» жилья. Тариф по этому риску составляет 0,2–0,7 %.

В среднем совокупные расходы заемщика на ипотечное страхование составляют 1–1,5 % в год от остатка по кредиту, увеличенного на 10 %.

Страховые платежи по ипотеке обычно осуществляются раз в год. Когда подходит срок платежа, банк сообщает в страховую компанию остаток задолженности заемщика, и, исходя из этой суммы, рассчитывается страховой взнос. Таким образом, размер страховых платежей каждый год уменьшается вместе с задолженностью по кредиту. С некоторыми страховыми компаниями можно договориться о том, чтобы платить страховой взнос ежеквартально – это может быть легче для бюджета заемщика, чем единоразовая годовая выплата.

Страхование жизни и трудоспособности оплачивается с момента получения кредита. Момент страховых выплат по самому жилью зависит от того, какое жилье приобретается – готовое или строящееся. В первом случае заемщик оплачивает страхование недвижимости и титула с момента получения кредита, а во втором – после оформления жилья в собственность.

При заключении договора страхования ипотеки следует внимательно изучить перечень страховых случаев, по которым убытки будут возмещены. При страховании жизни и трудоспособности страховыми случаями обычно являются смерть застрахованного и частичная или полная утрата трудоспособности (присвоение статуса инвалида I или II группы) в период действия страхового договора. При страховании жилья страховым случаем является гибель или повреждение недвижимости в результате пожара, залива жидкостью, стихийного бедствия, противоправных действий третьих лиц (вандализма, поджога, подрыва взрывчатых веществ), конструктивных дефектов здания, о которых на момент заключения договора страхователю известно не было. Страховым случаем по страхованию титула жилья может быть вступившее в законную силу решение суда, в результате которого заемщик утратил права собственности на предмет ипотеки.

При наступлении страхового случая следует немедленно поставить в известность кредитора и страховую компанию и уточнить порядок действий в той или иной ситуации.

В случае смерти заемщика или получения им инвалидности страховая компания исполняет за него обязательства по погашению ипотечного кредита и уплате процентов. Заложенная квартира

переходит в полноправную собственность заемщика или его наследников.

В случае повреждения застрахованного жилья, страховщик выплачивает страховое возмещение заемщику. Если жилье было застраховано только на сумму ипотечного кредита, а не на полную стоимость, то полученных по страховке средств может не хватить на восстановление жилья.

В случае физической утраты жилья или потери права собственности на него, получателем страховой выплаты является банк-кредитор, и он получит от страховой компании остаток задолженности по кредиту, увеличенный на 10 %. Заемщик может получить разницу стоимости жилья и ипотечного кредита, если застраховал жилье на его полную стоимость.

Если ипотечный кредит погашен досрочно, то можно так же досрочно расторгнуть договор страхования и вернуть сумму страховых платежей за неиспользованный период. То есть, если был оплачен страховой взнос за весь год, а в середине этого года произошло досрочное погашение кредита, то можно подать заявление в страховую компанию о возврате суммы взноса, приходящейся на вторую половину года. Если досрочное погашение было частичным, то можно обратиться в страховую компанию за перерасчетом, и страховая обязана будет заключить дополнительное соглашение.

Несмотря на то, что ипотечное страхование имеет природу кредитного риска, в России ипотечное страхование реализуется через два вида, разделенных по признаку Страхователя: страхование ответственности заемщика или как страхование финансовых рисков кредиторов. Возможна реализация ипотечного страхования через предпринимательские риски кредитора, но в отношении пулов кредитов, так как в противном случае нарушается базовый принцип – следования страховой защиты за ипотечным кредитом (в предпринимательских рисках такое невозможно).

Страхование ответственности заемщика на сегодня определено в главе 31 закона «Об ипотеке» и предусматривает ряд серьезных ограничений, сдерживающих развитие данного вида:

• страхованию подлежат только ипотечные кредиты (ипотечные займы не могут быть застрахованы);

• страхованию подлежит только случай совпадения в одном лице заемщика и залогодателя;

• размер ответственности заемщика ограничен 20 % сверх 70 %, что недостаточно в Российских реалия – как показано выше, точка безубыточности в ипотечном кредитовании проходит через LTV < 60 %.

ISBN 978-5-9905318-1-9. Инновационные процессы
в развитии современного общества. Саранск, 2013

УДК 336.14

СИСТЕМА ФИНАНСИРОВАНИЯ СФЕРЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Н.В. Чубриков
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Важнейшим элементом социального и экономического развития общества является медицинское обслуживание населения. В последние годы все больше исследований посвящается различным аспектам здоровья населения, в том числе и проблеме финансирования сферы здравоохранения. Особенно эти вопросы актуальны в России по причине низкой продолжительности жизни, роста заболеваемости, состояния системы здравоохранения в целом и депопуляции населения. Только за последний межпереписной период (2008–2010 гг.) население России уменьшилось на 2,3 млн человек и по состоянию на 14 октября 2010 г. численность постоянного населения Российской Федерации составила 142,9 млн человек.

Экономические преобразования, нарушения экологии, вопросы продовольственной безопасности, изменения социально-психологической среды и ряд других факторов способствовали увеличению социально-значимых патологий, таких как сердечно – сосудистые заболевания, сахарный диабет, туберкулез, гепатиты, инфекции. Особо актуальным для системы здравоохранения России в целом и отдельных регионов является вопрос снижения заболеваемости населения сердечно-сосудистыми болезнями. Так, число зарегистрированных больных сердечными заболеваниями, установленным впервые в жизни в РМ за первое десятилетие текущего века увеличилось на 20% с 20 641 до 25 306 человек. Вопросам уменьшения и профилактики сердечно-сосудистых заболеваний уделяется самое пристальное внимание, в том числе и в рамках национального проекта «Здоровье», т. к. смертность от данного вида болезней составляет более половины общего количества смертей, как в России, так и в Мордовии. При этом важно отметить, что умирают от данной патологии, как правило, лица трудоспособного возраста, особенно представители мужского пола, составляющие основу демографического и экономического потенциала страны. Именно болезни системы кровообращения Всемирная

© Чубриков Н.В., 2013

организация здравоохранения назвала «убийцей № 1» среди причин смерти населения экономически развитых стран.

Ежегодно в России, в том числе и в Республике Мордовия увеличивается численность больных злокачественными новообразованиями. Обобщающим индикатором уровня заболеваемости населения злокачественными новообразованиями является показатель числа зарегистрированных больных с впервые установленным диагнозом. В 2010 г. число таких больных в Мордовии увеличилось по сравнению с 2000 г. на 19 % и составило 3 300 человек.

Тенденция интенсивного роста наблюдается и по заболеваемости населения сахарным диабетом. За указанное десятилетие число больных с диагнозом «сахарный диабет», установленным впервые в жизни в республике увеличилось более чем в 2 раза и составило в 2010 г. 1 980 человек. Аналогичные тенденции характерны и по другим социально значимым патологиям как по стране в целом, так и в Республике Мордовия.

Приведенный небольшой блок показателей, характеризующих состояние здоровья населения, свидетельствует о недостаточном внимании общества к сфере здравоохранения и недостаточных объемах ее финансирования. При этом следует учитывать, что затраты общества на развитие здравоохранения имеют и социальное и экономическое значение. Экономический эффект здравоохранения состоит в том, что предупреждая заболевания и восстанавливая здоровье человека, являющегося важной составной частью производительных сил общества, здравоохранение тем самым способствует росту производительности труда и продлению периода активной трудоспособности человека. Все это, в конечном счете, способствует росту национального дохода страны и качества жизни населения.

Источниками финансового обеспечения сферы здравоохранения являются: бюджетные ресурсы, средства работодателей и деньги населения. В XX веке во многих странах осуществлялся переход от платных медицинских услуг к полностью или частично бесплатным для населения. В России, начиная с 90-х гг. происходит обратный процесс: появились и расширяются платные медицинские услуги. В связи с этим наиболее остро стоит вопрос поиска оптимального соотношения между источниками финансирования социальных услуг: образовательных, медицинских и прочих.

В соответствии с конституцией 1993 г. (ст. 7) «Российская Федерация – социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека». Каждый гражданин Российской федерации имеет право на охрану здоровья и медицинскую помощь. В государственных и муниципальных учреждениях здравоохранения

всем гражданам оказывается бесплатная медицинская помощь за счет средств соответствующего бюджета, страховых взносов и других поступлений (ст. 41 Конституции РФ). Следовательно, финансирование медицинских услуг в государственных и муниципальных учреждениях здравоохранения должно осуществляется, прежде всего, за счет бюджетных средств.

Активное финансирование госпрограмм в сфере здравоохранения, в частности строительство перинатальных, кардиологических центров обусловливает снижение детской смертности, уменьшение смертности от сердечно – сосудистых заболеваний (инсультов, инфарктов и т. д.). Это еще раз доказывает необходимость роста расходов на здравоохранение. Однако в трехлетнем бюджете на 2012–2014гг. увеличения этих расходов не наблюдается, хотя мировой опыт свидетельствует, что расходы на здравоохранение в размере 6–7 % ВВП являются минимальным объемом финансирования, позволяющим государству иметь качественную медицину. В Российской Федерации государственное финансирование здравоохранения в абсолютных показателях ежегодно увеличивается, однако доля расходов на здравоохранение в ВВП остается без изменений и составляет 3–4 %, что является явно недостаточным и не способствует оздоровлению населения [2, с. 15].

В 2010 г. Мордовия была включена в программу мероприятий, направленных на улучшение медицинской помощи больным сердечно-сосудистыми патологиями. Именно благодаря государственному финансированию в республике открыт Региональный сосудистый центр на базе МУЗ «Городская клиническая больница № 4», открыты и действуют три первичных сосудистых отделения (на базе МУЗ «Городская клиническая больница скорой помощи», на базе МУЗ «Краснослободская ЦРБ», на базе МУЗ «Комсомольская ЦРБ» Чамзинского муниципального района). Все это будет способствовать снижению смертности от сердечно-сосудистых заболеваний, оздоровлению населения республики и увеличению ее демографического и экономического потенциала.

В 90–е гг. в России осуществлена реформа государственных финансов, в результате чего появилась система внебюджетных фондов. Внебюджетные фонды в настоящее время являются стабильным источником денежных средств для финансирования конкретных социальных потребностей общественного значения, в том числе и в сфере здравоохранения. В частности в стране была введена система обязательного медицинского страхования (ОМС) граждан, в результате чего появился новый источник финансирования здравоохранения – взносы работодателей. Система ОМС обеспечивает сохранение права каждого гражданина на получение

квалифицированной медицинской и лекарственной помощи независимо от уровня благосостояния.

Финансовые ресурсы фондов обязательного медицинского страхования находятся в государственной собственности и не входят в состав федерального и регионального бюджетов. Размер страхового взноса на обязательное медицинское страхование в настоящее время установлен в размере 3,1 % начисляемой оплаты труда. Введение системы ОМС означало переход к смешанной системе финансирования здравоохранения: бюджетно – страховой. При этом бюджетные средства используются для финансирования медицинских услуг неработающего населения (учащихся, пенсионеров, домохозяек и т.п.), а внебюджетные средства – работающих граждан. Наряду с системой ОМС с 2005 гг. в РФ активно развивается и система добровольного медицинского страхования (ДМС).

Характеризуя структуру финансирования здравоохранения России на современном этапе, необходимо отметить, что более 60 % общего объема ресурсов, направляемых в эту сферу, приходится на приходится на государственные средства, о чем свидетельствуют данные Минздравсоцразвития России: «бюджетные расходы на здравоохранение в 2010 г. составили 1 449 млрд руб. (3,2 % ВВП), в том числе федеральные 393, бюджеты субъектов РФ – 516,4, бюджеты фондов ОМС – 540,4 млрд руб. (из них в медицинские организации системы ОМС поступило 510 млрд руб.). Дополнительно медицинские организации заработали 320 млрд руб. на платных услугах и программах ДМС…» [1, с. 46].

Понятие здоровье населения является комплексной социально-экономической проблемой. Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) формулирует здоровье не только как отсутствие болезней, но и как состояние полного физического, духовного и социального благополучия. Достижение этой цели требует разработки комплекса социальных программ, направленных на создание условий, для укрепления здоровья всех возрастных групп населения на основе, прежде всего, государственного финансирования как важного приоритетного направления бюджетной политики современной России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Архипов А.П. О страховых принципах финансирования российского здравоохранения // Финансы. 2012. № 2. С. 42–48.

2. Приоритеты бюджетной политики. Расширенное заседание коллегии Минфина России // Финансы. 2012. № 5. С. 3–16.

ISBN 978-5-9905318-1-9. Инновационные процессы
в развитии современного общества. Саранск, 2013

УДК 336.143(470+571)

ПРИОРИТЕТЫ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Л.Н. Чубрикова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Период быстрого экономического роста (2000–2008 гг.) сопровождался увеличением доходной базы государственного бюджета страны, что позволяло существенно увеличить расходы и компенсировать резкое сокращение финансирования бюджетного сектора и социальных обязательств, которые имели место в 90-е годы. При этом следует отметить, что доля нефтегазовых доходов в общем объеме доходов федерального бюджета выросла с 30,2 % в 2004 г. до 46,1 % в 2013 г. а его ненефтегазовый дефицит увеличился с 1,8 % до 9,7 % ВВП.

В 2012 г. в России продолжился рост доходов населения, средняя заработная плата в реальном выражении увеличилась на 8,4 %, пенсии – на 4,9 %, в целом реальные денежные доходы возросли – на 4,8 %. На рынке труда происходила позитивная тенденция снижения безработицы до уровня 5,1 %. За прошедший год в полном объеме было обеспечено исполнение всех предусмотренных законодательством Российской Федерации социальных обязательств. Государство продолжало осуществлять поддержку социальной сферы: образования, науки, здравоохранения, развития физической культуры и спорта. Бюджетная политика была направлена на решение социально-экономических задач, поставленных в указах Президента РФ от 7 мая 2012 г., на обеспечение долгосрочной устойчивости бюджетной системы и повышение эффективности управления общественными финансами.

«Консолидированный бюджет РФ и внебюджетных фондов в 2012 году был исполнен с профицитом в 260,4 млрд рублей (0,42 % ВВП) при этом дефицит федерального бюджета составил 39,4 млрд рублей (0,06 % ВВП). Совокупный объем Резервного фонда и Фонда национального благосостояния увеличился в 2012 году на 970,4 млрд рублей и достиг уровня 4 576,3 млрд рублей (7,3 % ВВП). На финансово безопасном уровне сохранялся объем государственного и муниципального долга. Государственный долг Российской Федерации составляет 6 519,9 млрд рублей (10,4 % ВВП)» [1, с. 3].

© Чубрикова Л.Н., 2013

При формировании проектов бюджетов на 2014–2016 годы с учетом новых макроэкономических реалий рекомендовано уделить самое пристальное внимание решению следующих задач.

Первая задача – обеспечение долгосрочной сбалансированности и финансовой устойчивости бюджетной системы для достижения стратегических целей государственной политики. Решению данной задачи во многом будет способствовать прекращение вывоза значительных объемов капитала из России.

Вторая задача касается повышения качества формирования и исполнения бюджетов на основе развития программно-целевых методов управления. Программные бюджеты должны стать ключевым механизмом по урегулированию стратегического и бюджетного планирования. Начиная с 2012 г. проект федерального бюджета, а 2015–2016 гг. бюджеты некоторых субъектов РФ будут формироваться в структуре государственных программ.

Третья задача касается оптимизации структуры расходов федерального бюджета, повышения их эффективности, переориентации бюджетных ассигнований на реализацию приоритетных направлений государственной политики на основе:

– обеспечения долгосрочной сбалансированности пенсионной системы с постепенным сокращением дотаций Пенсионному фонду из федерального бюджета;

– использования средств Фонда национального благосостояния и пенсионных накоплений в инвестиционных проектах на возвратной основе;

– выполнения государственных контрактов на предприятиях оборонного комплекса в рамках отдельных направлений Государственной программы вооружения на 2011–2020 годы;

– повышения адресности социальной поддержки граждан из бюджетов всех уровне бюджетной системы на основе критерия нуждаемости граждан;

– увеличения доли средств, направляемых на развитие человеческого капитала;

– осуществления структурных реформ в социальной сфере;

– повышения эффективности бюджетных расходов в целом посредством оптимизации государственных закупок и численности государственных служащих.

Четвертая задача – обеспечение прозрачности и открытости государственных и муниципальных финансов. По индексу открытости бюджета в 2012 г. Россия вошла в десятку лучших стран мира. В настоящее время это самое высокое место России во всех международных рейтингах. К 2013 г. будет продолжено формирование информационной системы «Электронный бюджет», введен в эксплуатацию единый портал бюджетной системы с разме-

щением информации о формировании и исполнении бюджетов всех уровней бюджетной системы – от федерального до местных.

Пятая задача – развитие системы государственного и муниципального финансового контроля с целью своевременного выявления и предотвращения правонарушений. Для решения данной задачи необходимы соответствующие поправки в Бюджетный кодекс и Кодекс об административных правонарушениях, регулирующие эти нормы, введение системы административной ответственности за бюджетное правонарушение и расширение функций Росфиннадзора и аналогичных региональных и муниципальных органов финансового контроля.

Шестая задача – связана с финансовым регулированием, выработкой и реализацией эффективной долговой политики на основе привлечения долгосрочных инвестиций, в частности средств страхового рынка (накопительное страхование жизни), построения современной инфраструктуры финансового рынка в части развития деятельности центрального депозитария, совершенствования биржевых расчетов, открытие доступа иностранным инвесторам к рынкам ценных бумаг через международные клиринговые системы, а также обеспечение должного уровня контроля и надзора на финансовых рынках.

Седьмая задача – совершенствование налоговой системы, которая должна выполнять не только фискальную, но и стимулирующую предпринимательскую активность функцию особенно в реальном секторе экономики, там, где идет непосредственный процесс создания материальных благ. Необходимо сохранить конкурентоспособность нашей налоговой системы и создать условия для привлечения дополнительных источников дохода в бюджеты всех уровней без повышения налогового бремени на несырьевые сектора экономики. В этих целях следует повысить качество налогового администрирования, увеличить собираемость налогов в условиях действующей налоговой системы, усилить ответственность региональных властей при реализации налогового регулирования, продолжить совершенствование налоговой системы в нефтегазовом секторе.

Восьмая задача – эффективное управление государственным долгом и государственными финансовыми активами, обеспечение присутствия России на финансовых рынках, создание Российского финансового агенства, осуществление широких структурных реформ, связанных непосредственно с вопросами бюджетной политики, создание условий для расширения финансово-хозяйственной самостоятельности бюджетных учреждений и т. д.

Девятая задача касается развития государственного частного партнерства (ГЧП). В условиях ограниченности бюджетных

ресурсов необходимо максимально задействовать все источники финансового обеспечения приоритетных государственных задач, особенно в таких сферах, как транспорт, энергетика, промышленность, развитие инновационной экономики. Это возможно только при использовании механизма ГЧП.

Десятая задача – развитие межбюджетных отношений на основе расширения самостоятельности регионов в реализации их социально-экономической политики, что будет способствовать повышению устойчивости и сбалансированности бюджетов регионов. Расходы субъектов должны максимально обеспечиваться собственными доходными источниками и изменяться в сторону роста объемов и доли расходов инвестиционного характера. Оказание дополнительной финансовой помощи субъектам РФ должно сочетаться с развитием их экономики за счет собственных средств. С 2014 года во всех регионах обязательным будет принятие бюджетов на предстоящие три года.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бюджетное послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2014–2016 годах // Финансы. 2013. № 7. С. 3–9.
2. Приоритеты бюджетной и налоговой политики // Там же. № 4. С. 3–13.
3. Об основных направлениях бюджетной политики на 2013–2015 гг. // Инвестиции в России. 2012. № 9. С. 23–32.

УДК 336.5:330.3[(476)+(470+571)]

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ПРИНЦИПЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ СТРАН СОЮЗНОГО ГОСУДАРСТВА БЕЛАРУСИ И РОССИИ

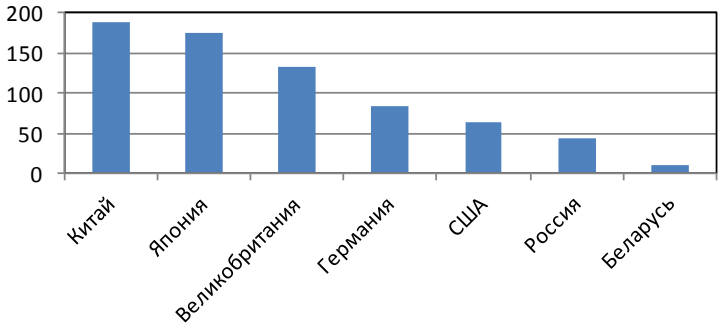
В.Ф. Байнев
Белорусский государственный университет

По мнению ряда специалистов, глубинные причины нынешнего глобального финансового кризиса во многом обусловлены болезненным процессом перехода к очередному, шестому по счету, технологическому укладу, ядром которого являются нано-, био-, информационные, коммуникационные и другие высокие технологии. Вложенные в их становление лидерами мировой экономики триллионы долларов, в том числе изъятые из прочих отраслей и сфер

© Байнев В.Ф., 2013

жизнедеятельности общества, задали нынешний темп «гонки технологий», отставание в которой сулит странам бывшего СССР окончательное закрепление в статусе сырьевой провинции цивилизованного мира.

К сожалению, процесс деиндустриализации и сырьевой примитивизации экономик постсоветских стран до сих пор не преодолен, в связи с чем модернизация хозяйственного комплекса России и Беларуси обозначена в качестве стратегического приоритета их развития. Однако решение данной проблемы невозможно без кардинального изменения принципов кредитно-денежной политики наших стран, которая ныне всецело базируется на постулатах либерального монетаризма. В основе последнего, как известно, лежит количественная теория денег и, в частности, известное уравнение Фишера ($M \cdot V = P \cdot Y$), предписывающее в качестве типовой антиинфляционной меры масштабное «сжатие» национальной денежной массы M. Реализация данного рецепта привела к тому, что в России, Беларуси, Казахстане, Украине и т.д. коэффициент монетизации национальной экономики Км (отношение денежного агрегата М2 и ВВП) оказался значительно ниже оптимального, кстати, безоговорочно соблюдаемого во всем цивилизованном мире, уровня не менее 60–100% от ВВП (рисунок).



Коэффициент монетизации экономики Км в некоторых странах мира в 2012 г., % от ВВП (данные для США приведены без учета долларовой массы за пределами страны)

Следует пояснить, что сами технологически развитые страны, активно навязывающие нам через проводников своих интересов в руководстве наших стран столь жесткую кредитно-денежную политику, сегодня, наоборот, делают масштабные вливания в свои экономики. В этом плане, например, весьма показательны программы пресловутых «количественных смягчений», запущенные с

2009 г. Федеральной резервной системой США. Так, первая из этих программ вбросила в американскую экономику 1,7 трлн долларов, вторая – 600 млрд, а третья, реализуемая и по сей день, дает ей приток ликвидности 40 млрд долларов ежемесячно. По сути дела, в наши дни ФРС (равно как и ЕЦБ) выполняет функции «госплана», регулирующего направления денежных вливаний и позволяющего поддерживать стоимость кредитов для своих обновляющихся корпораций на фантастически низком уровне в единицы процентов.

По некоторым данным, ведущие эмиссионные центры мира – США, ЕС, Великобритания и Япония – за последние пять лет в процессе ведения «войны печатных станков» вбросили в мировую экономику до 10 трлн ничем не обеспеченных долларов, что сделало кредиты в западных странах весьма и весьма дешевыми. В сложившихся условиях предприятия постсоветских стран, из-за искусственно созданного денежного дефицита довольствующиеся на порядок более дорогими кредитами, обречены на неконкурентоспособность даже в случае их успешной модернизации.

Кстати говоря, наблюдаемое на постсоветском пространстве снижение промышленного и особенно научно-инновационного потенциала легко объяснимо на основе все того же уравнения Фишера. Дело в том, что рост цен на мировых рынках сырья, энергии, продовольствия и т.д. обусловлен избытком бестоварных долларов-евро, а отнюдь не российских и белорусских рублей, обеспеченных природными ресурсами и трудом наших народов. Поэтому принудительное «сжатие» рублевой массы M ведет не к снижению цен P, а к падению объемов производства Y в полном соответствии с количественной теорией денег.

В случае же директивного недопущения падения объемов производства Y, как это происходит в Беларуси, а в последнее время и в России, по мере снижения объема денежной массы M объективно возрастает скорость обращения денег в экономике V. В результате дефицитная денежная масса в соответствии с все тем же уравнением Фишера неизбежно «выдавливается» из отраслей с низкой скоростью обращения оборотных средств – промышленности, сельского хозяйства и особенно научно-инновационной сферы – в торгово-посреднический сектор, где указанная скорость в разы выше. В подобных условиях получение долгосрочных кредитов, необходимых для технико-технологического обновления предприятий, крайне затрудняется. В любом случае в процессе снижения коэффициента монетизации Км ниже оптимального уровня угнетаются производственные, прежде всего, промышленные, научно-инновационные предприятия, что не только не подавляет инфляцию, но и, наоборот, из-за снижения объемов товарной массы стимулирует ее.

Таким образом, игнорирование общепринятой во всем цивилизованном мире нормы, предписывающей поддержание коэффициента монетизации Км на уровне 100 % от ВВП, запускает целую цепь негативных событий, препятствующих модернизации наших экономик. Во-первых, дефицит рублей восполняется притоком долларовой массы, в том числе находящейся в теневом обороте, что объективно снижает управляемость экономикой со стороны национального правительства и делает ее уязвимой перед действиями глобальных спекулянтов. Во-вторых, отечественная банковская система разворачивает грандиозную спекуляцию дефицитными кредитными ресурсами, что ведет к необоснованно высокой их стоимости. В-третьих, как это было показано выше, угнетается и разрушается промышленный, прежде всего, наукоемкий и высокотехнологичный сектор экономики.

На первоочередную необходимость решения проблемы хронической недомонетизации национальной экономики систематически указывает, например, советник российского президента академик Сергей Глазьев. «На сегодня все страны, – заявил он на заседании Изборского клуба в Москве в феврале 2013 года, – особенно связанные с эмиссиями мировых валют, гибко расширяют денежное предложение. В такие периоды объем денежной массы вырастает на десятки процентов в течение нескольких лет… В связи с этим у нас есть потенциал ремонетизации, то есть расширения денежного предложения, и нужна соответствующая схема. Речь идет о целеориентированной денежной эмиссии и спросе на деньги со стороны производственных предприятий. Эта схема успешно работает в Китае, работала в Европе после Второй мировой войны, до девяностого года работала в нашей стране... Нам она нужна в новых условиях, с учетом современных технологий и глобального кризиса».

Думается, что нормализация принципов функционирования кредитно-денежных систем России, Беларуси, Казахстана, осуществляемая с учетом требований экономической науки и рекомендаций ученых, является тем фундаментальным условием, без выполнения которого модернизация становится принципиально невыполнимой задачей. Кстати говоря, проведенные академиком Сергеем Глазьевым научные исследования убеждают, что грамотное расширение денежной массы (особенно на фоне дедолларизации экономики) в сложившихся условиях не только не вызовет роста цен, но и, наоборот, может быть использовано в качестве эффективной антиинфляционной меры (см., например, журнал «Вопросы экономики». 2008. № 7. С. 31–45).

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА, УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА

УДК 642.5

РЕСТОРАННЫЙ ФРАНЧАЙЗИНГ

Т.Н. Аверьянова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Современный бизнес в сфере общественного питания на сегодняшний день редко обходится без франчайзинга. Франшиза общественного питания – едва ли не самый популярный вариант такого вида предпринимательства.

Схема развития ресторанного бизнеса по франчайзингу остается одной из самых востребованных во всем мире. И, если еще десять лет назад она только зарождалась в России, то теперь можно констатировать глубокую вовлеченность в этот процесс значительного числа наших ресторанных предприятий – в первую очередь сетевых. Франчайзинговая схема очень хорошо ложится в ресторанный формат, позволяя в сжатые сроки наращивать объем бизнеса. Конечно, при ее применении есть некоторые ограничения относительно типов ресторанов, пригодных для ее использования. Так, например, она гораздо реже используется для развития ресторанов верхнего ценового сегмента. Это связано с необходимостью придавать максимум индивидуальности для подобных заведений в глазах потенциальных потребителей. Вместе с тем, многое зависит от плотности размещения таких ресторанов. Открытие одного такого ресторана на город вполне может оказаться оправданным – ведь вся публика так или иначе местная, и она не будет чувствовать себя ущемленной в своей индивидуальности.

В нашей стране традиционное представление о франчайзинге сильно искажено. По сравнению с Западом, где все участники франчайзинга работают одной командой, у нас действует принцип «каждый работает на себя». Если проанализировать договоры

© Аверьянова Т.Н., 2013

франчайзинга, становится понятно, что в итоге после заключения контракта франчайзи из партнера по бизнесу превращается в зависимое лицо. Контроль над франчайзи в России по сравнению с западными странами очень велик. Хотя есть и исключения. Некоторые рестораторы предоставляют своим франчайзи право использовать название, бренд, но при этом предоставляют возможность самостоятельно менять, к примеру, меню, интерьер, некоторые элементы обслуживания.

Тем не менее, основной контингент ресторанных предприятий, использующих франчайзинговую схему развития, находится в недорогой и средней ценовой категории. А именно, это рестораны быстрого обслуживания и демократичные рестораны. Именно эти предприятия чаще всего используют франчайзинг, позволяющий им быстро наращивать количество ресторанов, получая все преимущества сетевых проектов.

Основной капитал во франчайзинге составляет сильный бренд. Без него, фактически, теряется смысл приобретения франшизы. Причем, в данном случае силу бренда можно определить как превышение выгод от его использования над дополнительными затратами и прочими неудобствами, которые неизбежно возникают при вступлении во франчайзинговые отношения. Именно поэтому приобретение франчайзингового пакета у малоизвестных компаний не имеет особого смысла. Тем не менее, это не означает, что небольшим компаниям этот путь развития не стоит осваивать. В качестве аргументов для приобретения может выступать все что угодно – привлекательная торговая марка, оригинальное оформление места продаж, проработанность франчайзингового пакета, список услуг, предлагаемых франчайзером и еще много различных субъективных факторов.

Это означает, что ожидания инвестора во многом состоят в том, что ему будет предоставлена существенная помощь при открытии. Как правило, ожидается, что будет оказана помощь в выборе помещения, выполнен дизайн-проект и прочие необходимые проекты, будет организовано обучение персонала, будут внедрены стандарты качества, передана вся рецептура, организована поставка оборудования и его установка и так далее. И, более того, что все эти услуги будут включены в состав передаваемого франшизного пакета. Надо сказать, что при этом некоторые ожидания не оправдываются – франчайзер действительно оказывает подобные услуги, но многие из них за отдельные деньги. Реальность существующего ресторанного франчайзинга в нашей стране такова, что некоторые компании, начинающие свое развитие с продажи франшизы вообще не могут предоставить многие из востребованных услуг даже за деньги, т. е. у них не наработаны постоянные партнеры,

способные выполнять те же проектные работы, уже зная специфику конкретной концепции. Понятно, что покупатель франшизы не обязательно этой услугой воспользуется он может выбрать и своих поставщиков, но сама такая возможность, как минимум, должна предусматриваться.

Основной смысл для приобретателя франшизы заключается в том, чтобы увеличить выручку, получать дополнительную прибыль по сравнению с владением самостоятельным предприятием питания.

В теории, такое увеличение выручки должно достигаться от суммарных преимуществ в виде отработанного меню, постоянного контроля качества, стандартов обслуживания и известного бренда. В реальности, при прочих равных условиях, популярность бренда имеет наибольшее значение. Ведь сейчас рынок достаточно развит, и дополнительную прибыль может обеспечить в первую очередь наличие известного бренда.

Состав франшизного пакета, предлагаемого сетевыми компаниями, выглядит примерно так:

– предоставление права пользования брендом на договорный период;

– рецептуры блюд;

– технологии приготовления;

– варианты дизайнерского решения в зависимости от формата точки;

– обучение персонала в соответствии со стандартами, принятыми в сети;

– варианты расчета потенциальной доходности ресторана;

– консультирование по различным проектам, необходимым для начала работы (обычно, дело ограничивается консультированием по технологическому проекту);

– консультирование по оборудованию;

– консультирование по поставщикам;

– требования к персоналу и консультирование по его подбору;

– стандарты обслуживания;

– операционная поддержка во время работы предприятия;

– рекламная и маркетинговая поддержка.

К открывающимся по системе франчайзинга ресторанам предъявляются определенные требования. Они могут касаться, как выбора места размещения, так и личностей будущих владельцев.

Так, например, в начале работы по заключению франчайзингового договора, франчайзи получает перечень требований, которые необходимо соблюсти, чтобы пройти внутреннюю сертификацию и стать одним из ресторанов сети. Он включает такие аспекты:

– требования к размерам города или иного населенного пункта;

– удаленность от основных потоков людей (например, первая линия домов);

– количество людей, проходящих в единицу времени на определенном расстоянии от входа в ресторан, а также требования по ритмичности и составу потока потенциальной клиентуры;

– возможности по организации парковки и удобному подъезду к ресторану;

– требования по удаленности от конкурентов;

– наличие поставщиков продуктов и оборудования, соответствующих требованиям, предъявляемым в соответствии с сетевыми стандартами;

– требования к площади помещения и его конфигурации;

– наличие витринных окон;

– допустимость размещения на этажах кроме первого, торговых центрах, отдельно стоящих зданиях и другие;

– состав коммуникаций и требуемые мощности по электричеству, водоснабжению и канализации, вентиляции и кондиционированию и прочим.

В целом считается, что предприятия, открытые франчайзинговым способом более устойчивы, в том числе во время различных кризисов, что подтверждают проведенные исследования. Думается, что в условиях еще не полностью сформировавшихся рынков и малой известности брендов, в том числе и мировых, для отечественных сетей имеет смысл опираться на минимальные показатели в случае проведения прогнозных расчетов для размещения инвестиций.

Покупка франшизы ресторана или кафе – одна из наиболее выгодных схем ведения бизнеса для предпринимателей, которые планируют развивать это направление в дополнение к своей основной деятельности. Кроме этого, покупка франшизы является хорошим стартом для всех, кто пока не готов рисковать своими средствами и развивать собственный формат, поэтому предпочитает вкладывать деньги в изначально беспроигрышную идею.

ISBN 978-5-9905318-1-9. Инновационные процессы
в развитии современного общества. Саранск, 2013

УДК 657.1:658

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И ЕГО РОЛЬ В УПРАВЛЕНИИ

Т.В. Булычева, Т.В. Завьялова, А.Р. Богданова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Изменения, происходящие в теории и практике управленческого учета в развитых странах, прежде всего, связаны с тем, что возникли новые потребности для удовлетворения основной цели современных предприятий – повышения эффективности деятельности, как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде. По мнению многих исследователей, в настоящее время и, особенно в будущем – лучшим путем выживания предприятий в долгосрочном периоде будет забота о нуждах и желаниях всех наиболее заинтересованных в деятельности предприятия сторон. Так, опыт многих межнациональных корпораций показывает на сколько серьезное влияние могут оказывать на предприятие потребители, сотрудники, поставщики, законодательная власть, общественные движения и организации. Следовательно, в настоящее время недостаточно ориентироваться только на акционеров предприятия, игнорируя при этом другие группы заинтересованных лиц, которые в значительной мере могут повлиять на деятельность предприятия.

Таким образом, очень пристальное внимание в настоящее время уделяется стратегическому управленческому учету, как перспективному виду управленческого учета. Несмотря на то, что стратегический управленческий учет возник относительно недавно, он уже сформировался в достаточно обширное направление, которое требует определенной научной систематизации.

Стратегический управленческий учет является комплексным направлением (формой) управленческого учета, ориентированным на процесс принятия долгосрочных (стратегических) решений, в рамках которой предполагается тщательный анализ внешней бизнес-среды, где предприятие осуществляет свою деятельность (при проведении данного анализа должны быть учтены стратегическая позиция фирмы на рынке, дифференциация продуктов фирмы, а также должна быть построена полная цепочка ценностей рассматриваемой компании).

При основании той или иной компании ее владельцы в большинстве случаев исходят из стратегических, долгосрочных установок, а не из сиюминутных соображений, что дает основа-

© Булычева Т.В., Завьялова Т.В., Богданова А.Р., 2013

ние применять учетные оценки в прогнозно-аналитической работе.

В связи с этим существенное внимание в настоящее время уделяется стратегическому управленческому учету, возникшему относительно недавно, но уже сформировавшемуся в достаточно обширное направление научной и практической деятельности.

В целом стратегический управленческий учет может быть охарактеризован как направление управленческого учета, в рамках которого формируется информационное обеспечение принятия стратегических управленческих решений.

В рамках стратегического управленческого учета выполняется тщательный анализ внешней бизнес-среды (конкурентов, поставщиков, потребителей, внешних экономических условий, действий правительства), где организация осуществляет свою деятельность, в ходе которой должны быть учтены стратегическая позиция организации на рынке, дифференциация ее продукции, а также должна быть построена полная цепочка ценностей данной организации.

Концентрация на внешних факторах, оказывающих влияние на хозяйственную деятельность организации, – основной элемент, который отличает стратегический управленческий учет от традиционного.

В качестве особенностей стратегического управленческого учета выделяется:

– выполнение анализа внутренних факторов и процессов;

– осуществление анализа внешних факторов и процессов;

– проведение анализа нефинансовых факторов;

– утверждение, что объем произведенной продукции не является наиболее существенным фактором, объясняющим поведение затрат;

– существование своей системы анализа для каждого фактора;

– утверждение, что не все определяющие факторы затрат являются одинаково важными в любой момент времени, но некоторые важны в каждом конкретном случае;

– адаптированность к реальным деловым потребностям организации, вследствие чего играет одну из ключевых ролей в ее деятельности.

Процесс стратегического управленческого учета включает в себя не только собственно учет, но и три следующих элемента: стратегический анализ; стратегическое планирование; стратегический контроль.

При этом на практике достаточно тяжело отделить один элемент стратегического управленческого учета от другого.

Стратегический анализ направлен на определение состояния хозяйственной деятельности (бизнеса) организации в конкретный момент времени. Помимо этого в ходе выполнения стратегическо-

го анализа дается оценка ясности и реалистичности ее стратегических целей.

Поскольку стратегия развития, как правило, достаточно тесно связана с внешними условиями, в которых организация осуществляет свою хозяйственную деятельность, то стратегический анализ прежде всего призван исследовать внешние условия как факторы, оказывающие влияние на долгосрочные (стратегические) цели организации, особо не концентрируясь только на так называемых традиционных задачах экономического управленческого анализа.

Второй важный элемент стратегического управленческого учета – стратегическое планирование. В ходе его осуществления разрабатываются планы долгосрочного характера, которые, в свою очередь, предназначены для достижения долгосрочных, т.е. стратегических, целей организации. Стратегическое планирование также известно как корпоративное планирование или долгосрочное планирование.

Результатом стратегического планирования является стратегия развития (бизнес-стратегия, корпоративная стратегия) организации – долгосрочная программа действий организации (на 5 лет и более) в сфере бизнеса, которая может быть разбита на следующие составляющие:

– подстратегии (производственная, маркетинговая, финансовая, кадровая);

– отдельные (конкурентные) стратегии (для каждого подразделения предприятия, которые могут конкурировать на различных рынках и выпускать различные виды продукции).

Третий важнейший элемент стратегического управленческого учета – это стратегический контроль. Его роль состоит в отслеживании и контроле за достижением поставленных стратегических целей и обеспечении возврата к стадии принятия решений. Такие возвраты необходимы для того, чтобы скорректировать решения и вернуться на путь, который необходимо пройти для достижения целей, или для того, чтобы изменить цели (или скорректировать их) в случае необходимости (в частности, если изменить внешние и внутренние условия хозяйственной деятельности организации).

На основании анализа работ целого ряда авторов можно сделать вывод, что стратегический управленческий учет выполняет три наиболее характерные функции:

– стратегический управленческий учет поддерживает процесс принятия решений;

– стратегический управленческий учет является системой для обеспечения сотрудников предприятия информацией;

– стратегический управленческий учет – это технология, которая позволяет изменить пути предоставления информации, если

существующие методы ее получения не соответствуют потребностям предприятия.

Необходимость разработки самостоятельной концепции стратегического управленческого учета финансовых потоков организации в рамках ее стратегического управленческого учета обусловлена тем неоспоримым фактом, что практически любое управленческое решение, будь то модернизация производства, переобучение кадров или разработка нового товара, лишь тогда может воплотиться в жизнь, когда обеспечено соответствующими средствами. Именно поэтому в выборе того или иного варианта решения финансовый аспект играет решающую роль, делая управление финансами, или финансовый менеджмент, важнейшей составляющей процесса управления организацией. Кроме того, значимость финансового менеджмента как подсистемы процесса управления организацией определяется координирующей ролью финансов в ее хозяйственной деятельности.

УДК 657.2

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ПОИСКОВЫХ АКТИВОВ

А.Ю. Бушева, О.В. Елисеева
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

С 1 января 2012 года вступил в силу новый стандарт бухгалтерского учета – ПБУ 24/2011 «Учет затрат на освоение природных ресурсов» (утв. приказом Минфина России от 6 октября 2011 г. № 125н). Он адресован предприятиям, которые осуществляют затраты на поиск, оценку месторождений и разведку полезных ископаемых [2].

К нематериальным поисковым активам относятся:

а) право на выполнение работ по поиску, оценке месторождений полезных ископаемых и разведке полезных ископаемых, подтвержденное наличием соответствующей лицензии;

б) информация, полученная в результате топографических, геологических и геофизических исследований;

в) результаты разведочного бурения;

г) результаты отбора образцов;

д) иная геологическая информация о недрах;

е) оценка коммерческой целесообразности добычи [1].

© Бушева А.Ю., Елисеева О.В., 2013

К материальным поисковым активам относятся используемые в процессе поиска, оценки месторождений полезных ископаемых и разведки полезных ископаемых:

а) сооружения (система трубопроводов и т.д.);

б) оборудование (специализированные буровые установки, насосные агрегаты, резервуары и т.д.);

в) транспортные средства [1].

Поисковые активы учитываются на специальных субсчетах счета 08 «Вложения во внеоборотные активы». При этом они амортизируются по тем же правилам, как основные средства или нематериальные активы. И в том же порядке переоцениваются (п. 16 ПБУ 24/2011).

Единица бухгалтерского учета материальных и нематериальных поисковых активов определяется каждой организацией применительно к правилам бухгалтерского учета основных средств и нематериальных активов соответственно.

При первоначальном признании поисковые активы оцениваются по сумме фактических затрат (п. 11 и 12 ПБУ 24/2011). Такие хозяйственные операции отражаются бухгалтерскими проводками:

Д 08 субсчет «Вложения в поисковые активы» К 60, 70, 69, 02, 10 и др.

– формируется первоначальная стоимость поискового актива;

Д 08 субсчет «Материальные (нематериальные) поисковые активы» К 08 субсчет «Вложения в поисковые активы»

– поисковый актив признан пригодным для использования в запланированных целях.

Если добыча полезных ископаемых на участке недр признана бесперспективной либо поисковый актив выбывает или не способен приносить экономические выгоды в будущем, он списывается на финансовый результат (п. 25 ПБУ 24/2011):

Д 91 субсчет «Прочие расходы» К 08 субсчет «Материальные (нематериальные) поисковые активы»

– поисковый актив списывается с баланса по остаточной стоимости в связи с невозможностью использования.

Отметим, что в отчете о финансовых результатах такие расходы необходимо раскрывать обособленно (п. 28 ПБУ 24/2011). Для этого нужно применить расшифровку к строке «Прочие расходы».

В стоимость поисковых активов включаются будущие обязательства предприятия в отношении охраны окружающей среды, рекультивации земель, ликвидации сооружений (п. 13 ПБУ 24/2011). Это не что иное, как оценочные обязательства, возможность включения которых в стоимость активов предусмотрена в пункте 8 ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы».

При этом в учете составляется бухгалтерская проводка:

Д 08 субсчет «Вложения в поисковые активы» К 96 субсчет «Обязательства по восстановлению окружающей среды»

– признаны оценочные обязательства, возникающие по завершении оценки, поиска и разведки. Оговоримся: мы привели не все возможные корреспонденции счетов, а лишь наиболее характерные. Но полагаем, что они позволяют уяснить принципы учета новых объектов.

Заметим, что в форму бухгалтерского баланса, начиная с отчетности за 2012 год включены специальные строки – «Нематериальные поисковые активы» (код 1130) и «Материальные поисковые активы» (код 1140).

ЛИТЕРАТУРА

1. ПБУ 24/2011 «Учет затрат на освоение природных ресурсов» (утв. приказом Минфина России от 6 октября 2011 г. № 125н). [Электронный ресурс] http://www.consultant.ru.

2. Применение ПБУ 24/2011 «Учет затрат на освоение природных ресурсов» [Электронный ресурс] www.buh.ru.

УДК 658.6:334.73

ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КООПЕРАТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

И.В. Волгина, М.Н. Алешкина
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Потребительская кооперация, являясь общественной организацией, не относится к коммерческим структурам, так как ее основная миссия заключается в удовлетворении потребностей членов - пайщиков. Однако без товарно-денежных отношений эту миссию выполнить невозможно. Обменные операции присутствуют во всех отраслях ее деятельности: оптовой и розничной торговле, закупках и переработке сельскохозяйственных продуктов и сырья, предоставление различного рода услуг населению. Развитие деятельности магазина в рыночных условиях вне зависимости от его роли, масштаба, типа непосредственно зависит от эффективности и качества работы.

© Волгина И.В., Алешкина М.Н., 2013

В условиях формирования рыночных отношений для реализации задач, стоящих перед некоммерческими кооперативными организациями, важнейшей проблемой является повышение эффективности хозяйственной деятельности организаций в целом и всех структурных подразделений, входящих в их состав.

Отличительной особенностью потребительской кооперации (в сравнении с другими коммерческими структурами) является ее самобытность, которую характеризуют следующие черты:

– общность интересов пайщиков;

– статус некоммерческой организации, социально ориентированной системы;

– сочетание общественной и хозяйственной системы;

– принципы и ценности кооперации (идеология и культура);

– нормы нравственности в бизнесе и взаимоотношениях;

– коммуникационная роль в сельской местности (магазин потребительской кооперации является местом общения сельских жителей, центром кооперативного участка).

В райпотребсоюзах и райпо преобладают торговые отделы, в составе которых товароведы (менеджеры, маркетологи) специализируются по товарным группам. Коммерческую работу в организации возглавляет руководитель (председатель, директор) или его заместитель по торговле или маркетингу (коммерческий директор).

На оптовых базах потребительской кооперации коммерческая деятельность сосредоточена в залах (павильонах) товарных образцов, где размещены места товароведов-менеджеров, ведется работа с представителями розничных предприятий по всем вопросам коммерческой работы.

Перед организациями потребительской кооперации поставлена цель – увеличение удельного веса в розничном товарообороте страны. Для ее достижения предложены следующие направления:

– развитие торговой сети,

– ассортиментная политика,

– культура обслуживания и имидж кооператива,

– планирование деятельности розничных предприятий,

– стимулирование сбыта,

– маркетинг.

Рынок ставит на первое место завоевание покупателя, привлечь которого можно, лишь предложив ему соответствующий ассортимент товаров. Максимально расширять и постоянно обновлять ассортимент на каждом торговом предприятии кооперативные организации не могут. Ассортиментная политика должна быть дифференцированной. Основное внимание уделяется предметам первой необходимости и социально значимым. Расширение ассортимента должно обосновываться расчетами издержкоемкости и рентабель-

ности. Для каждого магазина следует разработать обязательные ассортиментные перечни и осуществлять контроль за их соблюдением. Эти перечни разрабатываются с учетом сложившегося спроса, источников поступления товаров, жизненного уровня покупателей, их социального статуса, миграции населения, объемов строительства и других факторов.

В программах развития потребительской кооперации обращается внимание на необходимость восстановления и укрепления доверия покупателей к кооперативным торговым предприятиям. Они должны стать более привлекательными: внешний вид, интерьер, техническая оснащенность, опрятность продавцов, форменная одежда, консультации по эксплуатации и показ товаров в действии, благожелательность и радушие при общении с покупателями. Целесообразно расширить перечень услуг, оказываемых населению.

Важным условием развития торговли в потребительской кооперации является стимулирование труда коммерческих работников по результатам работы торговых предприятий. Заработная плата в потребительской кооперации в 2,5 раза ниже, чем в целом по стране. Социальная защищенность ее работников возможна только с повышением экономической эффективности деятельности всех отраслей.

Расширение функций магазина потребительской кооперации требует повышения квалификации работников магазина — главных действующих лиц. Они не просто работники массовых профессий, как считалось раньше, а руководители кооперации, которые ближе всех стоят к покупателям. Учитывая важную роль магазинов потребительской кооперации, рекомендовано на должность заведующих магазинами привлекать специалистов широкого профиля, умеющих работать с населением и претворять идеи кооперации в жизнь. Заведующий магазином должен стать основной фигурой в управленческой структуре, для чего необходимо систематически проводить учебу продавцов, приглашать их на заседания Совета и Правления потребительского общества, привлекать к разработке системы оплаты труда. С целью повышения профессионального уровня заведующих магазинами и продавцов, освоения ими новых форм работы, обмена опытом следует периодически проводить с этой категорией работников на уровне районов и областей слеты, встречи, совещания, семинары, конкурсы на лучшего по профессии.

Составляя две трети от числа всех работающих в потребительской кооперации, работники магазинов способны действительно ускорить достижение прежних объемов ее деятельности, реально поставить ее на службу людям. Для конкурентоспособности мага-

зинов потребкооперации, необходимо идти в ногу со временем и применять все доступные способы модернизации. Несмотря на общеизвестность такого понятия как маркетинг, на практике кооперативные магазины пользуются им недостаточно эффективно.

Некоторые товары после продажи нуждаются в дальнейшем обслуживании, которое включает все – от основной информации о функционировании продукта до ухода, ремонта, возврата бракованного или неисправного изделия и т. д. Магазин, который продает продукты, требующие послепродажного обслуживания, должен быть расположен так, чтобы клиенту было удобно посещать его. Это, однако, вовсе не значит, что он должен располагаться на главной площади с оживленным движением. Здесь требуется разместить его в достаточно доступном районе для обеспечения обслуживания клиентов и подвоза запаса продукта. Как правило, большего успеха добиваются магазины с обширным набором услуг и очень длительным послепродажным циклом обслуживания клиентов.

Большое внимание следует уделить дизайну фасада и оформлению витрин. Люди склонны оценивать продукт и уровень цен по внешнему виду магазина и витрин. По этой причине очень важно приложить все возможные усилия для создания в сознании потенциального покупателя того образа магазина, который выгоден. Привлекательно оформленный вход, современный художественный дизайн витрин с роскошно выглядящими продуктами служат хорошим приглашением заглянуть в магазин.

Существует много причин, по которым люди приобретают продукты, но все покупатели обращают внимание на их внешний вид. Это означает, что витрины должны быть оформлены такими товарами, которые сразу привлекают к себе внимание. Кроме того, при оформлении магазина и витрин необходимо помнить о характере продаваемого продукта. Например, булочная или книжный магазин могут представить в витринах свой продукт, а другие товары не нуждаются в такой демонстрации. Конечно, при оформлении витрин необходимо помнить о безопасности и сохранности продукта.

Когда клиент попадает внутрь магазина, он должен увидеть хорошо организованную выставку продуктов. Это и есть внутренняя планировка. Под ней понимается оптимальная по удобству торговли раскладка продуктов и то, как они представлены взору клиента. Существует множество схем внутренней планировки, но все они определяются характером и видом продукта. В более мелких магазинах чаще используется демонстрация продуктов в витринах, обслуживаемых продавцом. В настоящее время в России появляется все больше и больше магазинов, где покупатели могут посмот-

реть и даже взять в руки товар. Это положительный сдвиг по сравнению с теми временами, когда они не имели возможности как следует рассмотреть вещь, пока не оплачивали ее.

При создании внутренней планировки магазина следует помнить, что самая важная функция, исполнению которой должно быть подчинено все, – продать продукт. Как правило, около 90 % площади магазина отводится для продажи. Конечно, необходимо предусмотреть место и для других функций, в частности для оплаты продуктов, проходов к товарам и т. д. Однако для продажи товаров должно отводиться как можно больше площади. Общее правило внутренней планировки – использование лучших мест для размещения продуктов, которые продаются быстрее всего. В большинстве магазинов имеется ограниченное количество продуктов, которые и обеспечивают основной объем продаж. Они должны иметь конкурентоспособные цены, если это предусмотрено стратегией руководства, и должны быть так размещены в витринах, чтобы их было легко увидеть.

Необходимо также предусмотреть оптимальное расположение запасов товаров, т.е. как они представлены для рассмотрения: будут ли они составлены горкой, сложены в витринные шкафы, разложены на полках, чтобы их было легко достать. Система раскладки товара на прилавках должна предусматривать меры безопасности и учитывать характер продукта.

Существует также проблема с количеством продукта, имеющегося в наличии для продажи. Часто выставлен не весь продукт, который можно купить, а если весь, то это указание на то, что запасы должны быть пополнены. Как правило, в магазине имеется подсобное помещение, где размещены запасы продукта и откуда их можно легко достать по просьбе клиента. Такое помещение занимает часть площади, которую можно было бы использовать для реализации. Но закон рынка требует, чтобы заказанный продукт был в достаточном количестве. В подсобном помещении может размещаться гораздо больше продукта, чем на аналогичной площади в торговом зале, поскольку здесь он складирован компактно, без учета требований раскладки.

Организуя раскладку продуктов в торговом зале, следует продумать движение потока покупателей. Это означает, что путь покупателя вдоль витрин должен быть организован таким образом, чтобы он имел возможность без особых усилий увидеть весь ассортимент продуктов. Поэтому их надо размещать на уровне глаз или ниже. Людям, как правило, трудно бывает рассматривать что-либо, висящее высоко на стене. Необходимо создать такие условия, чтобы потребитель чувствовал себя в магазине очень комфортно. Этому должны способствовать внутренний декор, от-

ношение служащих, выкладка товаров на прилавках и в витринах, а также общая атмосфера.

Организации системы потребительской кооперации непременно должны иметь своего юриста для решения проблем налогообложения и различных юридических вопросов. И конечно, необходим бухгалтер, который обеспечит грамотное и предусмотренное законом ведение учетных записей и отчетов, функционирование предприятия по расходам в соответствии со статьями бюджета, с получением планируемой величины прибыли.

УДК 657.9

ОЦЕНКА ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ КОМПАНИИ В ОЦЕНКЕ БИЗНЕСА

И.В. Волгина, Т.М. Касымкина
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

По мере развития рыночных отношений и активного становления класса собственников, потребность в оценке бизнеса в РФ постоянно возрастает. Кроме основной цели – определения справедливой оценки сделки – в процессе оценки выявляются возможные подходы к управлению предприятием, и определяется, какой из них обеспечит предприятию максимальную эффективность. Необходимо отметить, что величина стоимости бизнеса формируется под воздействием множества факторов – физических, финансово-экономических, социальных и политико-правовых.

Общие принципы управления стоимостью бизнеса теснейшим образом связаны с методологией ее оценки. В России концепция управления стоимостью бизнеса проходит стадию освоения, связанную с отработкой практических аспектов методологии. Интерес к этой теме в основном объясняется несколькими причинами:

– рост динамичности бизнеса и значимости интеллектуальных ресурсов;

– усиление конкуренции и необходимость удовлетворять интересы всех заинтересованных сторон;

– изменения в отношениях собственников капитала и наемных управляющих.

Сущность капитала как экономической категории учеными различных стран начала исследоваться давно. Эти исследования ве-

© Волгина И.В., Касымкина Т.М., 2013

лись на протяжении нескольких веков практически постоянно. В результате, к настоящему времени вопросы теории формирования, оборота и воспроизводства капитала изучены весьма обстоятельно. В то же время, проблемы оценки капитала, анализа изменения его стоимости во времени и ряд других, остаются изученными явно недостаточно.

В мировой практике используется множество различных подходов к оценке стоимости предприятий, их активов и бизнеса в целом. Вместе с тем, вопросам оценки, основополагающего показателя состояния предприятия – его капитала, пока еще уделяется явно недостаточное внимание. Здесь особо следует сказать о том, что при проведении оценочных работ на российских предприятиях многие из существующих подходов используются либо формально, либо используются крайне редко, в результате этого, на практике не всегда обеспечивается всесторонняя, полная и достоверная оценка величины капитала.

Важной характеристикой фирмы является ее деловая репутация, так как она позволяет значительно увеличить стоимость предприятия, получить дополнительную прибыль, способствует повышению конкурентоспособности и привлекательности компании, приобретению ею дополнительных преимуществ. В этой связи, становится понятно, почему компании с отрицательным собственным капиталом могут восприниматься, как ценные, под воздействием компенсации ценности нематериальных активов.

Во многих зарубежных работах понятие «деловая репутация» отождествляется с термином «гудвилл» (goodwill). За последнее время появилось много работ, посвященных изучению деловой репутации (гудвилла) компаний, однако до сих пор не существует единого определения данному понятию.

Согласно Положению по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007), «деловая репутация – это разница между ценой предприятия (как приобретаемого имущественного комплекса в целом) и стоимостью всех его активов по бухгалтерскому балансу». В международных стандартах финансовой отчетности содержится следующее определение: «деловая репутация – это разница между ценой предприятия и справедливой стоимостью всех его активов».

В российской практике наиболее широко применяются следующие способы оценки стоимости гудвилла компании:

1. По разности суммарной рыночной стоимости активов предприятия и стоимости всего бизнеса.

2. С позиции избыточной прибыли.

3. По объему реализации.

С целью сравнительной оценки, рассмотрим подробнее перечисленные методы оценки стоимости гудвилла компании.

1. Оценка разности стоимости компании и рыночной стоимости всех ее активов.

Условно этот метод можно разделить на два этапа. Сначала рассчитывается рыночная стоимость всех активов компании исходя из принципа максимально эффективного их использования. Другими словами, предполагается, что активы используются самым эффективным способом, при этом такое использование физически возможно, экономически оправданно и законно. На данном этапе работы нужна согласованная деятельность оценщика и бухгалтера. Бухгалтер определяет, какие из нематериальных активов компании можно выделить и поставить на баланс, остальные нематериальные активы и будут формировать гудвилл.

На втором этапе определяется стоимость всего бизнеса как единого целого путем либо сравнительного, либо доходного метода оценки. Выбор того или иного подхода зависит от наличия и достоверности информации, используемой при оценке. Если существует база данных о реальных продажах аналогичных бизнесов, то предпочтение будет отдано сравнительному методу оценки стоимости бизнеса, если же такой информации нет, то бизнес воспринимается в первую очередь как инструмент для получения дохода и соответственно его стоимость определяется доходным методом.

Гудвилл при применении данного способа расчета является разницей между суммарными активами (в том числе и нематериальными), которые могут быть поставлены на баланс предприятия, и рыночной стоимостью компании.

2. Оценка гудвилла с позиций избыточной прибыли.

Оценка гудвилла путем расчета избыточной прибыли основывается на предположении, что если одно предприятие получает больший объем прибыли на единицу активов, чем аналогичное предприятие этой же отрасли, то это означает, что дополнительную прибыль предприятию приносит именно его деловая репутация.

В основе метода оценки гудвилла путем определения избыточной прибыли лежит концепция, разработанная Налоговым управлением США и введенная Минфином США в 1920 году. Согласно этой концепции активы компаний приносят одинаковую прибыль.

Таким образом, определив нормативную прибыль на единицу активов, нужно сопоставить ее с реальным показателем прибыльности активов и рассчитать объем неучтенных активов, то есть гудвилл. Ставки дохода для материальных и нематериальных активов были установлены инструкцией налоговой инспекции США от 1968 г. № 68-609. Для предприятий с низким уровнем риска

ставка дохода для материальных активов составляет 8 %, для нематериальных – 15 %; для предприятий с высоким уровнем риска – 10 и 20% соответственно.

В российской практике подобного рода коэффициенты прибыльности законодательно не закреплены. С одной стороны, это усложняет проведение оценки, с другой – тщательный подбор предприятий-аналогов для сравнения доходности позволяет повысить достоверность оценки и избежать допусков, присущих широким обобщениям. Предприятие-аналог должно соответствовать следующим требованиям: производить аналогичную продукцию (работы, услуги); располагаться в той же местности (области, районе); обладать аналогичными производственными мощностями.

3. Оценка гудвилла по объему реализации.

Для использования метода оценки гудвилла по объему реализации нужно знать среднеотраслевые коэффициенты рентабельности. В этом случае стоимость гудвилла компании (GV) определяется по формуле:

$$GV = (NOI – Qf \times Rq) : Rg,$$

где NOI – чистый операционный доход от деятельности компании. Рассчитывается как валовой доход за вычетом операционных издержек и расходов на возмещение (на текущий ремонт); Qf – стоимость реализованной продукции; Rq – среднеотраслевой коэффициент рентабельности реализации продукции; Rg – коэффициент капитализации нематериальных активов (отношение прибыли компании к стоимости нематериальных активов, учтенных на балансе).

Говоря о возможности применения тех или иных методов оценки, необходимо иметь в виду, что при выборе отдельных методов следует прежде всего исходить из целей оценки.

Таким образом, оценка бизнеса, проведенная комплексно, даст нам не только реальное представление о обоснованной стоимости бизнеса, но и возможность наметить мероприятия по увеличению его стоимости, с целью укрепления финансовой устойчивости и избегания банкротства.

ISBN 978-5-9905318-1-9. Инновационные процессы
в развитии современного общества. Саранск, 2013

УДК 339.138:642.5

АРОМАМАРКЕТИНГ В ПРОДВИЖЕНИИ РЕСТОРАННОГО СЕРВИСА

Т.В. Гусева
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В настоящее время в городах России ресторанный бизнес решает общие задачи: увеличение потока клиентов и увеличение суммы среднего чека. Рестораторы пытаются «заманить» клиентов при помощи акций, скидок и т.д. Поэтому управляющий рестораном должен обладать не только организаторскими способностями, но и возможностями создавать особую атмосферу заведения, приятную для посетителей. Для этого придумывается оригинальная концепция не только в плане дизайна, но и смысловая – привлечение клиентов при помощи запахов.

Для того чтобы заставить свое заведение пахнуть правильно, российские рестораны, вслед за своими западными коллегами, тоже начали использовать синтез химии и маркетинга – аромамаркетинг, призванный с помощью запахов привлекать клиентов, создавать у них хорошее настроение, а главное, стимулировать их к тому, чтобы они тратили деньги. Аромамаркетинг, помимо общепита, используют в розничной торговле, сфере обслуживания и даже в банковском и страховом бизнесе.

В Москве существует несколько компаний, предлагающих свои услуги по ароматизации помещений. Сотрудники этих фирм любят цитировать данные маркетинговых исследованиях, доказывающих влияние ароматов на щедрость клиентов. И только грамотное использование ароматов позволяет решить проблему недостаточного обслуживания потребителей.

Аромамаркетинг – относительно новый для России способ повышения конкурентоспособности бизнеса в сфере общественного питания и лояльности потребителей с помощью запахов и ароматов. Если первые робкие попытки в направлении аромамаркетинга были предприняты в нашей стране восемь лет назад, то теперь можно констатировать широкое использование ароматов в ресторанном сервисе.

Ресторан – один из самых сложных типов предприятий сервиса, куда человек приходит не только поесть, но и отдохнуть. Поэтому ароматизация ресторанов проводится с целью:

– привлечения посетителей;

© Гусева Т.В., 2013

– создания особой атмосферы заведения;
– создания яркого впечатления от посещения;
– нейтрализация неприятных запахов.

Огромное влияние запахов на человека ученые объясняют наличием большого количества обонятельных клеток в носу – их 60 миллионов, при том, что вкусовых клеток во рту – 10 тысяч. Запахи надолго сохраняются в эмоциональной памяти человека и активизируют ее, они обладают способностью возбуждать память и воображение, что часто сопровождаются сильными эмоциями, сходными с теми, которые возникли в ситуации, связанной с определенным запахом.

О том, что с помощью запахов можно влиять на людей, было известно еще в древности. Используя определенные ароматы, влияние на свое окружение оказывала знаменитая Клеопатра. Индийские брахманы во время радостных событий наслаждались ароматами особых масел.

В условиях обостренной конкуренции рестораны используют «тонкую настройку» аромамаркетинга. Управляющий рестораном, обладая организаторскими способностями, все усилия направляет на создание особой атмосферы заведения, приятной для посетителей.

Потребитель воспринимает любой запах в ресторане: аромат кофе, свежей выпечки, жареного мяса или запах подвальной сырости, табачного дыма. Не все запахи уместны в предприятии питания и ароматизация нейтрализует ненужные. Для зала ресторана со столиками используются нейтральные запахи, стимулирующие аппетит в малой концентрации и не перебивающие аромат поданного блюда. Предлагая клиенту чашечку кофе, используется аромат кофейных зерен, подавая десерт с ароматом песочного печенья с шоколадной крошкой, подчеркивается авторство кухни при помощи аромата свежевыпеченного хлеба. Используются также тематические и сезонные ароматы, необязательно «съедобные». Так, многие предприятия питания используют морские ноты, цветочные, цитрусовые и древесные ароматы, повышая тем самым статус заведения. Многие владельцы ресторанов подбирают ароматы под названия своих заведений, чтобы избавиться от запаха кухни и создать приятную атмосферу домашнего уюта. Например, в кофейне «Шоколадница» в течение рабочего дня осуществляется подача кофейного запаха в зал, особенно возле входа, что способствует увеличению выручки заведения более чем на 50 %. А, в Бильярд-Баре и Боулинг-Баре увеличивается выручка за счет принудительного распространения аромата бренди. Аромакомпозиции «Бренди» и «Бурбон» повышают реализацию смешанных напитков и коктейлей в барах, «Кофе» и «Мокко» влияют на успех кофеен.

Насыщенный древесный аромат подчеркивает солидность ресторана, а воздушный цветочный настраивает посетителя на легкий отдых. Аромат развивает у потребителя аппетит, используются при этом ненавязчивые ароматы горячего кофе, теплого домашнего хлеба или карамели. Ароматизированные залы ресторанов способны поднимать настроение и улучшать самочувствие посетителей. Бывает, что потребитель приходит в ресторан в плохом настроении и главной задачей аромамаркетинга в данной ситуации является отвлечение его от собственных проблем. Поэтому сегодня уже многие рестораны используют различные ароматы в нужных целях – для повышения аппетита у посетителей или устранения неприятных запахов. Так, московская сеть рыбных ресторанов избавляется от запаха рыбы с помощью аромата «Морской бриз».

Использование технологий аромамаркетинга выделяет ресторан на фоне конкурентов, а также «оправдывает» высокие цены в меню, помогает завоевать сердца посетителей, у которых возникает желание придти в данный ресторан вновь.

На сегодняшний день российские специалисты предлагают по аромаркетингу широкий комплекс услуг:

– ароматизацию воздушного пространства с целью привлечения клиентов и создания благоприятной атмосферы;

– аромадизайн зала, холла, аванзала, гардероба, подчеркивающий эксклюзивность и дизайн интерьера.

Приятно, если в японском ресторане на входе будет тонкий аромат сандалового дерева или сакуры. Но категорически не рекомендуется использовать такой аромат в зале, чтобы во время еды гостя не отвлекал какой-либо посторонний запах. Тем не менее, специалисты по аромамаркетингу и ароматерапии едины в нескольких утверждениях. Во-первых, в рыбных ресторанах рекомендуются цитрусовые запахи – считается, что они хорошо сочетаются с запахом рыбы, смягчая его. Во-вторых, шоколадные и кофейные запахи подходят для кафе. И, в-третьих, горьковатые растительные ароматы, например, можжевельник и хвоя, увеличивают слюноотделение, поэтому их также можно ненавязчиво использовать в ресторанах или около них.

Благодаря аромамаркетингу можно устранять неприятные запахи и очистить воздух. Очищающая наноароматизация эффективно справляется с запахами из кухни и не позволяет им распространяться в основной зал и другие помещения. Наночастички абсорбента захватывают частички неприятных запахов и нейтрализуют их. Малый размер ароматической композиции позволяет распространяться веществу равномерно по всей площади помещения и сохранять свежесть и ощущения чистоты до и после распыления.

Ароматы распространяются при помощи специальных

устройств, которые устанавливаются в зале, как предметы интерьера или монтируются в систему вентиляции в подсобном помещении. Для того, чтобы обеспечить эффективную ароматизацию, важно правильно подобрать оборудование. Оно подбирается в зависимости от площади ароматизированного помещения.

Благодаря аромамаркетингу создается на подсознательном уровне устойчивая и ассоциативная связь посетителя с конкретным рестораном. Правильное его использование наделяет ресторан «важной особенностью», которая присуща только этому заведению, выделяет его на фоне конкурентов, помогает завоевать сердца посетителей.

УДК 658.56

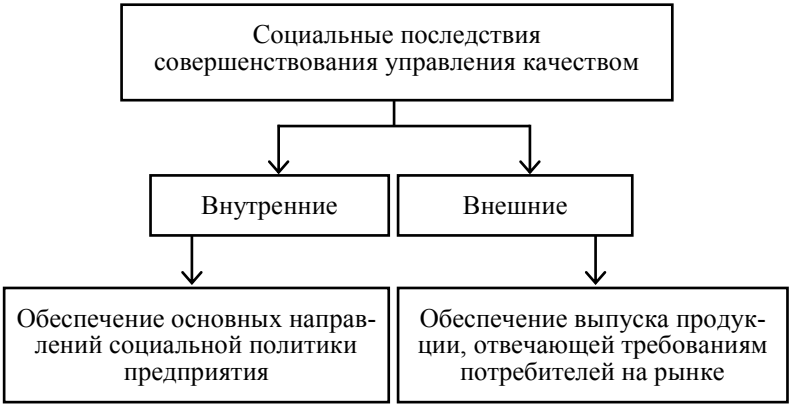
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ: СОЦИАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

С.Н. Деветаева, Л.А. Карякина
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Главная задача, общая для всех компаний, которые намереваются выжить и остаться на рынке, – это удовлетворение потребностей и ожиданий клиента-потребителя. Поэтому в теории управления качеством понятие «потребитель» является одним их важнейших. Именно через потребителя, его нужды, потребности и ожидания определяется понятие качества; через способность товара или услуги обеспечивать удовлетворение потребностей потребителя это качество оценивается. В связи с этим представляют интерес социальные последствия совершенствования управления качеством продукции. Они рассматриваются с двух сторон (рис. 1).

Как видно из рисунка, основные направления внутренней политики предприятия ориентированы на поддержание необходимых условий для полноценной деятельности занятых в нем трудовых ресурсов. Внешняя сторона деятельности включает мероприятия предприятия по удовлетворению требований покупателей с целью поддержания конкурентоспособности и финансовой устойчивости предприятия в рыночных условиях.

© Деветаева С.Н., Карякина Л.А., 2013



Р и с. 1. Социальные последствия совершенствования управления качеством продукции

Очевидно, что внутренние и внешние факторы социального развития взаимообусловлены и зависят, в первую очередь, от возможностей предприятия в области обеспечения высоких финансовых результатов и экономических показателей деятельности и наличии на предприятии системы обеспечения качества. Отметим, что внутренняя группа факторов в большей мере зависит от размеров получаемой прибыли, а признание предприятия на рынке – со стороны потребителей – от качества выпускаемой продукции.

Уровень качества выпускаемой продукции зависит, прежде всего, от степени организации труда работников и создания благоприятных условий для его эффективного использования. Для предприятия с позиции ведения его экономики далеко не безразлично, как и на каких условиях должно происходить удовлетворение его потребностей в рабочей силе и как она должна использоваться в процессе выпуска продукции. Одним из главных условий проведения успешной социальной политики является инвестирование средств в профессиональное развитие кадров предприятия. Э.Деминг считал, что «человек является решающим звеном повсюду, в каждом процессе, даже полностью автоматизированном. Поэтому необходимо создать всеобъемлющую программу обучения и атмосферу самоусовершенствования для каждого. Одной из важнейших задач для руководящего работника должно стать обеспечение постоянного повышения квалификации, которое должно охватывать все уровни иерархии, начиная сверху. Затраты на обучение должны рассматриваться как необходимая инвестиция» [1,с.154].

Социально ориентированная политика предприятия является

одним из факторов признания предприятия на рынке, роста его рейтинговой оценки и, следовательно, повышения конкурентоспособности. Человеческий потенциал – основная ценность предприятия и в соответствии с этим главная задача управленческого персонала – создать подчиненным условия для полной реализации их возможностей.

Внешняя политика предприятия в области обеспечения социальной устойчивости направлена на удовлетворение требований покупателей его продукции. Обеспечением высокого уровня качества приобретаемой продукции покупателем должно служить создание системы качества у производителя.

Р и с. 2. Социальные последствия совершенствования управления качеством

Эта созданная система качества является дополнительным видом страхования покупателя от негативных последствий. Поэтому от уровня управления системой качества на предприятии зависит

степень ее признания у клиентов. Признание системы качества со стороны потребителей может выразиться через увеличение количества заказов, что приведет к росту спроса и, следовательно, росту объема выпускаемой продукции и прибыли.

Признание качества продукции со стороны потребителя выражается через ее приобретение, или ее предпочтению другой продукции других производителей, что опять сопровождается ростом спроса на продукцию. Рост спроса обеспечивает рост объемов производства на предприятии, в результате чего растет величина выполняемой работы, а это ведет к росту рабочих мест на предприятии. Механизм реализации повышения конкурентоспособности предприятия через управление качеством продукции в социальном аспекте представлен на рис. 2.

Таким образом, для успешного функционирования на рынке и обеспечения конкурентоспособности предприятию необходимо проводить социально ориентированную политику.

ЛИТЕРАТУРА

1. Овсянко Д.В., Управление качеством/ Высшая школа менеджмента СПбГУ. СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2011. 204 с.

УДК 339.3(470.345)

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ

Т.А. Девяткина
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Проблемы развития потребительского рынка являются в настоящее время весьма актуальными. Уровень развития данного рынка любой территории оказывает непосредственное влияние на качество жизни ее населения и в целом на социально-экономическое развитие. В связи с этим оптимизация развития потребительского рынка в нашей стране является одной из приоритетных задач государственной власти, как на федеральном уровне, так и на уровне отдельно взятых регионов.

Особую роль в развитии потребительского рынка Республики Мордовия играет торговля. На ее долю приходится 14,1 % валово-

© Девяткина Т.А., 2013

го регионального продукта и 13,4 % занятого в экономике населения. За 2007–2012 гг. оборот розничной торговли в Республике Мордовия увеличился на 28,5 млрд. руб., что было обусловлено ростом у населения реальных располагаемых денежных доходов, улучшением качества и расширением ассортимента предлагаемых предприятиями торговли товаров. Оборот розничной торговли на душу населения в республике в 2012 году составил 69,9 тыс. рублей и увеличился в сравнении с 2007 годом в 2 раза. Тем не менее, среди регионов Приволжского федерального округа Республика Мордовия имела самое низкое значение данного показателя и занимала 14 место.

Для республики характерен низкий уровень проникновения федеральных торговых сетей в сферу розничной торговли. Их оборот составил в 2012 году 6567,0 млн рублей, а доля в обороте розничной торговли по всем каналам реализации 12,6 %, тогда как в целом по Российской Федерации данный показатель равен 35 %.

На территории республики в 2012 г. функционировало 4 617 торговых точек, из них 1346 (29 %) продовольственных магазинов, 1 581 (34 %) непродовольственных, 1 369 (30 %) смешанных, 335 (7 %) нестационарных торговых объектов. Обеспеченность населения Республики Мордовия торговыми площадями на тысячу жителей составляет 405,1 квадратных метров (при нормативе 410,9 кв.м. на 1 тыс. человек).

Сейчас в республике многое делается для повышения доступности товаров: успешно работают социальные магазины, проводятся ярмарки по продаже продовольственных и непродовольственных товаров. В 2012 году было проведено 953 ярмарки, из них 75 в городском округе Саранск, большой популярностью пользуется ярмарка выходного дня. Но, несмотря на определенные успехи, необходимо больше уделять внимания развитию системы потребкооперации с эффективной структурой по заготовке мяса, картофеля, овощей и ягод, тем более, что сейчас есть проблемы со сбытом мяса.

Одной из главных задач на краткосрочную перспективу является развитие оптовой торговли и создание оптовых баз в Республике Мордовия. На территории республики в анализируемом периоде осуществляли свою деятельность 2 600 оптовых организаций (1 682 юридических лица, 928 индивидуальных предпринимателей). 73,4 % оптового товарооборота в регионе приходится на крупные и средние организации оптовой торговли. В то же время в республике наблюдается тенденция активизации предприятий малого предпринимательства в сфере оптовой торговли. В 2011 г. количество вновь зарегистрированных оптовых предприятий возросло в сравнении с 2007 годом в 2,4 раза. Это свидетельствует о

достаточно благоприятном предпринимательском климате в этой сфере деятельности.

Объем оборота оптовой торговли за 2007–2012 годы увеличился в 2,4 раза и составил в 2012 году 54,0 млрд руб. Высокие темпы строительства в республике, расширение сети предприятий розничной торговли, увеличение объемов импорта, повышение устойчивости банковской системы и денежных доходов населения, способствовали наращиванию оборота оптовой торговли.

Оптовое звено торговли представлено в республике также 158 общетоварными складами площадью 56,1 тыс. кв. метров, распределительными холодильниками объемом на 3,6 тыс. тонн, хранилищами для картофеля, овощей и фруктов на 7,3 тыс. тонн. Складская инфраструктура в республике является устаревшей. Только 45 % организаций республики имеют собственные складские помещения, 55 % арендуют, при этом нередко арендуемые помещения не пригодны для надлежащего выполнения складских операций.

При общей положительной динамике в развитии розничной и оптовой торговли имеется ряд нерешенных проблем: более низкие значения показателей оборота розничной торговли, а также обеспеченности современными торговыми площадями в расчете на душу населения в сравнении с другими регионами, низкий уровень проникновения в республику федеральных торговых сетей, отсутствие современных форматов торговли в районах республики, неравномерность размещения объектов торговли по районам, недостаточная физическая и ценовая доступность товаров и услуг, низкий уровень обслуживания потребителей, недостаточное использование современных технологий в сфере розничной и оптовой торговли, высокая степень износа материально-технической базы оптовой торговли, недостаточное количество предприятий оптовой торговли, выполняющих дистрибьюторские и логистические функции.

Предприятия общественного питания выполняют функции производства, реализации услуг питания, а также организации потребления и досуга. В 2012 г. в Республике Мордовия функционировало 836 предприятий общественного питания на 56,6 тыс. посадочных мест. В сравнении с 2007г. их количество увеличилось на 20 объектов, а количество посадочных мест на 2,3 тыс. Произошли также изменения в структуре предприятий общественного питания. В сравнении с 2007 г. число общедоступных столовых и закусочных увеличилось почти на 32 %, в то же время сократилось число предприятий общественного питания, находящихся на балансе организаций на 9 % (ликвидировано более 60 объектов). Изменения в структуре предприятий общественного питания произошли за счет роста количества частных предприятий.

Сфера общественного питания является в республике инвестиционно непривлекательной. Об этом свидетельствует отсутствие интереса сетевых представителей общественного питания к региону. В настоящее время в республике всего 3 сетевых представителя – «Макдональдс», «Сабвей», «Баскин Робинс». Это самый низкий показатель среди регионов ПФО. Открытие сетевых точек питания в Мордовии сопряжено с рядом проблем: слабое развитие франчайзинга, дефицит квалифицированного персонала, высокий уровень цен на сырье и арендную плату, низкий уровень доходов населения.

Министерством торговли и предпринимательства Республики Мордовия совместно с Правительством республики была разработана концепция республиканской целевой программы «Развитие потребительского рынка в Республике Мордовия» на 2013–2018 годы. Реализация программы позволит создать в Мордовии условия для устойчивого сбалансированного развития потребительского рынка республики, повысить социально-экономическую эффективность его функционирования, обеспечить для абсолютного большинства населения доступность услуг потребительского рынка, создать комфортные условия проживания и повышения качества жизни населения.

В результате действия программы в Республике Мордовия будет создана современная инфраструктура потребительского рынка и ее более рациональное размещение по территории республики, а также появятся более 3 тыс. новых рабочих мест. Планируется увеличение оборота розничной торговли в 1,6 раза, общественного питания, бытового обслуживания, что обеспечит поддержание в республике конкурентной среды, снижение издержек у товаропроизводителей и ценовую доступность товаров и услуг для всех слоев населения, включая малообеспеченные и социально незащищенные группы.

Также в ходе реализации программы ожидается рост числа торговых объектов в сфере розничной торговли в 1,2 раза, увеличение доли сетевых структур в розничной торговле до 54%. Будет расти число торговых объектов в сфере оптовой торговли в 1,8 раза и увеличится объем оборота оптовой торговли в 2 раза. Вырастет число организаций в сфере бытового обслуживания населения в 1,4 раза, увеличится объем услуг бытового характера в 1,3 раза. Реализация программы позволит увеличить число организаций в сфере общественного питания в 1,6 раза.

УДК 657.222

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА БАРТЕРНЫХ ОПЕРАЦИЙ

О.В. Елисеева, А.Н. Рябов
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В настоящее время острая нехватка денежных средств привела к тому, что все большее распространение получают различные варианты расчетов между предприятиями без их использования. Одним из таких вариантов расчетов является бартер, который позволяет огромному количеству предприятий хоть как-то поддерживать свою жизнедеятельность.

К бартерным сделкам относятся сделки, предусматривающие обмен эквивалентными по стоимости товарами, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности. К бартерным не относятся сделки, предусматривающие использование при их осуществлении денежных или иных платежных средств. Иными словами, бартерная сделка представляет собой прямой безденежный, сбалансированный обмен товарами и услугами между юридическими и физическими лицами, когда оплата товаров поставщику производится в товарной форме или в форме услуг.

Оценка товаров производится для обеспечения денежной эквивалентности обмена товарами. Условием эквивалентности являются их договорная цена, то есть речь идет о том, когда один товар обменивается на другой.

При осуществлении товарообменной операции торговое предприятие в рамках одного договора является и покупателем и продавцом. При бартерном обмене производится оценка обмениваемых товаров с целью обеспечения эквивалентности обмена, оценки возможных взаимных претензий, определения санкций и т. п. Расчеты по взаимным претензиям (штрафы, уценки и т. п.) при бартерных операциях производятся путем уменьшения объема поставляемых товаров или же путем дополнительных поставок.

При бартерных операциях исполнение встречных обязательств, по сути, является оплатой товара контрагентом, поэтому момент перехода собственности на товар и момент его оплаты совпадают. Однако, предприятие, которое уже отгрузило свои товарно-материальные ценности, но еще не получило от контрагента встречные ценности, не имеет право признавать выручку по данной сделке до тех пор, пока от контрагента не поступят товарно-материальные ценности.

© Елисеева О.В., Рябов А.Н., 2013

При этом в бухгалтерском учете составляются следующие бухгалтерские проводки:

Дебет счета 45 Товары отгруженные»;

Кредит счетов 41 «Товары», 43 «Готовая продукция» – на фактическую стоимость обмениваемых товарно-материальных ценностей;

Дебет счетов 41 «Товары», 10 «Материалы», 08 «Вложения во внеоборотные активы»;

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» – на фактическую стоимость поступивших товарно-материальных ценностей по договору бартера;

Дебет счета 19 «НДС по приобретенным ценностям»;

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» – на сумму НДС.

После получения от контрагента товарно-материальных ценностей выручка от бартерной сделки может быть признана:

Дебет счета 90 «Продажи», субсчет 2 «Себестоимость продаж»;

Кредит счета 45 «Товары отгруженные» – на фактическую стоимость отгруженных товарно-материальных ценностей по договору бартера;

Дебет счета 90 «Продажи», субсчет 3 «НДС»;

Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» - на сумму НДС;

Дебет счета 68 «Расчеты по налогам и сборам»;

Кредит счета 19 «НДС по приобретенным ценностям» – на сумму НДС, предъявленного к возмещению из бюджета.

И в завершении всех операций счета 60 и 62 закрываются в части отраженных на них задолженностей по договору бартера:

Дебет счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»;

Кредит счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» – на сумму задолженности по договору бартера.

Кроме того, в современной экономике имеют место товарообменные операции, основанные на договоре мены. Мена (обмен) представляет собой договор, по которому каждая из сторон, обязуется передать в собственность другой стороне один товар в обмен на другой. При этом каждый участник сделки выступает одновременно и продавцом и покупателем. В соответствии с законодательством стоимость товаров, подлежащих обмену, признается равноценной, если только в договоре не указывается их неравнозначная стоимость. В последнем случае сторона, передающая товар, цена на который ниже стоимости получаемого в обмен товара, должна произвести доплату или поставить больше товара. В этом и заключается различие между бартером и меной. Расходы на передачу и принятие товаров осуществляются той стороной, которая

обязалась по договору нести эти расходы. В случае, когда по договору мены передача товаров не совпадает по времени, договор считается выполненным, а товар реализованным лишь при условии получения товаров обеими сторонами, т.е. применяются правила о встречном исполнении обязательств. Участники сделки могут сами устанавливать момент перехода прав собственности на обмениваемые товары.

При получении товаров от поставщика до передачи соответствующего имущества в обмен, их поступление и оприходование на склад отражается по дебету забалансового счета 002 "Товарно-материальные ценности, принятые на ответственное хранение". После передачи организации-поставщику обмениваемых товаров полученные ценности приходуются на баланс, то есть списываются со счета 002 записью по кредиту, а в балансовом учете приходуются проводкой:

Дебет счета 41 «Товары»

– на стоимость приобретаемых ценностей без НДС,

Дебет счета 19 «НДС по приобретенным ценностям»

– на сумму НДС, относящегося к приобретенным товарам,

Кредит счета 90 «Продажи», субсчет 1 «Выручка»

– на цену реализации обмениваемых товаров с НДС.

Списываются с баланса ранее отгруженные контрагенту товары:

Дебет счета 90 «Продажи», субсчет 1 «Себестоимость продаж»

Кредит счета 45 «Товары отгруженные»

– учетная стоимость переданных по договору ценностей.

5. Начисляется бюджету НДС:

Дебет счета 90 «Продажи», субсчет 3 «НДС»

Кредит счета 68 «Расчеты по налогам и сборам»

– сумма НДС по операции реализации товаров.

Согласно пункту 6.3 ПБУ 9/99, «величина поступления и (или) дебиторской задолженности по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) неденежными средствами, принимается к бухгалтерскому учету по стоимости товаров (ценностей), полученных или подлежащих получению организацией, исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет стоимость аналогичных товаров (ценностей).

При невозможности установить стоимость товаров (ценностей), полученных организацией, величина поступления и (или) дебиторской задолженности определяется стоимостью товаров, переданных или подлежащих передаче организацией». Стоимость товаров, переданных или подлежащих передаче организацией, устанавливается исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет выручку в отношении аналогичных товаров.

Применение неденежных форм расчетов в условиях финансового кризиса способствовало выживанию крупных производственных предприятий, а в настоящее время может поспособствовать их инвестиционному развитию.

Таким образом, в статье рассмотрены бартерные расчеты, которые наиболее часто применяются на практике при расчетах с контрагентами. В условиях рыночных отношений создание конкурентоспособной предпринимательской структуры требует значительных вложений, а, как известно, денежные средства являются самым дорогим экономическим ресурсом. В этой связи эффективным инструментом консолидации бизнеса становятся неденежные формы расчетов, в рамках которых продолжаются нормальные расчетные отношения с контрагентами, но, самое главное, высвобождаются дефицитные для построения бизнеса денежные ресурсы.

УДК 664

ЗАГРЯЗНЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ ПИЩЕВЫМИ ДОБАВКАМИ, ЕГО ПОСЛЕДСТВИЯ

В.И. Жидкин
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Взаимоотношения человека и окружающей среды имеют важный аспект – охрану внутренней среды человека. Одним из самых значительных факторов, влияющих на здоровье человека, является питание. Пища является источником необходимых организму веществ, но наряду с этим и источником различных ксенобиотиков – радионуклидов, пестицидов, нитратов, нитритов, микотоксинов, биологических загрязнителей.

Современные технологии приготовления пищевых продуктов предусматривают широкое применение различных пищевых добавок, которые классифицируются на 23 класса и насчитывают более 2000 добавок к пище с целью улучшения органолептических свойств, увеличения сроков хранения, снижение калорийности и т. д.

Одним из главных условий применения пищевых добавок является их токсическая безопасность, поэтому необходимо уделять этому аспекту особое внимание.

© Жидкин В.И., 2013

Разрешенные пищевые кислоты считаются безвредными для организма человека, поэтому применение большинства из них не лимитируется, а допустимые количества предусмотрены стандартами на пищевые продукты. Вместе с тем фумаровая кислота обладает токсичностью (в высоких дозах вызывает повреждение яичек, в связи с чем ДСП ее установлено на уровне 6 мг на 1 кг массы тела).

Применение молочной кислоты в качестве пищевой добавки требует ограничения потому, что она может встречаться в D и L – формах. У детей до 6-месячного возраста ферментные системы, обеспечивающее превращение D – формы в L – форму несовершенны, поэтому использование D – молочной кислоты в питании детей раннего возраста недопустимо, а для питания взрослых должно быть ограничено.

Из антиоксидантов в России запрещена гваяковая смола (Е314) как пищевая добавка. Во многих странах Европы это вещество также не разрешено к применению или не упоминается в официальных документах по пищевым добавкам.

С точки зрения опасности в применении и для питания требуют наибольшего внимания синтетические, органические и неорганические минеральные красители. В 1970 г. запрещен к применению ввиду опасности из-за канцерогенной способности синтетический краситель красного цвета, применяемый в ряде стран для подкрашивания напитков и кондитерских изделий амарант (Е123). Кроме того, отмечено его тератогенное действие.

Из неорганических минеральных красителей в России запрещено использование в пищевой промышленности диоксида титана. Установлено что используемый в качестве вещества, способствующего окраске продукта, диоксид серы разрушает витамин B_1, дисульфидные мостики в белках, что может вызвать нежелательные последствия.

При обработке мяса и мясных продуктов для сохранения красного цвета азотистокислым натрием (Е250), нитратом натрия (Е251) и нитратом калия (Е252) часть нитратов может восстанавливаться до более токсичных нитритов, что служит главной причиной острой нитратно – нитритной интоксикации, поэтому применение нитритов по совокупности показаний вызывает возражение у медиков и требует особого внимания с позиции гигиенической регламентации.

Используемые в качестве отбеливателя муки диоксид хлора и бензоаты активно разрушают в организме человека токоферолы (витамин Е).

Экстракт мыльного корня – классический стабилизатор пены – содержит токсические сапонины, поэтому в нашей стране его ис-

пользование в пищевой промышленности, в частности кондитерской и при производстве безалкогольных напитков, не разрешается.

Из усилителей вкуса и запаха недопустимо применение в продуктах детского питания глутаминовой кислоты, а эстрагол оказывает канцерогенное действие. Некоторые эфирные масла, такие, как горчичное, горько – миндальное содержат примеси цианистых соединений, эфирное масло американского цитварника и в меньшей степени, являются также ядовитыми. Среди синтетических ароматических веществ ядовиты нитробензол (запах горького миндаля) и др.

В России не допускается ароматизации натуральных пищевых продуктов душистыми синтетическими веществами (эссенциями и др.) для усиления естественного аромата, например, молока, хлеба, фруктовых соков и сиропов, какао, чая, пряностей и т. п. Не разрешается также введение ароматизаторов в пищевые продукты детского питания, а также в целях фальсификации.

Запрещено применение консервантов в отдельных продуктах массового потребления (молоке, сливочном масле, муке, хлебе) и детского питания, а также в изделиях с маркировками «натуральные», «свежие».

Применяемые для консервирования рыбы, ракообразных, зернистой, осетровой и лососевой икры борная кислота и ее соли – бораты накапливаются в организме человека при потреблении с пищей. Ионы бората понижают потребление кислорода, образование аммиака и синтез глютамина в мозговой ткани. Поэтому длительное потребление продуктов, законсервированных борной кислотой, может вызывать хроническое отравление, сопровождающееся значительной потерей массы тела.

Эксперты ФАО/ ВОЗ по пищевым добавкам считают, что борная кислота и бораты непригодны к использованию в качестве пищевых добавок, поскольку обладают кумулятивным действием. В России они применяются ограниченно.

Используемый в качестве консерванта в консервной, винодельческой, кондитерской и рыбоперерабатывающей отраслях пищевой промышленности сернистый ангидрид разрушает тиамин и биотин, способствует окислительному распаду токоферола (витамин Е). В связи с этим его нецелесообразно использовать для консервирования продуктов питания, являющихся источниками этих витаминов. Установлено, что консерванты на основе бензойной кислоты (эфиры Е214 – Е219) обладают спазмолитическим действием и изменяют вкусовые качества продукта.

Муравьиная кислота, обладающая сильным антимикробным действием, медленно выводится из организма человека, ингибиру-

ет различные тканевые ферменты, поэтому возможно нарушение функций печени и почек.

Объединенный комитет экспертов ФАО/ВОЗ установил способность сорбиновой кислоты (Е201), используемой в качестве консерванта, угнетать некоторые ферментативные системы в организме человека и ужесточил допустимую и условно допустимые дозы для человека.

Гексаметилентетрамин, или уротропин (Е239), применяемый для консервирования икры лососевых рыб, а за рубежом – колбасных оболочек и холодных маринадов для рыбной продукции, оказался по последним данным сильным канцерогеном.

Дифенилом (Е231) и о – фенилфенолом (Е232) обрабатывают цитрусовые в целях предотвращения развития плесени и других грибов. Ими пропитывают материалы для упаковки фруктов и проводят поверхностную обработку плодов путем кратковременного погружения в 0,5 – 2,0 %-ный раствор дифенила. В нашей стране эти консерванты не применяются, но реализация импортируемых цитрусовых разрешена. В ряде стран службы здравоохранения информирует население о необходимости тщательно мыть плоды цитрусовых и вымачивать корочки, если они используются в питании.

При приеме природного подсластителя – ксилита (Е967) в больших количествах – до 50 г/сут и более может наблюдаться расстройство кишечника.

Глициризин (Е 958) в 50–100 раз слаще сахарозы, но ему присущи специфический привкус и запах, что ограничивает его применение. Это вещество разрешено к применению в качестве пищевой добавки в России, но не разрешено или не упоминается в официальных документах стран Европейского Сообщества.

Цикламаты (Е952) в 30 раз слаще сахарозы, однако их метаболиты – циклогексамины токсины. Это стало причиной запрещения цикламатов в качестве пищевых добавок в США, Японии, Великобритании. Тем не менее, они применяются в 40 странах мира, в том числе в России.

Заключая сказанное, приходится констатировать, что утверждения ряда авторов о безопасности пищевых добавок не является бесспорным и в этой ситуации необходимо минимизировать их использование, а также продолжить дальнейшее изучение последствий их применения для здоровья человека с целью определения целесообразности использования. Приоритет должен отдаваться не экономической выгоде, а здоровью человека.

УДК 346.5

К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ МЕТОДОВ ФИНАНСОВО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

О.Н. Замотаева, И.В. Романова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Одним из механизмов реализации принципа плавности и соразмерности в сфере финансовых правоотношений является грамотная экономическая политика хозяйствующих субъектов, обеспечивающая планомерное поступление финансовых средств в доход государства. Совершенствование деятельности субъектов финансовой системы РФ обеспечивается действенными нормативно-правовыми актами.

Важным этапом совершенствования правового регулирования бухгалтерского учета стало вступление в силу федерального закона «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ. Закон направлен на формирование правового механизма регулирования бухгалтерского учета. Следовательно, прежде чем изучать определенные нормы, необходимо раскрыть основные аспекты системы современного регулирования бухгалтерского учета, регламентированные Законом № 402-ФЗ:

— вводится смешанное регулирование бухгалтерского учета – государственное и негосударственное (со стороны профессионального сообщества и пользователей, данных бухгалтерского учета);

– вводится общественный контроль за содержанием разрабатываемых документов, регулирующих правила ведения бухгалтерского учета и практикой их применения, для чего создается Совет по стандартам бухгалтерского учета;

– устанавливается жесткая иерархия документов, регулирующих бухгалтерский учет, обеспечивающая взаимосвязь и непротиворечивость нормативной базы;

– применение международных стандартов определено как основа разработки федеральных и отраслевых стандартов;

– разграничиваются полномочия органов, осуществляющих разработку правил (в том числе стандартов) бухгалтерского учета и контроля за их исполнением.

Регулирование современного учета осуществляется в соответ-

© Замотаева О.Н., Романова И.В., 2013

ствии с Документами в области регулирования бухгалтерского учета выступают:

– федеральные стандарты;

– отраслевые стандарты;

– рекомендации в области бухгалтерского учета;

– стандарты экономического субъекта.

Федеральные стандарты независимо от вида экономической деятельности устанавливают, например:

– план счетов бухгалтерского учета и порядок его применения, за исключением плана счетов бухгалтерского учета для кредитных организаций и порядка его применения;

– упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность, для субъектов малого предпринимательства и пр.

Отраслевые стандарты устанавливают особенности применения федеральных стандартов в отдельных видах экономической деятельности.

До утверждения органами государственного регулирования бухгалтерского учета федеральных и отраслевых стандартов, применяются правила ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности, утвержденные уполномоченными федеральными органами исполнительной власти и Центральным банком РФ до дня вступления в силу нового Федерального закона.

Рекомендации в области бухгалтерского учета применяются на добровольной основе и не должны создавать препятствия осуществлению организацией ее деятельности.

Стандарты экономического субъекта предназначены для упорядочения организации и ведения им бухгалтерского учета. Необходимость и порядок разработки, утверждения, изменения и отмены стандартов экономического субъекта устанавливаются организацией самостоятельно.

Федеральные и отраслевые стандарты не должны противоречить ФЗ РФ «О бухгалтерском учете». Отраслевые стандарты не должны противоречить федеральным стандартам. Рекомендации в области бухгалтерского учета, а также стандарты экономического субъекта не должны противоречить федеральным и отраслевым стандартам. Разработкой и утверждением федеральных стандартов будут заниматься государственные органы регулирования и субъекты негосударственного регулирования. Органами государственного регулирования бухгалтерского учета в РФ являются уполномоченный федеральный орган и Центральный банк РФ.

Регулирование бухгалтерского учета в РФ могут осуществлять также саморегулируемые организации, в том числе саморегулируемые организации предпринимателей, иных пользователей бухгал-

терской отчетности, аудиторов, заинтересованные принимать участие в регулировании бухгалтерского учета, а также их ассоциации и союзы, и иные некоммерческие организации, преследующие цели развития бухгалтерского учета (субъекты негосударственного регулирования бухгалтерского учета).

На органы государственного регулирования возлагается:

– утверждение программы разработки федеральных стандартов;

– утверждение федеральных и отраслевых стандартов;

– организация экспертизы проектов стандартов;

– утверждение требований к оформлению проектов стандартов;

– участие в разработке международных стандартов;

– разработка стандартов для организаций государственного сектора;

– представление РФ в международных организациях, осуществляющих деятельность в области бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности.

На субъекты негосударственного регулирования возлагается:

– разработка проектов федеральных стандартов, публичное обсуждение и предоставление в федеральный орган;

– участие в подготовке программы разработки федеральных стандартов;

– участие в экспертизе проектов стандартов;

– обеспечение соответствия проекта федерального стандарта международному стандарту, на основе которого он разработан;

– разработка и принятие рекомендаций в области бухгалтерского учета;

– разработка предложений по совершенствованию стандартов бухгалтерского учета;

– участие в разработке международных стандартов.

Если ни один субъект негосударственного регулирования бухгалтерского учета не принимает на себя обязательства разработать федеральный стандарт, разработкой стандарта займется уполномоченный федеральный орган. В состав совета по стандартам бухгалтерского учета входят десять представителей субъектов негосударственного регулирования бухгалтерского учета и пять представителей органов государственного регулирования.

Кандидаты в члены совета по стандартам бухгалтерского учета должны иметь высшее профессиональное образование, безупречную деловую (профессиональную) репутацию и опыт профессиональной деятельности в сфере финансов, бухгалтерского учета или аудита.

Решения совета по стандартам бухгалтерского учета принимаются простым большинством голосов членов совета, участвующих в его заседании. Заседания совета являются открытыми. Разработ-

чиком федерального стандарта может быть любой субъект негосударственного регулирования бухгалтерского учета. В период публичного обсуждения проекта федерального стандарта разработчик принимает от заинтересованных лиц замечания в письменной форме. Разработчик не может отказать в приеме замечаний в письменной форме.

В современных условиях в бухгалтерском сообществе активно обсуждается механизм создания системы общественного контроля. На наш взгляд, процедура существования и зарождения подобного контроля может быть решена посредством функционирования общественного федерального портала. Создание данного портала и его обслуживание может на себя возложить Министерство Финансов РФ. Совершенно очевидно, что основная задача бухгалтерского сообщества – это повышение престижа функционирования данного портала. Информация в средствах массовой информации, профессиональных печатных изданиях позволяет обращать специалистов к данному информационному ресурсу и обсуждать законодательные инициативы.

УДК 657.92

СУТНІСТЬ «ОЦІНКИ» ЯК ЕЛЕМЕНТУ МЕТОДОЛОГІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Н.В. Захарова
Мелітопольський інститут державного та муніципального управління КПУ, м. Мелітополь, Україна

Одним із дискусійних питань у системі бухгалтерського обліку є проблема оцінки. Це пов’язано з тим, що грошова оцінка об’єктів обліку, як елемент методу бухгалтерського обліку, повинна забезпечувати співставність даних різноманітних активів (вимог) і пасивів (зобов’язань).

Однією з найважливіших особливостей бухгалтерського обліку є обов'язкове застосування грошової оцінки. Оцінка (за словником російської мови С.І. Ожегова) − думка про цінність, рівень або значення будь-чого.

Ефективність діяльності підприємств та забезпечення високих темпів їх розвитку, підвищення конкурентоздатності як на внутрі-

© Захарова Н.В., 2013

шньому, так і на зовнішньому ринках значною мірою досягаються їх інвестиційною діяльністю. Слід відмітити, що важливою проблемою при залученні чи здійсненні інвестицій є правильний вибір методів їх оцінки.

У концептуальних основах складання та подання фінансових звітів, які визначені Комітетом з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, оцінку визначають як «процес визначення грошових сум, за якими мають визнаватися і відображатися елементи фінансових звітів у балансі та в звіті про прибутки та збитки».

Метою оцінки майна підприємства або його окремих активів є визначення на певну дату найбільш об'єктивної і реальної їх вартості в ринкових умовах. Вона є найважливішим атрибутом при приватизації, купівлі-продажу майнового комплексу чи окремих його складових.

Оцінка служить важливим елементом в управлінні інвестиційними процесами як для власних потреб інвестора, так і для акціонерів, банків та інших зовнішніх користувачів економічної інформації. Без відповідно проведеної оцінки вкладених інвестиційних ресурсів „інвестори не зможуть отримати надійну інформацію про те, що відбувається з їх грошима", а безпосередні виконавці інвестиційних проектів не матимуть змоги здійснювати належне управління та контроль за реалізацією цього проекту.

Існують такі теорії оцінок:

1) об'єктивна, якої потребують користувачі зовнішньої звітності (у продажних, ринкових, зовнішніх цінах на момент звітності) – застосовується при банкрутстві, продажу, ліквідації, акціонуванні, приватизації підприємства;

2) суб'єктивна, якої потребують власники, керівники, управлінці (внутрішні користувачі) – застосовується внутрішня оцінка активів, вартість залежить від тих індивідуальних умов, у яких активи знаходяться у даного господаря – призначена для фінансового менеджменту. Суб'єктивна оцінка підрозділяється на оцінку активів споживчого призначення – активи оцінюються пропорційно до збитків унаслідок їх втрати з урахуванням корисності від використання, та оцінку активів мінового призначення – активи оцінюються за продажними цінами. Оцінка активів мінового призначення акцентує увагу на доходоутворюючому характері майна підприємства, експертному визначенні стану економічних ресурсів, які призначені для досягнення мети підприємництва. Застосовується метод капіталізації доходу, що очкується (майбутніх економічних вигод), експлуатаційна придатність активів;

3) книжкова, якої потребують бухгалтери (для найбільш зручного ведення обліку) – застосовуються принцип перманентності інвентарю, первісна (історична) оцінка.

В Італії застосовувалися юридичний і бухгалтерський підходи до оцінки майна. Для французьких авторів характерним є три підходи до оцінки: економічний (майбутня цінність, застосовується дисконтування, оптимістична оцінка – потрібна для адміністрації підприємства); юридичний (поточна цінність, індексування, песимістична оцінка – потрібна для кредиторів); бухгалтерська оцінка (ціна придбання, номіналізація, приховує реальну вартість – для фіскальних органів). Для німецької облікової школи характерне трактування оцінки як того чи іншого варіанту продажної ціни (поточної ринкової). В Англії вартість (цінність), покладена в основу класифікації рахунків, диктувала оцінку, а вибір оцінки впливав на розмір прибутку, що підлягав розподілу між власниками. У Росії застосовувалися різні концепції оцінок (за собівартістю, за продажними цінами).

В умовах сьогодення розвитку економіки України набуває актуальності оцінка за реальними, тобто ринковими цінами. Оцінка за ринковими цінами сприяє надходженню достовірно визначених ресурсів на підприємства. Таким чином, метою оцінки активів є встановлення фінансової рівноваги у структурі господарських засобів підприємства та джерел їх утворення, з метою визначення оптимальних шляхів розвитку. Отже, предметом оцінки є визначення реальних (в умовах ринкових відносин) можливостей ефективного розвитку підприємства за умов:

– забезпеченості ресурсами;

– наявності конкурентного середовища;

– використання всіх резервів (наявних та прихованих).

Це пояснює підхід до предмету оцінки активів як до окремого об’єкту дослідження, що перебуває у тісному взаємозв’язку з іншими елементами облікової системи. Зв’язки між ними за своїм змістом є інформаційні, оскільки мають вихідну інформацію про об’єкт обліку, а за характером − функціональні, оскільки передбачені методологією формування вартості. Саме елементи облікового процесу підприємства накладають відповідні обмеження або висувають відповідні вимоги один до одного, адже в системному процесі між ними і виникають інформаційні зв’язки.

Таким чином, поняття «оцінка» як метод бухгалтерського обліку є дискусійним питанням у колі вчених. Вирішення даного питання приведе до удосконалення бухгалтерського обліку взагалі, та до покращення якості оцінки оборотних активів для потреб обліку зокрема.

УДК 664.8.037

ОХЛАЖДЕНИЕ И ЗАМОРАЖИВАНИЕ КУЛИНАРНОЙ ПРОДУКЦИИ ПО ТЕХНОЛОГИИ КЭЧ

Е.П. Козлова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Общественное питание является важным звеном в системе экономических и социальных мероприятий, направленных на повышение материального и культурного уровня жизни.

Систематическое повышение качества продукции является обязательным требованием развития экономики и конкурентно способности предприятий питания. Современное представление о здоровом, рациональном питании строится на концепции оптимального питания. Согласно этой концепции организм человека должен получать полноценные пищевые вещества и биологически активные компоненты пищи. Использование на предприятиях питания охлажденной и замороженной продукции решает многие проблемы по сохранению питательной ценности.

Производство охлажденных блюд и кулинарных изделий в общественном питании осуществляется на заготовочных предприятиях.

В настоящее время за рубежом получила широкое распространение технология интенсивного охлаждения Cook&Chill – КЭЧ («Кук энд Чилл» – «приготовь и охлади», англ.), одобренная санитарным зако нодательством стран ЕС и США.

Технология КЭЧ может применяться на различных видах заготовочных предприятий общественного питания. Она позволяет готовить большое количество однородных и разнород ных продуктов одновременно, снижая общее время приготовления, потребление энергии и значительно сокращая расходы, обусловлен ные использованием не совсем свежих продуктов в момент их посту пления на предприятие и их выбраковки.

Данная технология состоит из двух этапов. На первом этапе процесс приготовления блюда или кулинарного изделия прерывают на стадии 80 % его готовности. Затем его помещают в специальную камеру ап парата интенсивного охлаждения (замораживания). На втором этапе охлажденное (замороженное) блюдо или кулинарное изделие доготавливают (регенерируют) в пароконвектомате и реализуют.

Процесс упаковки может применяться как до тепловой обра-

© Козлова Е.П., 2013

ботки, так и после охлаждения. Желательно для этих целей использовать ва куумные упаковщики. Приготовление продуктов в вакуумной упаковке позволяет сохранить все их полезные свойства. Для организации приготовления блюд и кулинарных изделий на предприятиях общественного питания по технологии КЭЧ необхо димо иметь следующую цепочку: паро-конвекционную печь, аппарат интенсивного охлаждения, вакуумный упаковщик.

Для быстрого охлаждения продуктов используются охладители двух типов blast chiller (интенсивное охлаждение) и blast freezer (интенсивная заморозка). В первом типе температура понижается с 90 °С до 3 °С за 90 мин. Такой режим охлаждения позволяет хранить обработанные про дукты до 5 дней. Второй тип замораживает продукт с 90 °С до минус 18 °С за 90...240 мин и продлевает период хранения от 3 до 12 месяцев в зави симости от вида продукта. На российском рынке представлены аппа раты интенсивного охлаждения таких марок, как ZANUSSI (Италия), AFINOX (Италия), HENNY PENNY (США), COF (Италия), SIRMAN (Италия), PORKKA (Финляндия), Kuppersbusch (Германия), Electrolux (Швеция) и т. д. Причем оборудование Kuppersbusch (Германия) может работать в двух режимах: шокового охлаждения и шоковой заморозки.

Процесс быстрого охлаждения и замораживания отличается от мед ленного тем, что вода остается в клетке подвергаемого обработке про дукта, и ледяные микрокристаллы образуются внутри клеток. При медленном охлаждении вода замораживается в виде внеклеточных крупных кристаллов, разрывая ткани и уменьшая межклеточные свя зи в продукте. Вследствие чего происходит ухудшение вкуса продукта, а при его размораживании происходит уменьшение массы на 15–20 %, за счет значительной потери влаги. При использовании режима интенсивного охлаждения до температу ры 6–10 °С необходимо быстро пройти так называемый температурный диапазон риска активного размножения микроорганизмов (10–65 °С). Только используя высокопроизводительные шкафы с мощным холо дильным агрегатом, можно в соответствии с требованиями действую щих ТУ быстро (за 120 мин) охладить горячий продукт, прошедший термообработку в пароконвектомате (с температурой в толще продукта 75–80 °С), и тем самым добиться увеличения сроков хранения при мак симальном уровне санитарно-гигиенической защищенности.

Технология КЭЧ используется согласно с требованиями санитарно-гигиенической безопасности НАССР (ХАССП – оценка критических контрольных точек), по многим позициям более жесткими и много функциональными, в сравнении с отечественными СанПиНами. Шоковые охладители выступают в роли своего рода

пастеризатора. Аэробные бактерии, плесени и дрожжи, выжившие в процессе тепло вой обработки продукта, продолжают свое развитие и размножение. Поэтому блюда, которые не реализованы сразу после приготовления, должны либо храниться при температуре выше 7 °С вплоть до момента употребления, либо их следует охладить до температуры ниже 1 °С. Хра нить продукт при температуре выше 7 °С возможно в течение несколь ких часов. Для более длительного хранения требуется охлаждение.

При регенирации и доведении до готовности применяются различ ные температурные режимы, заключающиеся в том, что блюда разо греваются до температуры 80–85 °С в толще продукта непосредствен но перед раздачей и не допускается их повторное разогревание.

Из всего спектра технологического оборудования в технологии КЭЧ рекомендуется использовать паро-конвекционная печь за счет большо го количества используемых способов термообработки и разнообразия видов обрабатываемого сырья. В ней можно одновременно готовить разные блюда, сам процесс приготовления поддается разбивке на не сколько стадий, в каждой из которых используются оптимальные па раметры приготовления: температура, продолжительность, влажность, скорость вращения вентилятора.

Концерн Electrolux (Швеция) выпускает единую систему: в кото рой аппарат интенсивного охлаждения и паро-конвекционная печь с функцией регенерации полностью интегрированы между собой благо даря использованию одинаковых вспомогательных средств: загрузоч ных тележек, структур и гастроемкостей.

Новая технология КЭЧ на отдельном предприятии общественного питания, благодаря включению в технологическую процесс програм мируемых паро-конвекционной печи и аппарата интенсивного охлаж дения, позволяет значительно сократить площадь производственных помещений, численный состав производственных работников, обе спечивает высокую стабильность параметров приготовления различ ных блюд, облегчает чистку оборудования и уборку производственных помещений. КЭЧ дает возможность планомерно накапливать требуе мое количество охлажденных или замороженных полуфабрикатов, выбирая для этого удобное время, необходимое количество поваров, оптимально рассчитывая загрузку технологического оборудования.

ISBN 978-5-9905318-1-9. Инновационные процессы
в развитии современного общества. Саранск, 2013

УДК 659.18

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В РАСПРОСТРАНЕНИИ РЕКЛАМЫ

В.К. Лепкина
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В современных экономических условиях нельзя не отметить, что успешная коммерческая деятельность в значительной степени зависит от использования инновационных подходов в осуществлении рекламно-информационной работы. Одним из отмеченных подходов является внедрение и развитие BTL-технологий.

К основным причинам необходимости применения BTL-технологий в совершенствовании коммерческой деятельности следует отнести:

– снижение эффективности традиционных средств продвижения товаров и услуг;

– изменение структуры розничной торговли (развитие системы сетевых магазинов с применением метода самообслуживания). Это привело к тому, что в местах продажи стало приниматься от 60 до 80 % решений о совершении покупки. Именно благодаря использованию BTL-технологий продажи в розничной торговле способны увеличиться в два и более раз.

Одним из популярных видов BTL-технологий можно отметить прямой маркетинг (direct marketing) – воздействие на конкретную аудиторию в соответствии с базой данных, составленной либо самим рекламодателем, либо по его заказу или же получение обратной связи с конкретным потребителем. Его сущность заключается именно в персонализации рекламного обращения. Наибольший эффект можно получить через применение телемаркетинга, SMS-рассылки, интерактивный маркетинг. Характерными чертами их можно отметить следующее:

– телемаркетинг предполагает использование телефона и телекоммуникационных технологий совместно с системами управления базами данных для непосредственной продажи товара потребителю;

– SMS-рассылки осуществляются через адресные рассылки рекламных сообщений пользователям мобильной связи, наибольший эффект достигается за счет добавления рекламного сообщения к бесплатным рассылкам информации о погоде, гороскопов, афиш и т.д.;

© Лепкина В.К., 2013

– интерактивный маркетинг, основанный на осуществлении торговых операций с использованием инфокоммуникационных технологий, связывающем потребителя с компьютеризированным банком данных продавца.

Нельзя не признать, что стимулирование сбыта многократно способно ускорить процесс товародвижения и реализации товаров. BTL-технологии делают данный процесс более эффективным через призму ориентирования как на потребителя (consumer promotion), так и на продавца (так называемый trade promotion).

В свою очередь, *consumer promotion* включает в себя комплекс мероприятий, направленных на покупателя, с помощью которого решаются задачи побуждения к совершению пробной покупки, стимулирования повторных покупок, увеличения частоты потребления продукта (услуги). В качестве наиболее эффективных акций, направленных на потребителя, справедливо можно отнести промоакции, Point of Sales – материалы, визуальные коммуникации, программы повышения лояльности.

Следует отметить, что промо-акции приобретают статус интерактивных мероприятий, направленных на потребителей, посредством сэмплинга (когда им предлагается взять бесплатный образец продукции или рекламные материалы), дегустации товара, игрового маркетинга (участия потребителей в лотерее, конкурсе, розыгрыше призов), обмена товара конкурента на рекламируемый товар (так называемый *switch-selling*). Визуальные коммуникации привлекательны тем, что помогают потребителям ориентироваться в пространстве и обеспечивают пользователей необходимой информацией.

Отметив актуальность применения такого вида BTL-технологий как воздействие на продавца (trade promotion), нельзя не признать, что стимулирование торгового персонала и программы повышения лояльности партнеров ускоряет оборот и увеличивает объем продаж.

Инновационная составляющая присуща такому инструменту BTL-технологий как событийный маркетинг (так называемый event marketing), заключающемуся в способности продвигать бренды, услуги и коммерческие предприятия в целом с помощью ярких и запоминающихся событий.

Таким образом, BTL-технологии – это сравнительно новый, дополнительный, уникальный инструмент реализации рекламной стратегии. Отсюда внедрение в практику распространения рекламы отмеченных инструментов вызывает особый интерес и заслуживает всестороннего изучения, так как BTL-технологии становятся залогом конкурентоспособности коммерческого предприятия на основе инновационной экономичес кой деятельности.

ISBN 978-5-9905318-1-9. Инновационные процессы
в развитии современного общества. Саранск, 2013

УДК 65.018(470+571)

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Л.Н. Липатова, М.В. Волкова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Обеспечение устойчивого экономического роста, что является главной задачей Российской Федерации на данном этапе развития, невозможно без улучшения качества отечественной продукции. Значение решения проблем качества возрастает также в условиях интеграции России в мировое сообщество. В России заметна тенденция повышения интереса к вопросам качества. Все больше внимание уделяется обучению и подготовке специалистов в области управления качеством. Сегодня многие российские организации ставят цель – внедрение системы менеджмента качества. Все большее число российских политиков и специалистов осознает, что преодоление кризисного состояния производства лежит на пути скорейшего освоения конкурентоспособности продукции с одновременным улучшением её качества и снижением цены.

Повышение качества продукции – характерная тенденция в работе всех ведущих фирм мира, которая охватывает европейские, американские и азиатские предприятия. Качество – это авторитет фирмы, увеличение прибыли, рост благополучия ее работников.

Крупные производители перешли к взаимоотношениям со своими поставщиками на основе систем менеджмента качества. Предприятие-потребитель запрашивает у поставщика сертификат на систему качества. Для потребителя система качества предприятия является гарантией качества продукции. Для руководителей предприятия система качества – это их уверенность в том, что задачи, которые они ставят перед коллективом, будут выполнены. Основой успеха предприятия в условиях рыночной экономики является высокий уровень организации производства, стержнем которого служит четкое сознание и реализация каждым работником своей ответственности и своей роли в достижении предприятием качественных конечных результатов. После вступления России в ВТО эти вопросы стали еще более значительными.

В рыночных условиях никакие инвестиции не спасут предприятие, если оно не сможет обеспечить конкурентоспособность своей продукции или услуг. Одно из главных слагаемых конкурентоспо-

© Липатова Л.Н., Волкова М.В., 2013

собности – качество. Хотя кроме качества конкурентоспособность зависит от цены, сроков поставки, производительности, гарантий, возможности сервисного обслуживания и ряда других факторов. В конечном счете, именно качеству отдают предпочтение покупатели и заказчики при выборе продукции.

В настоящее время к документам, подтверждающим стабильность, надежность и перспективность компании, таким как отчетность, по МСФО или стратегический бизнес-план, прибавился сертификат на соответствие системы менеджмента качества (СМК) требованиям стандарта ISO 9001. Внедрение этой системы позволит предприятию получить целый ряд преимуществ: повысить управляемость компании, конкурентоспособность и качество продукции и услуг, снизить издержки, сделать компанию клиентоориентированной.

Однако во многих случаях, внедрив систему и получив заветный сертификат, усилия сотрудников службы качества сосредотачиваются на удержании завоёванных позиций, развитие системы менеджмента качества на предприятии останавливается. Да, определённый результат достигнут: процент брака снижен, удовлетворённость потребителя повысилась. Но ответа на вопрос о том, насколько эффективна СМК, какой ценой достигнут полученный результат, нет. Зачастую руководители предприятий ограничиваются анализом системы менеджмента качества данными об ее результативности, порой даже не переведёнными на язык финансовых показателей.

В России (да и в других странах СНГ) не так уж много сертифицированных предприятий – около 2 %. Для сравнения в странах ЕС – порядка 70 %, даже в Китае – почти 40 % [1]. Тем, не менее, тенденция к росту числа сертифицированных предприятий носит устойчивый характер.

Ни для кого из специалистов по качеству не секрет, что часто внедренные и сертифицированные СМК формальны, не используются высшим руководством для решения реальных проблем и не приносят предприятию надлежащего эффекта. По данным международных исследований, только 30 % сертифицированных систем действуют и отвечают букве и духу стандарта ИСО 9001 [2].

Главная причина такой ситуации кроется в существовании на предприятиях двух параллельных систем: формальной СМК, документированной в соответствии с требованиями стандарта, которая создается специально для аудиторов с целью получения сертификата, и реальной системы управления, не оформленной документально, в рамках которой высшее руководство принимает управленческие решения.

Часть предприятий просто стремятся получить как можно ско-

рее сертификат качества, например, для получения инвестиций, каких либо льгот, выхода на зарубежные рынки, организации совместной деятельности и пр. Сама постановка менеджмента качества интересует в последнюю очередь.

Другие готовы выполнить определенные работы для формального подтверждения соответствия требованиям стандарта с целью получения сертификата, но только, чтобы эта система качества не слишком мешала реальной работе.

Если даже на предприятии качеством хотят заниматься реально, понимание качества сводится исключительно к соответствию внутренним требованиям и стандартам. Для потребителя же ценность имеют только те свойства продукции, которые соответствуют его ожиданиям. Продукция, прошедшая все стадии производственного контроля, но не пользующаяся успехом на рынке не является качественной. Таким образом, современное понимание «качества» является не столько технической, сколько маркетинговой характеристикой товара.

Другая проблема в развитии СМК на отечественных предприятиях – преобладание функции контроля. Если обратиться к опыту управления качеством советского периода, то становится ясно, что программы внедрения систем управления качеством в СССР не дали ожидаемых результатов и не сделали продукцию конкурентоспособной, потому, что все заложенные в них методы управления были, в конечном счете, сведены к контролю. Качество – это не проблема ОТК, ныне названного «Службой качества», а проблема всего предприятия. Стандарты за время своего развития давно ушли от производственного контроля «соответствия продукции внутренним требованиям и нормам». В центре внимания стандартов постепенно оказались сначала проблемы организации производственных процессов, а затем и организации всей деятельности предприятия. Ограничивает возможности СМК и кадровое обеспечение.

Таким образом, основными проблемами, сдерживающими развитие систем менеджмента на российских предприятиях, являются недопонимание руководства значимости этой подсистемы управления для эффективного функционирования предприятия, преобладание функций контроля и слабое кадровое обеспечение. При построении систем менеджмента качества полезно обратиться к передовому зарубежному опыту организации такой работы.

ЛИТЕРАТУРА

1. http://www.big.spb.ru/publications/bigspb/qualiti/syst_meng_qual.shtml?print
2. http://www.promved.ru/articles/article.phtml?id=1250&nomer=45

ISBN 978-5-9905318-1-9. Инновационные процессы
в развитии современного общества. Саранск, 2013

УДК 637.4

СОСТОЯНИЕ ПРОИЗВОДСТВА И АССОРТИМЕНТ ЯИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ ОАО ПТИЦЕФАБРИКА «ЧАМЗИНСКАЯ»

Л.С. Раужина
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Согласно прогнозу продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (FAO) производство куриных яиц в мире в ближайшей перспективе будет устойчиво увеличиваться с 50,4 млн т. в 2000 году до 90 млнт. в 2015 году.

Для получения пищевых яиц в промышленном птицеводстве используют гибридную птицу двух типов: откладывающую яйца с белой (так называемые «белые» кроссы) и со светло – коричневой или коричневой скорлупой («коричневые» кроссы). Первые были созданы на генетической основе породы белый леггорн, вторые – с участием пород: нью – гемпшир, род – айленд, полосатый плимутрок, полтавская глинястая и др.

В последние десятилетия в мире наблюдалась тенденция к увеличению производства яиц с коричневой скорлупой. В Бельгии производство коричневых яиц составляет 70%, в Англии – 85, в Италии – 89%, во Франции – почти 100%, то есть спрос в основном на коричневые яйца, причем за последние годы поголовье коричневых несушек в этих странах увеличилось на 8–20 %.

Современное отечественное птицеводство характеризуется высокой степенью концентрации поголовья, максимальной механизацией и автоматизацией производственных процессов. Однако, увеличение количества специализированных предприятий продолжается, а вместе с ним растет и поголовье птицы. В настоящее время уже не являются редкостью фабрики с миллионным и большим числом кур-несушек или количеством птицемест для выращивания бройлеров.

В проекте Государственной программы развития аграрно - промышленного коплекса (АПК) на 2013–2020 гг., разрабатываемой Минсельхозом России, запланирован прирост производства яиц, при благоприятной ситуации на рынке составляющий 9 млрд штук.

Благодаря государственной поддержке в отрасль привлекаются значительные инвестиции. В 2011 г. комиссией по кредитованию агропромышленного комплекса Минсельхоза России было отобрано 74 инвестиционных проекта по птицеводству на сумму

© Раужина Л.С., 2013

48,8 млрд рублей. Наибольшее количество проектов представили предприятия Центрального Федерального Округа и Приволжского Федерального Округа.

Прирост производства яиц, как правило, происходит на тех предприятиях, где хорошо работает маркетинговая служба и налажена глубокая переработка продукции.

Промышленное птицеводство России – наиболее динамичная и наукоемкая отрасль, которая вносит весомый вклад в обеспечение продовольственной безопасности страны, как основной производитель высококачественного животного белка, доля которого в суточном рационе россиян достигает 40 % за счет потребления диетических яиц и мяса птицы.

Получение яиц является одним из самых важных технологичных процессов в животноводстве с детерминированными производственными результатами и оптимизированными для их максимального достижения параметрами производственного процесса, что снижает себестоимость продукции, увеличивает рентабельность, и объем получаемой прибыли, ускоряет окупаемость инвестиционных затрат.

В Республике Мордовия существует несколько птицефабрик: ЗАО «Агро-Атяшево», ОАО Агрофирма «Октябрьская», ОАО «Атемарская», ОАО Птицефабрика «Чамзинская», ООО Птицефабрика «Авангард», птицефабрика ИП Борисова А.Н. Лидирующее место занимает ОАО Агрофирма «Октябрьская», она входит в десятку крупнейших экономически развитых производителей мяса птицы и яиц не только в Республике Мордовия, но и в Российской Федерации.

Птицефабрика «Чамзинская» – одно из крупных сельскохозяйственных предприятий Мордовии. История «Птицефабрики «Чамзинская» берет начало с 1960 года, с объединения 5 колхозов в крупное сельскохозяйственное предприятие совхоз Репьёвский». В 1972 году на базе совхоза «Репьёвский» организовалось два самостоятельных хозяйства: совхоз «Юбилейный» и птицефабрика «Комсомольская». В мае 2001 года птицефабрика «Комсомольская» была переименована в Птицефабрику «Чамзинскую». На протяжении всего существования фабрики деятельность стабильно наращивает объемы производства. Большие перемены в работе предприятия произошли в середине 1990-х годов, когда экономика страны переходила на рыночные отношения. В отличие от многих других сельхозпредприятий птицефабрика «Чамзинская» в этих условиях не свернула производство, а избрала курс на активное преодоление этих трудностей. Они организовали собственное зерновое хозяйство и производство комбикормов, создали сеть фирменных магазинов, ведут глубокую переработку сырья и постоян-

но расширяют ассортимент выпускаемой продукции. Помимо этого, высокие показатели достигаются за счет использования современного голландского сортировочного и фасовочного оборудования, введенного в эксплуатацию в 2004 году.

Постоянное стремление к обеспечению высоких результатов в хозяйственной деятельности способствовало тому, что ОАО «Птицефабрика «Чамзинская» неоднократно входила в число 300 предприятий России по высокой эффективности производства.

ОАО «Птицефабрика «Чамзинская» специализируется на производстве куриного яйца. Многолетняя история работы птицефабрики позволила накопить обширный опыт работы и применить его для производства высококачественного, экологически чистого куриного яйца. На предприятии вырабатывается 3 вида яичных товаров: яйца, меланж, яичный порошок. Яйца по качеству подразделяются на 3 вида: диетические, деревенские и столовые пяти категорий (высшая, первая, вторая, третья и отборные).

Высокое качество продукции птицефабрики по достоинству оценили не только в Мордовии, но и жители других регионов России.

Организацией эффективной реализации продукции ОАО «Птицефабрика «Чамзинская» занимается ООО «Чамзинские продукты», имеющий статус эксклюзивного дистрибьютора птицефабрики. Данное сотрудничество с ООО «Чамзинские продукты» послужило началом оптимизации расходов ОАО «Птицефабрика «Чамзинская». В результате, услуги по транспортировке продукции, снабжение тарой, поиск поставщиков кормов и их составляющих были доверены ООО «Чамзинские продукты». Данное перераспределение позволило значительно сократить расходы птицефабрики, оптимизировать транспортные расходы, минимизировать затраты на тару и обеспечить ее бесперебойное поступление и, что самое главное, предоставить птицефабрике возможность с большей отдачей сконцентрироваться на вопросах производства.

В настоящее время птицефабрика является высокоиндустриальным, стабильным промышленным предприятием, постоянно наращивающим объемы производства и функционирующим на принципах рыночной экономики; на предприятии успешно осуществляется широкомасштабная реконструкция производственных мощностей, которая уже сегодня приносит значительные производственные и финансовые результаты.

ISBN 978-5-9905318-1-9. Инновационные процессы
в развитии современного общества. Саранск, 2013

УДК 658.62

БИОЛОГИЧЕСКАЯ ЦЕННОСТЬ, КАЧЕСТВО И БЕЗОПАСНОСТЬ ТОВАРОВ РАСТИТЕЛЬНОГО И ЖИВОТНОГО ПРОИСХОЖДЕНИЯ

А.М. Семушев
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В последние годы произошли большие перемены в экономии нашей страны. Одной из существенных перемен стала либерализация внешнеэкономической деятельности. В связи с этим, право осуществлять сделки с иностранными партнерами по поставкам продовольственных товаров получили сотни и тысячи предпринимателей – от крупных корпораций до мелких фирм и частных лиц.

Увеличение потока товаров поступающих на отечественный рынок импортного производства, а также отечественных производителей требует постоянного контроля качества и безопасности.

Множество разнообразнейших продуктов питания состоит, в принципе, из однотипных химических веществ, которые классифицированы в определенные группы. Отличаются же они друг от друга различным соотношением этих веществ.

Любой пищевой продукт является результатом взаимодействия природы и человека. Он может содержать только натуральные природные компоненты (в этом случае принято говорить о совершенной биологической чистоте продукта), а может включать посторонние компоненты, добавленные Проблемы основного состава продуктов, как растительного, так и животного происхождения, который определяет их потребительские свойства, в литературных источниках рассмотрены очень подробно, важность этих проблем ни у кого не вызывает сомнений. Но с особой остротой сегодня встают вопросы с наличием посторонних веществ в пище – различных добавок и случайных веществ.

В связи с этим, нами были проанализированы некоторые вопросы биологической ценности, а также вопросы качества и безопасности как продуктов растительного происхождения, так и сырья для производства колбасных изделий.

Биологическая ценность продуктов – это комплекс веществ, определяющих их биологическую и энергетическую ценность. Потребительными достоинствами пищевых продуктов считается комплекс свойств (не входящих в состав пищевой ценности) определяющий соответствие продукта запросам потребителя, удобству

© Семушев А.М., 2013

потребления, а также качеству и безопасности. Все пищевые продукты по своему составу разнообразны. Химический состав их влияет на питательную ценность, а также определяет физические, химические и биологические свойства.

Все пищевые продукты растительного и животного происхождения, не смотря на большое разнообразие состоят в основном из воды, минеральных веществ, углеводов, азотистых веществ, липидов, ферментов, витаминов, органических кислот, дубильных, красящих и ароматических веществ и др. Одни из них (углеводы, белки, жиры) обладают питательными свойствами; другие (органические кислоты, дубильные, красящие, ароматические вещества и др.) – придают продуктам определенный вкус, аромат, окраску.

В настоящее время вопросу качества и безопасности пищевых продуктов отводится первостепенная роль.

Несмотря на усиление мер по государственному регулированию производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции объемы выпуска и реализации фальсифицированной и контрафактной водочной продукции достаточно высоки. Надлежащий и своевременный контроль качества и безопасности водок на всех этапах товародвижения является задачей государственной важности.

Контроль качества начинают с установления соответствия водки определенной партии по соответствующим документам, а также проверки легальности ее производства и оборота. К числу обязательных сопроводительных документов относят лицензию на производство и оборот этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции. В соответствии с приказом Роспотребнадзора от 19 июля 2010г. №260 вся алкогольная продукция, включая слабоалкогольные напитки и пиво, подлежит подтверждению соответствия в форме государственной регистрации с выдачей свидетельства о государственной регистрации, действительного на таможенной территории Таможенного союза.

Результатом контроля качества водок является подтверждение информации в маркировке и / или товарно-сопроводительных документах или обнаружение некачественной, в том числе фальсифицированной и контрафактной продукции.

Контроль безопасности и качества водок на всех этапах товародвижения является надежным барьером предупреждающим попадание некачественной контрафактной продукции к потребителю.

Что касается вопроса качества и безопасности продукции животного происхождения нами были рассмотрены основные требования предъявляемые к содержанию питательных веществ в сырье – это качество белков, жиров и углеводов, которые выполняют энергетическую функцию, а также гарантированное содержание

витаминов, минеральных веществ, ферментов, способствующих усвоению основных питательных веществ.

Для характеристики качества колбасных изделий используют такие показатели, как химический состав, пищевая, биологическая и энергетическая ценность продукта.

Для производства колбасных изделий проводят оценку показателей качества мясного сырья. Это сырье исследуется в лаборатории, где определяют согласно действующим стандартам обсемененность, органолептические показатели, химический состав, процентное содержание белка, жира и влаги, кислотность.

Таким образом, необходимо отметить, что при производстве колбасных изделий проводят комплексную оценку качества как сырья, так и готового продукта, осуществляется контроль над выполнением всех норм технологического процесса, соблюдение которых в совокупности позволяет говорить о высоком качестве готового продукта.

УДК 635.017(664.8+658.8)(470.345)

ТЕНДЕНЦИИ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПЛОДООВОЩНЫХ КОНСЕРВОВ В ГУП РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ «ТЕПЛИЧНОЕ»

М.Н. Тимошина
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Экономическая эффективность овощеводства в значительной мере зависит от эффективности организации путей реализации овощей, определение оптимальной цены и умении ориентироваться и учитывать основные тенденции на рынке.

Плодоовощной комплекс является одним из основных и наиболее трудоемких отраслей АПК. Этой отрасли принадлежит важная роль в снабжении населения продуктами питания, имеющими высокую биологическую ценность, содержащими ряд необходимых компонентов, минеральных веществ и витаминов. Однако произошедшие в стране социально-экономические преобразования разрушили существовавшую ранее систему централизованной организации производства и распределения плодоовощной продукции.

Российский рынок плодоовощных консервов является достаточно специфическим – значительную его долю до недавнего времени составляла домашняя консервация. Однако сейчас рынок го-

© Тимошина М.Н., 2013

товой плодоовощной консервации растет и имеет положительные перспективы развития.

Многие отечественные компании в настоящее время набирают обороты и в ближайшее время планируют увеличить свою рыночную долю и потеснить иностранцев. Для этого они делают серьезные инвестиции в сельское хозяйство и выводят на рынок новые продукты, по качеству не уступающие иностранным. Кроме того, в России практически в каждом регионе есть производители, ориентированные на «местный» рынок и имеющие на нем значительную долю продаж.

ГУП Республики Мордовия «Тепличное» уже много лет является безусловным лидером среди сельхозпредприятий региона. Это современное аграрно-промышленное предприятие, основной поставщик овощной продукции г. Саранска и Республики Мордовия. В хозяйстве трудятся 780 человек. Общая земельная площадь составляет 1 864 га., в том числе пашня – 1 490 га, зимние теплицы – 25 га.

Компания специализируется на производстве овощей открытого и защищенного грунта, картофеля, консервированных овощей, сушеных овощей, зерна. За последние 5 лет построены современные теплицы нового поколения для выращивания овощей на подвесных желобах с капельным поливом и рецеркуляцией дренажа площадью 6,21 га для производства томатов в продленном обороте, проведена реконструкция газовой котельной, обновлен парк сельскохозяйственной техники на 90 %. В настоящее время строятся зимние теплицы мощностью 600 тонн в год.

ГУП Республики Мордовия «Тепличное» представляет собой современный тепличный комплекс, занимающийся производством свежих овощей и зелени. С 1997 г. ГУП Республики Мордовия «Тепличное» входит в рейтинг наиболее крупных и эффективных производителей сельскохозяйственной продукции в России «Агро-300». Основные производственные показатели ГУП Республики Мордовия «Тепличное» представлены в таблице.

Основные производственные показатели ГУП РМ «Тепличное» в 2009–2011 гг., тонн

Наименование показателей	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2011 г. к 2009 г., %	2011 г. к 2010 г., %
Производство основных видов продукции, т.:	15 713	12 178	17 454	111,1	143,3
Овощи закрытого грунта	8 596	9 962	11 310	131,6	113,5
Овощи открытого грунта	7 177	2 216	6 144	85,6	277,3
В том числе:					
– капуста	3 267	1 280	2749	84,1	214,8
– морковь	1 513	101,4	1 060	70,1	В 10 раз

Окончание

Наименование показателей	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2011 г. к 2009 г., %	2011 г. к 2010 г., %
– столовая свекла	694	264,1	321	46,2	121,5
– кабачки	503	410	301	59,8	73,4
– лук репчатый	1 099	119	1 713	155,9	В 14 раз
– картофель	4 469	1 082	3 940	88,2	364,2
– зерно	3 660	1 259	2 984	81,5	237,0

Как показывают данные таблицы, в ГУП Республики Мордовия «Тепличное» нет стабильной динамики в объемах производства продукции, так как объемы производства плодоовощной продукции открытого грунта во многом зависят от погодных условий. Особенно плохим по показателям урожайности был 2010 г., когда во всех регионах была засуха.

Стабильное увеличение наблюдается в производстве овощей закрытого грунта. В 2011 г. объем производства увеличился по сравнению с 2009 г на 31,6 %, а по сравнению с 2010 г. – на 13,5 %.

Предприятие полностью закрывает потребности города в овощеводческой продукции и картофеля, имея 13 торговых точек в Саранске, а также реализуя свою продукцию в Москве, Самаре, Екатеринбурге и других городах России. Это предприятие высокой культуры производства, где используются самые прогрессивные отечественные и зарубежные технологии, что позволяет получать рекордные урожаи овощей как в защищенном, так и в открытом грунте.

В хозяйстве функционирует цех по переработке овощей мощностью 3 млн условных банок. Овощные консервы неоднократно получали медали на выставках.

К группе натуральных консервов в торговой сети ГУП Республики Мордовия «Тепличное» относятся: огурцы консервированные резаные и целые, томаты консервированные и собственном соку. Объем реализации этих видов консервов составил в 2011 г. 5 577 тыс. руб. и уменьшился на 2 263 тыс. руб. по сравнению с 2010 г. Удельный вес натуральных консервов в общем объеме реализации консервированной продукции торговой сети ГУП Республики Мордовия «Тепличное» составил в 2011 г. 17,8% и снизился по сравнению с аналогичным показателем 2010 г. на 5,0 %. Здесь отчетливо прослеживается конкуренция со стороны консервации, изготавливаемой в домашних условиях и замещение консервированной продукции свежими овощами.

При этом, удельный вес консервированных огурцов в 2011 г. увеличился по сравнению с предшествующим годом на 1,1 %, а томатов консервированных – снизился на 3,6 %.

Наибольший удельный вес в реализации овощных консервов торговой сети ГУП Республики Мордовия «Тепличное» (58,5 %) в 2011 г. приходится на закусочные консервы, и этот показатель увеличился по сравнению с прошлым годом на 0,7 %.

К закусочным консервам, реализуемым в торговой сети ГУП Республики Мордовия «Тепличное» относятся: икра кабачковая, икра домашняя, салат из свеклы с луком, закуска летняя, салат из морской капусты по-корейски. Особенно по вкусу пришлась населению закуска летняя, продажа которой в 2011 г. составила 3 552 тыс. руб. и увеличилась на 1976 тыс. руб. По всем остальным видам закусочных консервов объем продаж значительно снизился. Удельный вес закуски летной в общем объеме продаж торговой сети увеличился на 6,7 %, а икры домашней снизился на 7,4 %.

Обеденные консервы составляют небольшую долю в общем объеме продажи овощных консервов (4,3 %), среди которых наиболее представлены в торговой сети ГУП Республики Мордовия «Тепличное» щи из свежей капусты, и борщ из свежей капусты. Их удельный вес составил в 2011 г. 1,8 %. Плодовые консервы в ассортименте торговой сети ГУП Республики Мордовия «Тепличное» не представлены. В целом, объем реализации овощных консервов в торговой сети предприятия уменьшился в 2011 г. по сравнению с 2009 г. на 2979 тыс. руб. Такая динамика отличается от современных тенденций развития потребления плодоовощной продукции.

В последние годы популяризуется здоровый образ жизни, что стимулирует рост потребления овощной продукции в целом. Спрос на консервированные овощи увеличивается благодаря тенденции концентрации населения и ускорения темпа жизни в городах, а также в связи со снижением объема домашних заготовок и развитием сетевых форматов торговли. В последнее время в России, в том числе и в Республике Мордовия наблюдается снижение объема потребления консервов домашнего приготовления. При этом с каждым годом возрастает потребление овощной и фруктовой консервации промышленного производства. На периферии в домашних условиях в основном заготавливаются маринованные и соленые овощи, компоты и варенье. В магазинах же приобретаются продукты, которые традиционно не производятся домашними хозяйствами – консервированный горошек и кукуруза.

Длительный путь производителя сельскохозяйственных продуктов дает ГУП РМ «Тепличное» основание говорить о накопленном положительном опыте и наличии традиций качественно и добросовестно выполняемой работы. На предприятии ведется постоянная работа над расширением ассортимента выпускаемой продукции, при этом основной упор делается на ее качество.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ФАКТОР ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КООПЕРАТИВНОЙ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ

УДК 004.738.5

ФЕНОМЕН «ВИКИПЕДИИ»

Н.В. Акамова, Р.Ф. Абдюшев
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

«Википедия» – это популярная, общедоступная, свободно распространяемая многоязычная энциклопедия, издаваемая в Интернете и работающая по технологии «Вики». Статьи для нее может написать любой человек, имеющий доступ к Сети. Сегодня эта энциклопедия, появившаяся благодаря коллективному труду добровольных энциклопедистов-любителей, насчитывает более трех миллионов статей более чем на 130 языках, включая такие экзотические, как эсперанто или латынь. «Википедия» является общедоступной и свободно распространяемой энциклопедией.

Днем рождения «Википедии» считается 15 января 2001 года – именно в этот день начал работать первый вариант сайта Интернет-энциклопедии. сновой «Википедии» является технология «wiki» («wiki-wiki» – это заимствование автор технологии-американский программист Ховард Каннингем – сделал из гавайского языка, на котором оно означает «быстро»). Это специальное программное обеспечение, которое обычно встраивается в интерфейс веб-сайта [1, с. 315].

Самым большим плюсом «Википедии» является то, что не требуется отсылать статьи редакторам или корректорам – автор создает статью (или, нажав кнопку «править», вносит исправления в чужую статью), нажимает кнопку «сохранить» и все! Все изменения тут же становятся видны всем посетителям сайта. Для создания или правки статей даже не нужно регистрироваться на сайте «Википедии». К сожалению, у каждой медали есть и обратная сто-

© Акамова Н.В., Абдюшев Р.Ф., 2013

рона. «Википедия», в этом отношении, не является исключением. Среди пользователей энциклопедии есть и так называемые вандалы – люди, которые по разным соображениям вносят неверные данные в статьи других авторов (заменяют даты, уродуют иллюстрации и т. п.) К счастью, в «Википедии» сохраняются все варианты правок, что позволяет провести сравнение и отбросить очевидную ложь. «Википедия» пропагандирует принцип «нейтральной точки зрения», т. е. автор статьи должен представить читателю все спорные взгляды на предмет статьи. Еще один принцип - опора на источники (ссылки на источники позволяют провести коллективную проверку изложенных фактов). Несмотря на это, часто встречаются статьи, переполненные субъективизмом или неверно описывающие то или иное событие или факт.

Физически Википедия размещается на 25 серверах, расположенных в США. Серверы работают под управлением Linux (RedHat 9 и Fedora Core). На двух хранится база данных (MySQL), три используются для кэширования запросов (Squid), пятнадцать работают как веб-серверы (Apache). Остальные являются почтовыми и/или DNS-серверами. За время существования проекта программное обеспечение Вики менялось трижды. Сейчас используется открытое программное обеспечение Mediawiki 1.3.1, написанное на PHP 4, которое было разработано специально для Википедии некоммерческой организацией WikiMedia. На этом же программном обеспечении работают и другие проекты Википедии, такие как Вики-учебник, Вики-словарь, Вики-новости и т.д. У Википедии много общего, как в идеологии, так и в технологической части с «живыми журналами» (LiveJournal). Одна из общих черт технологии Вики и живых журналов - это то, что документы в них хранятся в базе данных, и ни одна из версий не уничтожается. Даже при минимальном изменении в документе создается новая версия.

Текущей версией считается всегда последняя, однако всегда возможен откат на любое число шагов назад.

В настоящее время для проектов Википедии используется система распределения серверной нагрузки Perlbal и система оптимизации работы с данными memcached, которые, как и LiveJournal разработаны компанией Danga. Википедисты активно используют для общения не только многофункциональный вики-интерфейс, но и, собственно, живой журнал, где, например, у русских участников проекта есть свое сообщество ru_wikipedia.

Основные этапы создания своей статьи в Википедии:

1. Выбрать тему для статьи.
2. Выбрать название для статьи.
3. Поискать, существует ли уже такая статья.

4. Создать статью.
5. Правильно начать статью.
6. Написать саму статью.
7. Указать источники информации.
8. Красиво и правильно оформить статью.
9. Категоризировать статью.
10. Установить интервики-ссылки.

Для того чтобы написать вики-статью, необходимо вбить в поиск ее название. После того, как система предложит заметки, где встречается введенное сочетание слов, появится ссылка «Создать страницу». В скобках будет указано название. Необходимо пройти по указанной ссылке.

Откроется вкладка «Редактирование», куда следует ввести текст заметки. Вики-статью следует начать с краткого введения. Необходимо помнить, что пользователи «Википедии» могут попасть на страницу из любого места.

Ключевое слово или заглавный термин следует выделить жирным. Над всеми малоупотребительными словами проставьте ударение. Также ударение следует поставить в словах, которые пользователь может прочитать двояко.

Периодически необходимо использовать кнопку предварительного просмотра, чтобы убедиться, вся ли информация правильно отображается.

Если устраивает внешний вид статьи и ее содержимое, необходимо нажать кнопку «Записать страницу», чтобы сохранить введенную информацию. Теперь вики-статья сохранена на сервере.

ЛИТЕРАТУРА

1. Полат, Е. С. Современные педагогические и информационные технологии в системе образования: учеб. пособ. для студ. высш. уч. завед. / Е.С. Полат, М.Ю. Бухаркина. – М.: Академия, 2008. – 368 с.
2. http://ru.wikipedia.org/wiki –Википедия

ISBN 978-5-9905318-1-9. Инновационные процессы
в развитии современного общества. Саранск, 2013

УДК 378.147

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ В ПРЕПОДАВАНИИ ДИСЦИПЛИНЫ «ЭКОНОМИКА ОТРАСЛИ» В ВУЗЕ

Е.Г. Воробьева
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Инновационный потенциал Российской экономики включает в себя такой мощный ресурс, как знание, индустрией которого является система российского образования, формирующаяся в условиях подготовки к созданию информационного общества. Современный вуз, образование в целом, выступают авангардом социального и экономического развития общества, что обусловило проникновение инновационных процессов в образование.

Повышение качества образования, требований работодателей к выпускникам, смена всей образовательной парадигмы, повышают требования к профессионализму преподавателя и приводят его к необходимости не только знакомиться с инновационными технологиями, но и к готовности и умению применять на практике инновационные методы в преподавании.

Сегодня каждый студент имеет доступ в сеть Интернет – «необъятное море информации», универсальное достижение человечества, обеспечивающее необходимый поток информации. Поэтому роль преподавателя изменяется – вместо «информатора» он становится «стимулятором» в поиске знаний студентами – как понимающий наставник, развивает инициативу, творческий поиск и самостоятельность принятия решений, обеспечивая сотрудничество и диалог.

Использование инновационных подходов в современном Вузе необходимо, как продолжение единой образовательной цепочки, начиная с дошкольного образования, при обязательной подготовке будущих родителей к семейной педагогической деятельности, что позволит повысить качество российского образования – готовить специалистов, способных гибко, своевременно, нестандартно реагировать на изменения, происходящие в современном быстро меняющемся мире.

Большая роль при этом отводится инновационным методам и технологиям обучения. Задача применения инновационных методов обучения в отличие от традиционных лекций и семинаров «в эпоху переизбытка информации»- способствовать подготовке к

© Воробьева Е.Г., 2013

пониманию, творческому исследованию, самостоятельности мышления, а не простого информирования студентов.

Термин «инновация» в экономике впервые ввел Й. Шумпетер. «Инновация» – это не всякое новшество или нововведение, а только такое, которое серьёзно повышает эффективность действующей системы и преодолевает затратный барьер, т.е. привлекает инвестиционные ресурсы, без чего невозможна его реализация как процесса на практике, т.е. его внедрение.

Применение при преподавании экономических дисциплин (в частности, «Экономики отрасли») инновационных методов является актуальным и необходимым. Преподаватели должны в совершенстве владеть основными интенсивными интерактивными технологиями и методами обучения: кейсами, деловыми играми, тренингами, креативными техниками, игровым проектированием, и т.д. Считается, что именно они развивают компетенции студента, формируют необходимые знания и умения, и способствуют его готовности легко внедрять их на практике т. д.

Проблема состоит в том, что практическое применение таких технологий и методов затруднено из-за следующих факторов: отсутствие педагогического образования у многих преподавателей вуза; нехватка литературы об инновационных методах (выходят малым тиражом); отсутствие качественных практических сборников и руководств (рассчитанных и на начинающих преподавателей); сложность и трудоемкость процесса самостоятельной их методической разработки; отсутствие авторских прав на деловые и имитационные игры; недостаточные знания об инновационных методах.

«Экономика отрасли» является одной из специальных дисциплин, необходимых при подготовке экономистов – управленцев высшей квалификации. Дисциплина содержит пять основных тем. Бюджет учебного времени составляет всего – 130ч., в том числе, 22ч. – лекционных, 12ч. – семинарские занятия, 10ч. – практические, 86ч. – приходится на самостоятельную работу.

В связи с тем, что инновационные методы в образовании – это методы, основанные на использовании современных достижений науки и информационных технологий, по каждой теме этого курса можно использовать разнообразные инновационные методы: методы проблемного и проектного обучения, исследовательские методы, тренинговые формы, обсуждение в группах; творческое задание; публичная презентация проекта; дискуссия; деловая игра; другие методы, предусматривающие актуализацию творческого потенциала и самостоятельности студентов, как с использованием информационных технологий, так и без них. Их применение способствует повышению качества подготовки путем развития у студентов творческих способностей и самостоятельности.

В выборе обучающих методов, при определении их целесообразности, прежде всего, необходимо ориентироваться на цели и идеи обучения, специфику преподаваемой дисциплины, особенности темы дисциплины, ее место в курсе, связь с другими темами и дисциплинами (т. е. внутри – и межпредметные связи), степень подготовленности студентов, разрыв в уровне подготовленности студентов конкретной группы к восприятию того или иного инновационного метода или темы, возможности использования технических средств – компьютера, проектора, мультимедийной установки, сети Интернет, и т. д.

По всем темам дисциплины «Экономика отрасли» предусмотрены лекции (22 ч.), которые проводятся или в виде лекций-бесед, проблемных лекций или лекций-презентаций с использованием компьютерных технологий и вышеперечисленных технических средств.

Для практических занятий (10 час.), построенных на анализе статистической и другой аналитической информации (требующих применения счетных технических средств) и возможности дальнейшего технического контроля со стороны преподавателя, используется сеть компьютеров, в которой на диске «Z» преподавателем готовится специальная информация, аналитические таблицы и т. д. для дальнейшего заполнения и анализа их студентами. Лучшим вариантом для проведения практических занятий по теме 3 «Анализ показателей развития и структуры торговой отрасли (на примере Республики Мордовия), и теме 4 «Анализ показателей розничной торговли потребительской кооперации (на примере Республики Мордовия)» представляется использование сети Интернет, с целью – научить студентов поисковой работе, ориентироваться в необходимых базах статистических данных. В данном конкретном случае – пользоваться сайтами государственного комитета по статистике Республики Мордовия, и Центросоюза РФ, что в дальнейшем может пригодиться при написании курсовых работ, а также выполнении ВКР (дипломной работы) по специальности. Также практическое занятие по теме 3 традиционно проводится в форме деловой игры на тему «Сценарии развития торговли». Такая же аналогичная игровая работа по группам предлагается на практическом занятии по теме 5 «Оценка эффективности функционирования отрасли (на примере Республики Мордовия)».

В процессе преподавания семинарских занятий (12 час.) используются следующие методы обучения: групповое обсуждение, творческие задания, публичная презентация проекта, дискуссия, анализ конкретных ситуаций (кейс-метод), тренинг, круглый стол, коллоквиум, метод «Дерево решений», «Мозговой штурм».

Специальных обучающих программ с применением компьютерных технологий по преподаваемой дисциплине, к сожалению, пока не разработано. Хотя, это значительно облегчило бы методическую работу при подготовке к занятиям, особенно для начинающих преподавателей. В связи с этим, рекомендуется иметь свой сайт ведущим преподавателям, преподающим свою дисциплину не один год. Это позволило бы повысить качество преподавания молодых преподавателей, которые на принципах преемственности, в начале своей работы могли бы опираться на методические наработки и опыт ведущих преподавателей кафедры.

Необходима пропаганда инновационных методов в преподавании экономических дисциплин, тиражирование уже имеющихся методических разработок, обмен опытом преподавателей по этой проблеме. Больше внимания должно уделяться со стороны кафедр – сбор базы электронных и печатных разработок инновационных методов преподавания, стимулирование и оказание помощи в их авторском издании, в создании электронных учебно-методических комплексов. Следует также отметить особую важную роль инновационных методов обучения в повышении качества образования и то, что наибольший эффект эти методы приносят при их комплексном использовании в процессе преподавания учебной дисциплины.

УДК 001.8:37.036.5

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ТВОРЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ

С.С. Голяев, Н.В. Голяева
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

На современном этапе задача развития творческих способностей студентов является социальным заказом общества, что обуславливает перенос акцента с передачи студентами преимущественно готовых предметно-дисциплинарных знаний на организацию их совместной активной познавательной деятельности в учебе.

В образовательной деятельности высшей школы веками складывался догматический тип обучения. Его продуктом, как правило, являются формальные знания. Наряду с этим получил развитие

© Голяев С.С., Голяева Н.В., 2013

объяснительный тип преподавания, преимущество которого состоит в том, что у обучающегося развивают не только память, но и мышление, наблюдательность, значительное внимание уделяют также применению знаний, широко используя упражнения, практические и лабораторные работы. Однако среди всех упражнений преобладает выполнение заданий по инструкции, готовому образцу, хотя в реальной ситуации действия «по инструкции» носят приближенный характер. Таким образом, широко применяемое в современной высшей школе объяснительное обучение имеет много неоспоримых преимуществ, но оно делает акцент на воспроизводящее (репродуктивное) и не способствует развитию творческого (продуктивного) мышления у студентов. Разумеется, не следует противопоставлять воспроизводящее мышление творческому. Но если в вузе станет господствовать только объяснительное обучение, то будет выпуск специалистов созерцательного типа. Это будут специалисты, умеющие усваивать знания и воспроизводить научные истины, но пасующие в ситуациях, требующих самостоятельного мышления, не способные самостоятельно добывать знания и творчески относиться к делу. Такие специалисты нуждаются в рецептах для решения любой задачи, что потребует постоянного обращения к услугам экспертов

На смену объяснительному преподаванию в высшую школу приходит система обучения, в основе которой лежит не информационное сообщение знаний, а организация самостоятельного «добывания» их студентом.

уровень развития интеллекта предполагает высокий уровень творческих способностей и наоборот. Когда высокий интеллект сочетается с высоким уровнем креативности, творческий человек хорошо адаптирован к среде, активен, эмоционально уравновешен и независим.

Творческий процесс представляет собой особую форму качественного перехода от известного к неизвестному, что осуществляется через различные формы поисковой деятельности.

Существует распространенное мнение о том, что творческий потенциал человека не может быть развит, возможно лишь его освобождение. Однако опыт обучения некоторым аспектам и способам креативного поведения и самовыражения, моделирования творческих действий и способностей в различных сферах деятельности демонстрирует существенный рост показателей креативного мышления, а также появление и усиление таких качеств личности, как независимость, открытость новому опыту, чувствительность к проблемам, высокая потребность в творчестве.

В процессе обучения в вузе практически отсутствуют задачи, которые способствовали бы развитию всех мыслительных опера-

ций и характеристик мышления. В основном преобладают задания, имеющие решение алгоритмического типа и однозначный ответ. И студент, даже имея необходимые знания, критичность, гибкость и глубину мышления, не всегда способен решать задачи, поскольку присутствует определенного рода стереотип – все задачи решаются с помощью определенно заданных схем и любое решение, выходящее за рамки данной схемы, считается неверным.

Развивать творческое мышление – значит формировать и совершенствовать мыслительные операции: анализ, синтез, сравнение и обобщение, классификацию, планирование, абстрагирование, и обладать такими характеристиками мышления, как критичность, глубина, гибкость, широта, быстрота, вариативность, а также развивать воображение и обладать знаниями разного содержания.

Развивать творческое мышление и нацеливать на творчество необходимо также студентов, обучающихся на экономических или гуманитарных специальностях. Перед специалистами таких профилей профессиональной деятельности ставятся задачи, которые не всегда можно решить традиционными путями, а требуется креативный подход.

В этом случае раскрытию творческого потенциала способствует внеучебная деятельность, которая реализуется посредством привлечения студентов к участию в спортивных соревнованиях, фестивалях, концертах, в выставках, различного рода кружках и помогает студенту адаптироваться в тех или иных условиях, раскрыть свои скрытые ресурсы.

Развитие творческого мышления студентов часто сдерживается тем, что их память не в состоянии усвоить огромного количества фактов, которые нужны сегодня, но окажутся бесполезными завтра. Необходимо преодолевать взгляд на обучение как на процесс, в основе которого лежит запоминание и воспроизведение, пересмотреть содержание учебных занятий, выделить в учебных программах опорные пункты, в которых указать, что подано в ознакомительном, информационном плане и что подлежит заучиванию.

Одним из механизмов, стимулирующих творческое мышление студентов, являются интеллектуальные задачи. Они вскрывают и приводят в движение познавательные ресурсы, формируют исследовательский стиль умственной деятельности. Возникая на базе затруднительных ситуаций, при решении значимых для человека проблем, интеллектуальная задача своеобразно моделирует процесс творческого мышления, служит действенным средством его формирования и развития у студентов. Особенно перспективными в этом отношении являются задания, при выполнении которых происходит глубокое преобразование исходного состава их тре-

бований, а также задачи со скрытым составом исходных данных, т. к. они не имеют определенного законченного ответа, поскольку студент может по мере своих склонностей и способностей неограниченно углубляться в изучение поставленного вопроса.

УДК 377.5

ДИАГНОСТИКА СФОРМИРОВАННОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ СТУДЕНТОВ СПО

Н.В. Голяева, С.С. Голяев, О.А. Мельцаева
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Динамично меняющиеся запросы работодателей, вызванные глобальной сменой производственных технологий, диктуют необходимость изменения содержания подготовки кадров на основе компетентностного подхода. С учетом этого в большинстве образовательных учреждений с участием работодателей проводится разработка и коррекция набора необходимых профессиональных компетенций по подготовке специалистов; открытие новых программ подготовки и специализаций. В условиях внедрения нового поколения образовательных стандартов в учреждения среднего профессионального образования возникает целый ряд важных проблем, связанных с целевой переориентацией образовательного процесса на формирование профессиональных компетенций, оценкой качества подготовки выпускника, взаимодействие учреждений образования и социальных партнеров.

Реализация компетентностного подхода – это способ привести в соответствие профессиональное образование и потребности рынка труда, т. е. компетентностный подход связан с заказом на образование со стороны работодателей – тех, кому нужен компетентный специалист. Важнейшей проблемой в связи с реализацией в педагогическом процессе компетентностного подхода встает разработка системы компетентностно-ориентированного диагностики, позволяющей получать объективную оценку уровня сформированных профессиональных компетенций.

Появление понятия «мониторинг» связано со становлением и развитием новых информационных технологий и информационно-

© Голяева Н. В., Голяев С.С., Мельцаева О.А., 2013

го пространства общества, которое нуждалось в объективных и субъективных сведениях о состоянии того или иного процесса. Основной проблемой мониторинга качества подготовки специалиста можно считать недостаточную разработанность путей мониторинга. Осуществлять подготовку специалистов необходимо на основе компетентного подхода к условиям качества образования, ориентирующего на освоение студентами способов деятельности, способов продуктивного решения профессиональных проблем.

Решение данной проблемы основывается на изучении теоретических источников, освещающих сущность мониторинга как функции управления (Майоров А.Н., Поташник М.М., Шишов С.Е.) [4, 6, 7]. В частности, в работах А. Н. Майорова перечисляются наиболее важные аспекты педагогического мониторинга. По мнению автора, смысл педагогического мониторинга состоит в совершенствовании системы информационного обеспечения управления образовательным учреждением [4].

В результате анализа данных исследований под мониторингом следует понимать систему сбора, обработки, хранения и распространения информации об образовательном процессе, обеспечивающую непрерывное слежение за его состоянием, прогнозированием его развития и формирование управленческих действий.

В отличие от традиционного учета успеваемости, психологической и социально-педагогической диагностики, мониторинг осуществляется планомерно и систематически. Результаты мониторинговых экспертиз не просто фиксируются, а используются для постоянного совершенствования учебно-воспитательного процесса.

Система оценки качества должна включать в себя мониторинговые исследования по широкому спектру проблем, связанных с развитием образования в современных условиях, в том числе: качество обучения; качество воспитания (уровень воспитанности); уровень развития; эффективность управления образовательными системами. В связи с этим, основными элементами системы мониторинга можно назвать: выполнение лицензионных требований; совершенствование системы планирования на всех уровнях; ориентация на выполнение ФГОС; реализация основных образовательных программ; организация качественного учебного процесса; методическое обеспечение учебного процесса; система контроля за результатом обучения.

Основными задачами мониторинга являются:

– непрерывный отбор информации об учебно-воспитательном процессе;

– оперативный анализ отмеченных изменений;

– оценка эффективности учебно-методического обеспечения подготовки специалистов.

В процессе мониторинга выясняется:

– достигается ли цель образовательного процесса;

– существует ли положительная динамика в развитии студента по сравнению с результатами предыдущих исследований;

– существуют ли предпосылки для совершенствования работы преподавателя;

– соответствует ли уровень сложности учебного материала возможностям обучающихся.

Результаты мониторинга проявляются в форме аналитической справки, при составлении которой предусматривается возможность сочетания текстовой аналитической информации, схем, графиков, таблиц, диаграмм и др. По результатам анализа делаются выводы, разрабатываются рекомендации.

На наш взгляд, именно компетентностно-ориентированный мониторинг является важным средством в реализации федеральных государственных образовательных стандартов третьего поколения и представляющего собой систему сбора, хранения, систематизации информации о процессе сформированности наиболее важных составляющих профессиональной компетентности с целью прогнозирования и своевременной коррекции учебного процесса, обеспечивающего качественное образование.

Для осуществления компетентностно-ориентированного мониторинга необходима разработка оптимальных методов текущей и промежуточной аттестации, позволяющих выявить способность на практике применять знания и навыки, понадобятся принципиально новые задания, характеризующие сформированность профессиональных компетенций и позволяющие получить достоверную информацию о качестве процесса подготовки студентов в учреждении среднего профессионального образования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Майоров, А. Н. Мониторинг в образовании. СПб.: Образование: Культура, 1998. 344 с.

2. Поташник, М. М. Управление качеством образования в школе. М., 1996. 272 с.

3. Шишов, С. Е. Понятие компетенции в контексте качества образования // Стандарты и мониторинг в образовании. 1999. № 2. С. 41–48.

ISBN 978-5-9905318-1-9. Инновационные процессы
в развитии современного общества. Саранск, 2013

УДК 512.644

ЛИНЕЙНЫЕ РЕГРЕССИОННЫЕ МОДЕЛИ С ПЕРЕМЕННОЙ СТРУКТУРОЙ

С.А. Каменева
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Обычно рассматриваются регрессионные модели, в которых в качестве объясняющих переменных выступают количественные переменные (производительность труда, себестоимость продукции, доход). Однако на практике достаточно часто возникает необходимость влияния качественных признаков, которые не имеют единиц измерения. Например, при оценке жилья учитывается тип дома («хрущевка», кирпичный дом и т.д.). При создании модели заработной платы учитывается пол работника (мужской, женский), образование (начальное, среднее, высшее).

Качественные признаки могут существенно влиять на структуру линейных связей между переменными и приводить к скачкообразному изменению параметров регрессионной модели. В этом случае необходимо исследовать модель с переменной структурой или регрессионную модель по неоднородным данным.

Например, при изучении зависимости размера заработной платы Y работников не только от количественных факторов $X_1, X_2, \dots, X_n$, но и от качественного признака Z_1 (например, фактор «пол работника»).

Можно получить оценки регрессионной модели:

$$y_i = b_0 + b_1 x_{i1} + \cdots + b_p x_{ip} + \varepsilon_i, i = 1, \dots, n \qquad (1)$$

для каждого уровня качественного признака (т.е. выборочное уравнение регрессии отдельно для работников – мужчин и отдельно – для женщин), а затем изучать различия между ними.

Другой способ позволяет оценивать влияние значений количественных переменных и уровней качественных признаков с помощью одного уравнения регрессии. Этот способ связан с введением фиктивных (манекенных) переменных.

В качестве фиктивных переменных обычно используются дихотомические (бинарные, булевы) переменные, которые принимают всего два значения: «0» или «1» (например, значение такой переменной Z, по фактору «пол»:

$$Z_1 = 0 \text{ для работников женщин и } Z_1 = 1 - \text{для мужчин}).$$

© Каменева С.А., 2013

В этом случае первоначальная регрессионная модель (1) заработной платы изменится и примет вид:

$$y_i = b_0 + b_1 x_{i1} + \cdots + b_p x_{ip} + a_1 z_{i1} + \varepsilon_i,\ i = 1, \ldots, n, \qquad (2)$$

где $z_{i1} = \begin{cases} 1, \text{ если i-й работник мужского пола,} \\ 0, \text{ если i-й работник женского пола.} \end{cases}$

Таким образом, принимая модель (2), мы считаем, что средняя заработная плата у мужчин на $a_1 \cdot 1 = a_1$ выше, чем у женщин, при неизменных значениях других параметров модели. Проверяя гипотезу H_0: $a_1 = 0$, мы можем установить существенность влияния фактора «пол» на размер заработной платы.

УДК 65.01:378

ЗНАЧЕНИЕ НАУКИ УПРАВЛЕНИЯ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ И ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ МЕНЕДЖЕРОВ

С.В. Келейникова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Известно положение, что наука-это непосредственно производительная сила, подтверждается коренными преобразованиями в технике, технологии и самом процессе производства. Управление в таких условиях приводит к необходимости использования научного подхода, использованию всего нового и передового. С середины XX века происходит резкое ускорение научно-технического прогресса, что оказало воздействие на все стороны общественной жизни. Возник широкий интерес к менеджменту и изучению управленческого опыта в зарубежных странах. Существуют различные точки зрения на значение науки менеджмента в вопросах подготовки управленческих кадров.

Первая из них, характерная для США и Европы, где отводят управленческому образованию важную роль. Центром научных исследований и подготовки профессиональных управляющих, безусловно, являются США. Всего в стране насчитывается свыше 1 300 учебных заведений, среди них Гарвардская школа бизнеса, Стенфордская школа бизнеса, школа бизнеса Мичиганского университета и другие. В европейских странах проблемам менедж-

© Келейникова С.В., 2013

мента также уделяется особое внимание. Создана ведущая европейская ассоциация ЕМО (Европейский фонд развития менеджмента), куда входят около 300 центров обучения менеджеров. В программах этих центров большое значение уделяется изучению практических дисциплин по различным видам производственной деятельности, международных проблем бизнеса и управления, а также социологическим вопросам.

Другая точка зрения в Японии, где система подготовки менеджеров построена иначе, крупные фирмы сами готовят руководителей, т. е. происходит обучение опытом. Процесс подготовки квалифицированного менеджера осуществляется через планирование карьеры, обмен опытом, ротацией кадров и занимает почти два десятка лет. Основой подготовки менеджеров считают практику, в то время как наука имеет общеобразующую роль.

В России также признают необходимость и целесообразность изучения менеджмента. Важный момент в области современного управления организацией – необходимость наличия эффективной системы обучения и переподготовки управленческих кадров. В соответствии с Указом Президента РФ № 774 от 23.07.1997 г. реализуется «Программа подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства РФ», стратегической целью которой является: создание федерального резерва высококвалифицированных, компетентных руководителей и формирование управленческого потенциала, способного обеспечить развитие предприятий всех отраслей экономики России.

Важнейшей из этих тенденций менеджмента является профессионализация управленческой деятельности, подготовка менеджеров, создания условий для их деятельности. В настоящее время экономику российских регионов считают экономикой смешанного типа, нуждающуюся в профессиональном менеджменте. Применение менеджмента в России связано с особенностями экономики переходного периода и определенной культурой рыночного поведения, национальным менталитетом, что затрудняет копирование западных методов рыночного регулирования в российскую экономику и требует формирования собственной теории российского менеджмента, и соответственно, национальной модели подготовки менеджеров.

В бывшем Советском Союзе идеи совершенствования управления, в том числе использование экономических методов управления, стали актуальны в 60-х гг. XX в. В конечном счете развитие этих идей привело к пониманию необходимости профессионализации управления и разработке концепций подготовки специалистов в этой области деятельности. Наиболее законченное выражение и практическое значение получила эта концепция в начале

80-х гг. Тогда была открыта специальность «Менеджмент», с множеством специализаций, отраслевых, функциональных и проблемных. Далее возник целый комплекс специальностей менеджмент-образования: маркетинг, управление персоналом, информационный менеджмент и др. В настоящее время 485 высших учебных заведений России, такие как Российская экономическая академия им. Плеханова, Государственный университет управления, Школа бизнеса МГУ им. М.В. Ломоносова и другие, осуществляют их подготовку, но по подсчетам специалистов они в состоянии удовлетворить потребности предприятий только на 38 %.

Таким образом, ситуация в области подготовки квалифицированных руководителей до сих пор остается неопределенной, т. к. в российском обществе социальный заказ на менеджеров не сложился, а деятельность учебных заведений по подготовке менеджеров похожа на экспериментирование. Не достаточно развиты независимые формы и механизмы участия работодателей и профессиональных сообществ в решении вопросов образовательной политики, в том числе в процессах независимой общественной оценки качества менеджмент – образования. Слабая интеграция образовательной и научной, производственной деятельности может привести к окончательному отрыву теории от практики. Содержание менеджмент - образования и образовательные технологии до сих пор не отвечают современным требованиям и задачам обеспечения конкурентоспособности российского образования на мировом рынке образовательных услуг, что негативно влияет на готовность российской системы образования к интеграции в мировое образовательное и экономическое пространство. Проблемы бизнес-образования в России носят системный характер и для исправления ситуации уместен системный подход, который требует: для того, чтобы исправить недостатки системы необходимо анализировать причины, а не следствия.

В связи с этим, подготовка руководителей с учетом современных инструментов и технологий менеджмента должна проектироваться по трем направлениям: 1) уровневое и непрерывное обучение профессии и стажировка; 2) овладение технологиями социальных отношений в рамках иерархий менеджмента во внутренней и внешней среде; 3) менеджмент как процесс экономического, технологического и социального управления по достижению организационных целей.

В течение последнего десятилетия в России управленческим дисциплинам стремятся придать особую значимость. Во-первых, происходит консолидация ученых и менеджеров в академии и ассоциации с различными идеологическими основаниями (Российская ассоциация бизнес-образования, Ассоциация развития обра-

зования, Ассоциация менеджеров России). Во-вторых, активно действуют коммерческие образовательные бизнес-проекты. В-третьих, появляются образовательные Internet-порталы для менеджеров. В-четвертых, появилось целое направление менеджмент – литературы: базовых учебников по менеджменту, хрестоматийной и учебной литературы, периодических изданий. Таким образом, сформировалось «поле» для развития теории российского менеджмента. Российская наука озабочена поиском дополнительных средств самолегитимации через закрепление за менеджментом статуса учебной дисциплины, в которой требуются особые, оригинальные технологии преподавания. Академическое сообщество менеджмента пытается создать свою методическую идеологию, в которой подчеркивается значение методов преподавания в обучении управлению.

К сожалению, в России система подготовки менеджеров пока не приняла завершенный вид. С вхождением России в ВТО отраслевые организации заинтересованы в подготовке менеджеров. Исходя из этого, должен быть, осуществлен постепенный переход на многоуровневую подготовку менеджеров, на формирование и реализацию гибких образовательных программ с учетом мирового и национального опыта в области менеджмент-образования и экономики, науки и техники. В последние годы проводятся исследования, которые рассматривают проблемы соответствия уровня подготовки менеджеров растущим потребностям организаций и отраслей. Возникает необходимость пересмотра структуры образовательного процесса, обеспечение его соответствия национальным целям технологий подготовки менеджеров. Вместе с тем нет аргументов в пользу вывода о завершенности научных исследований по анализу и проектированию менеджмент-образования в России.

Таким образом, знание теоретических основ современного менеджмента создает необходимую базу профессиональной подготовки любого специалиста.

ISBN 978-5-9905318-1-9. Инновационные процессы
в развитии современного общества. Саранск, 2013

УДК 316.454.5

КООПЕРАЦИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ ЗНАНИЯ

Е.О. Колоколова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Глобальный и инновационный характер происходящих перемен проявляется в создании единого коммуникативного пространства или единого мира, описание которого требует новых подходов и моделей, учитывающих, прежде всего сложность и нелинейность динамики развития.

Кооперацию можно интерпретировать как форму социальной самоорганизации, основанную на добровольности, солидарности и свободе личности, соединенной с соблюдением интересов всего социума. Самоорганизация социосистем строится из коммуникаций ее элементов.

Кооперация через коммуникации является неотъемлемым элементом знания, которое служит средством адаптации живой системы, социосистем в меняющемся мире, где постоянно изменяется или нарушается функционирование элементов и всей системы в целом.

Механизм структурного сопряжения системы и окружающей среды в процессе кооперации в социуме представлен особым порядком взаимодействия – фреймом, интерпретируемым как единица представления знаний, запомненная в прошлом, детали, которой могут быть изменены согласно текущей ситуации.

В основании теории фреймов лежат идеи М. Минского о механизме их функционирования, обусловленного сопоставлением информации, полученной извне, с элементами и значениями, с определениями для каждого концептуального объекта в нашей памяти.

Фреймовая структура представляет определенную понятийную рамку, связанную некоторыми факторами и процедурами, обеспечивающими выполнение запросов подсистем социосистемы. Фрейм – это единица представления знаний, запомненная в прошлом, детали, которой могут быть изменены согласно текущей ситуации. Каждый фрейм может быть дополнен различной информацией, касающейся способов и последствий применения данного фрейма, а также действий, выполняемых, если не оправдается прогноз.

Знание можно охарактеризовать как единицу фрейма, как со-

© Колоколова Е.О., 2013

держательно-смысловой элемент информации или интерпретацию информации с последующим ее хранением.

Таким образом, современная интерпретация понятия «знание» требует создания такой модели кооперации социосистем, которая удерживала бы в себе специфический (потенциально разноонтологический) формализованный феномен. Следовательно, представленность модели в культурно-исторической традиции онтологии, антропологии, аксиологии, гносеологии и психологии сопряжена с постановкой проблемы сближения разноплановой информации.

Знание всегда зависимо от субъекта, участвующего в процессе его производства, всегда личностно-субъективно. А значит, общество знания включает в себя в качестве системообразующего элемента самого субъекта-наблюдателя.

Знания тем содержательнее и глубже, чем больше свойств, отношений они фиксируют и чем больше ассоциаций рождают в небольшом количестве общих принципов и закономерностей. Правило равновесного соответствия означает, что изменение или нарушение функционирования, взаимодействия одного из компонентов социосистемы вызывает изменение или нарушение функционирования других компонентов и всей системы в целом. В процессе познания данных процессов неизбежно оперирование конкретными структурами различной формы сложности и понятиями, которые выражают определенное содержание и форму.

Информация становится знанием, когда она перерабатывается путем истолкования и понимания ее в объект-субъектных отношениях как взаимодействии.

Важную роль в процессах передачи, хранения и переработки информации и формировании знания как элемента социальной коммуникации структуры социальной организации играет язык. В механизме самоорганизации знания он является универсальной знаковой системой и способен справиться с любыми задачами коммуникации. Язык – один из важнейших ресурсов общества, от рационального применения которого зависит эффективность использования информации в коммуникациях. Практические задачи, связанные с языковым строительством и обработкой информации, входят в общую проблему преодоления языковых барьеров в процессе познания и коммуникаций. Решение указанных вопросов опосредуют кооперативные эффекты, способствующие гармонизации социосистем.

Понимание смысла сообщений, преодоление «тупиков» в анализе и содержательной обработке коммуникаций определяется дополнительной, специально организуемой информацией (знания о единицах языка и единицах предметной области) и рассматривается методологией обменного взаимодействия кооперативных эф-

фектов. Именно методология кооперации в контексте обменного взаимодействия дает ключ к пониманию общества как сложной коммуникативно-смысловой системы.

Непременным условием социосистем, участвующих в познавательном процессе, по Н. Луману, должна быть операциональная замкнутость самореферентных систем, производящих себя через коммуникации; согласно концепции Х. Фон Фёрстера, – самонаблюдаемость, т. е. активное конструирование знания познающим субъектом, который включается в процесс взаимодействия с объектом; по концепции аутопоэзиса У. Матураны и Ф. Варелы, – возобновляемость, взаимоскоординированность.

Это дает понимание общества как совокупности взаимосвязей социосистем, обусловленных сложным коммуникативно-смысловым аспектом. Причем знание является системным свойством, характеризующим особый класс социосистем, получивших название смысловых, сложных, самоорганизующихся.

Кооперация как форма социальной самоорганизации социосистем представлена следующими свойствами: операциональной замкнутостью, самореференцией, самонаблюдаемостью, возобновляемостью, взаимоскоординированностью и определенной языковой средой, характеризующейся объектным, ситуативным языком.

Таким образом, в связи усложняющимися процессами развития общество должно совершить структурную реорганизацию познавательного процесса, трансформируя отношения и связи в контексте кооперативности социосистем, т. к. знание не существует самостоятельно, вне контекста инструментов его воспроизведения и трансляции, которыми обладают социосистемы, посредством коммуникаций порождающие это знание в процессе кооперации.

В настоящее время в обществе знания отражены потребности в новом уровне эффективности междисциплинарных коммуникаций. Сегодня знание необходимо интерпретировать как коммуникативный элемент с его неотчуждаемыми субъективно-личностными аспектами в кооперативном измерении.

ISBN 978-5-9905318-1-9. Инновационные процессы
в развитии современного общества. Саранск, 2013

УДК 004.4:658.6

ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Л.Н. Копылова, Е.Г. Воробьева
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Деятельность любого торгового предприятия направлена на достижение высоких показателей качества жизни населения**,** обеспечение устойчивого экономического развития. Для выполнения указанных целей, для стабильной и эффективной работы торгового предприятия необходимо делать анализ его хозяйственной деятельности, что связано со специальными трудоемкими расчетами. По нашему мнению, полезной здесь должна быть разработанная нами автоматизированная информационная система анализа хозяйственной деятельности предприятия.

На торговых предприятиях в заботе о прибыли часто уделяется мало внимания анализу всей хозяйственной деятельности, соотношению темпов изменения ресурсов, затрат и результатов. В этом выражается пренебрежение к будущему предприятия, и его полезности для общества, поскольку неправильное соотношение темпов изменения может привести к неэффективной работе предприятия.

Для создания автоматизированной информационной системы решены задачи: рассмотрение деятельности предприятия и сложившейся в нем информационной системы; выяснение сущности задач анализа хозяйственной деятельности предприятия; предложение комплекса задач для новой информационной системы; разработка основных компонентов новой информационной системы (подсистемы); реализация новой системы (подсистемы) и расчет ее экономического эффекта.

Рассматриваемое предприятие создано как коммерческая организация в форме хозяйствующего общества в целях насыщения рынка товарами и услугами, а также извлечения прибыли в интересах участников. Основным видом деятельности предприятия является оптовая торговля товарами народного потребления. Предварительный анализ предметной области показал, что бухгалтерский учет с помощью 1С: Бухгалтерия 7.7. Используются также многие современные программы, современные компьютеры и принтеры. Многие расчеты и отчеты делаются в Microsoft Office Excel.

© Копылова Л.Н., Воробьева Е.Г., 2013

Однако, не видны данные, свидетельствующие о проведении анализа хозяйственной деятельности, и в т.ч. оценка соотношения между ресурсами, затратами и результатами деятельности предприятия.

Исходя из всего этого нами предложен перечень задач для автоматизации первого этапа комплексного анализа хозяйственной деятельности предприятия:

1. Получение первичных документов, отражающих хозяйственную деятельность исследуемой организации в базовом и текущем периодах.

2. Создание табличной модели хозяйственной деятельности исследуемой организации в виде базы данных в динамике за несколько лет.

3. Анализ динамики основных показателей хозяйственной деятельности исследуемой организации за последние несколько лет:

3.1 Расчет приростов по всем показателям хозяйственной деятельности предприятия за анализируемый период.

3.2 Расчет прироста рентабельности как основного показателя эффективности хозяйственной деятельности предприятия за анализируемый период.

3.3 Расчет темпов роста основных показателей хозяйственной деятельности предприятия за анализируемый период.

3.4 Расчет темпа роста рентабельности как основного показателя эффективности хозяйственной деятельности предприятия за анализируемый период.

3.5 Расчет темпов прироста основных показателей хозяйственной деятельности предприятия за анализируемый период.

3.6 Расчет темпа прироста рентабельности как основного показателя эффективности хозяйственной деятельности предприятия за анализируемый период.

3.7 Расчет рентабельности продаж предприятия в базисном году.

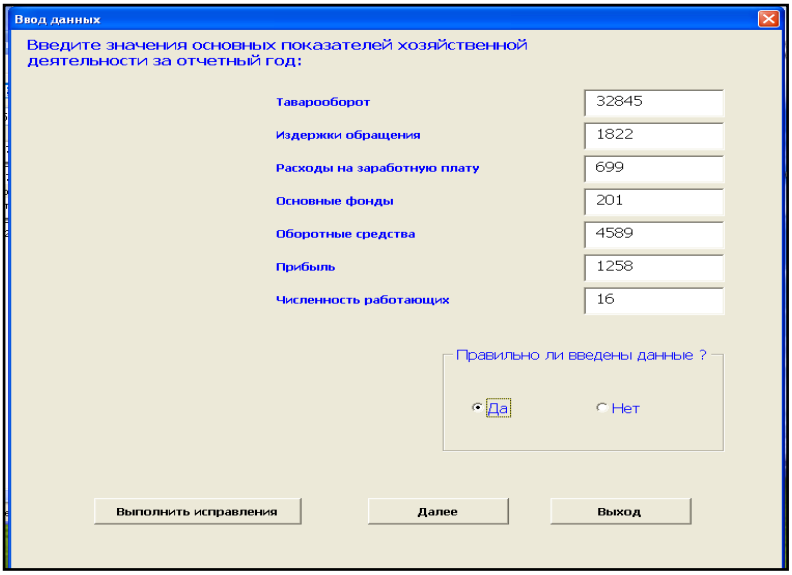
3.8 Расчет рентабельности продаж предприятия в отчетном году.

3.9 Подготовка совокупности сведений «Рентабельность продаж».

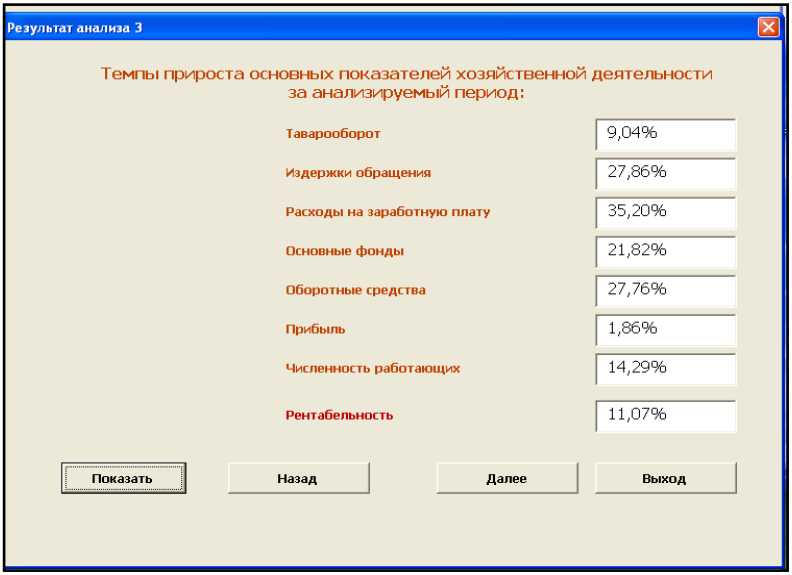
3.10 Получение последовательности темпов роста всех показателей хозяйственной деятельности, включая рентабельность товарооборота.

Задача анализа хозяйственной деятельности является частью комплексного анализа хозяйственной деятельности предприятия, позволяющей сделать предварительные выводы о результатах хозяйственной деятельности предприятия.

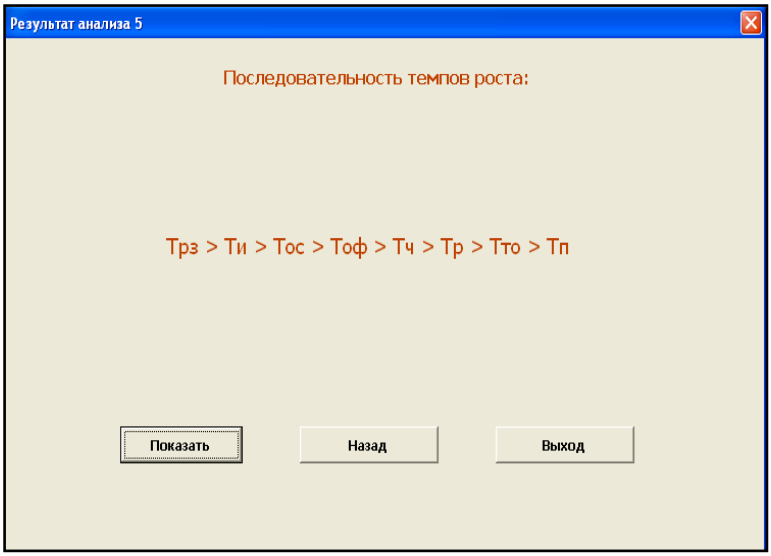
Покажем некоторые диалоговые окна (рис. 1, 2, 3).



Р и с. 1. Результаты ввода данных за отчетный год



Р и с. 2. Результаты анализа 2



Р и с. 3. Результаты анализа 5

Разработанная система анализа хозяйственной деятельности, результаты, выводы, рекомендации могут служить основой для комплексного анализа хозяйственной деятельности торгового предприятия и организационных изменений.

УДК 811.111.2

СЕМАНТИЧЕСКАЯ ТИПОЛОГИЯ КОМПОЗИТОВ-ТОПОНИМОВ В НЕМЕЦКОМ ЯЗЫКЕ

Е.А. Кукушкина
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Топонимы являются, по всей вероятности, предметом изучения не словообразования, а другой отрасли науки, но представляется интересным изучить названия населенных пунктов со словообразовательной точки зрения, ведь в любом языке выделяются топо-

© Кукушкина Е.А., 2013

нимы – сложные слова, что и является композитом. В рамках одной статьи, естественно, невозможно осветить весь круг проблем, тем более, что топономика имеет выход не только в лингвистику, но и в другие области знаний. Исходя из того, что географические названия консервируют древние языковые и неязыковые явления, то надо заметить, что имена населенных пунктов, являясь сокровищницей народного языка, представляют собой часть культурного наследия народов, имеющих такую же непреходящую ценность, как и любые памятники духовной и материальной культуры.

С точки зрения словообразовательной структуры современные топонимы можно разделить на несколько групп: 1) простые; 2) сложные; 3) составные, но в данной статье мы рассмотрим топонимические сложения, т. е. наименования, состоящие из двух компонентов, причем второй бывает, как правило, мотивирован тем или иным именем нарицательным, например: *Heidelberg, Altenburg, Mühlhausen, Greifswald* и т. п.

Основу исследования данной статьи составляют ойконимы. Выбор определен следующим. Во-первых, ойконимия представляет собой наиболее социально обусловленный класс географических имен. Во-вторых, ойконимы – один из самых динамичных разрядов топонимической лексики, позволяющей наиболее отчетливо увидеть движение географических названий во времени. В-третьих, ойконимический материал позволяет оперировать большими количествами, а не отдельными изолированными названиями с их случайностями и искажениями, что значительно облегчает их анализ, делает его более достоверным.

Наибольший интерес представляют встречающиеся в немецкой топонимии энтонимы, так как возникновение топонимов в первую очередь неразрывно связано с этническим составом местного населения, с процессами смешения и миграции различных этнических групп. Об этом свидетельствуют немецкие ойконимы, которые произошли по названию народов, населявших когда-то эти земли: ***Schwaben****heim,* ***Hessen****sheim,* ***Franken****hausen,* ***Beier****sdorf.* Приведенные примеры показывают, что первым компонентом в топонимических сложениях могут выступать названия народов и этнических групп, так как пребывание различных племен и народов на территории Германии не могло не отразиться в ее топонимии.

В немецких ойконимах, особенно в первых компонентах, встречаются названия представителей лексико-семантической группы (ЛСГ) «животный мир». На немецкой земле распространены названия с *Bär* «медведь» – ***Bären****stein,* *Wolf* «волк» – ***Wolf****sburg,* *Adler* «орел» – ***Adler****sdorf,* *Löwe* «лев» – ***Löwe****nburg,* *Falke* «сокол» – ***Falke****nsee,* *Henne* «курица» – ***Hennes****dorfburg* и др.

Древние народы считали, что их род или племя по своему про-

исхождению связано с каким-либо животным и поклонялись ему, считая его святым.

В немецких сложных ойконимах находят отражения также имена существительные, относящиеся к ЛСГ «растения». Это чаще всего различные породы деревьев. Надо заметить, что сведения о флоре и фауне относятся к наиболее важным из всех видов характеристик географических реалии. В названиях этой группы находит отражение весь комплекс природных богатств края, по ним можно создать относительное представление о состоянии природных ресурсов не только по отношению к сегодняшнему дню, но и в плане историческом. В качестве компонентов топонимических сложений используются только те, которые обозначают реалии, свойственные данной местности. В немецких названиях населенных пунктов встречаются *Eiche* «дуб» – ***Eich****sfeld,* ***Eiche****nwald, Weide* «ива» – ***Weide****platz, Buche* «бук» – ***Buche****nwald, Pappel* «тополь» – ***Pappel****heim, Hasel* «орешник» – ***Hasel****ach, Linde* «липа» *Hannover* – ***Linden*** и др.

Многие немецкие ойконимы связаны и с природными объектами, которые относятся к ЛСГ «локальные». Входя в состав топонимов, природные объекты, или, другими словами, географические термины, информируют о ландшафте и климате данного края, характере и особенностях объекта. Географические термины в составе сложных топонимов, в отличие от других топонимических сложений, выступают в качестве определяемого компонента, т. е. базиса. Множество немецких топонимов связано с лесным ландшафтом: *Wald* «лес» – *Buchen****wald****, Eichen****wald****, Lucken****wald****, Greifs****wald****.*

Компонентами сложных ойконимов становились и термины:

– *Berg* «гора» – *Frei****berg****, Nürn****berg****, Heidel****berg****, Witten****berg*;

– *Tal* «долина» – *Wupper****tal****, Frei****tal***;

– *Feld* «поле» – *Biele****feld****, Saal****feld***;

– *See* «озеро» – *Königs****see****, Arend****see***;

– *Born* «родник» – *Pade****born****, Marien****born****.*

Вышеназванная группа сложных ойконимов, связанных с географическими терминами, относящаяся к ЛСГ «локальные», позволяет утверждать, что данная группа является наиболее древней. Вероятно, она относится, в большинстве к периоду, когда человек находился в полной зависимости от природы и строил населенные пункты на участках вдоль рек, у различных водоемов, отвоевывая места для жизнедеятельности у леса, болота. Она отражает отношение народа к природе, рассказывает о характере занятий людей тех времен и мест. Исходя из этого, вышеназванную группу топонимов или ойконимов следует отнести к области универсального.

Интерес представляют также сложные названия населенных пунктов, в которых определяемым компонентом выступают имена

существительные *Dorf* «деревня». Эти существительные характеризуют более поздние, крупные организованные населенные пункты, чем отдельные дома или небольшие группы, и стали возможны благодаря более высокой технике вырубки или выкорчевывания лесов. Предполагается, что в период более замкнутой жизни жители именовали свои населенные пункты просто деревней, и в других названиях не было необходимости. Но процесс развития контактов между населенными пунктами потребовал новые названия и, таким образом, образовались сложные наименования с определительными компонентами, хотя и топонимические сложения ни в коем случае нельзя отождествлять с детерминативными композитами в неономастической лексике. Во-первых, топонимические сложения как имя собственное имеет прямую связь с денотатом, не осуществляя ее через понятие. В связи с этим совсем не обязательно, чтобы название было мотивировано посредством отношений между компонентами [2, с. 13]. Но, тем не менее, встречаются названия населенных пунктов с основой – *dorf*, например: *Düssel**dorf**, Kloster**dorf**, Rhein**dorf**, Wald**dorf**, Westen**dorf**.* В то же время возможность частого использования терминов в качестве основ в топонимообразовании сближает эти основы с полусуффиксами и способствует образованию топонимических парадоксов. К таким парадоксам относятся названия, в которых семантика топонимической основы противоречит лексическому значению всего сложного слова. Примером вышесказанному служат ойконимы с основой – dorf, обозначающие крупные города Германии, например: *Düssel**dorf**,Ben**dorf**, Mark**dorf**.*

Также в качестве основы со значение «места, где проживают те или иные этнические группы или племена» используется термин *Land* «страна, земля, деревня». С данной основой существуют следующие топонимы: *Fred**land**, Rübe**land**, Vogt**land**.*

Одним из источников возникновения немецких топонимов являются имена существительные, отражающие объекты, созданные руками человека, которые также входят в группу ЛСГ «локальные». Это, прежде всего, названия, связанные с различными постройками и сооружениями. Сюда, в первую очередь, правомерно отнести названия, связанные с обозначением жилища человека.

– *Burg* «крепость, замок» – *Lüne**burg**, Frei**burg**, Meers**burg**, Quedlin**burg**, Magde**burg**, Merse**burg**, Mar**burg**, Ham**burg***;

– *Haus* «дом, изба» – *Neu**haus*** (структурный тип Adjektiv + Substantiv);

– *Heim* «дом, домашний очаг» - *Hildes**heim**, Mann**heim**, Mühl**heim**, Sund**heim.***

Язык является носителем информации о прошлом человечества, а местные наименования, составляющие часть его лексической

системы, могут раскрыть историю развития общества и показать его структуру. А топонимы – прежде всего слова, лексические единицы, продукты языка того или иного народа.

Знание основ топономики необходимо для будущего специалиста-филолога. Топономику можно рассматривать как составную часть лингвострановедческой тематики, которая в последнее время приобретает все большее значение в преподавании иностранных языков. В этом плане топономика может быть привлечена как источник информации о реалиях, о нравах и обычаях народа, язык которого является предметом изучения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кузиков В.В. Топономика немецкого языка: учеб. пособие. Башк. гос. ун-т им. 40-летия Октября. Уфа: Башк. ун-т, 1985. 80 с.

УДК 378:331.5

ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВУЗОВ С РЫНКОМ ТРУДА

А.В. Макаркин
ЗАО «Оптиковолоконные Системы»

Подготовка квалифицированных кадров, ориентированных на требования предприятий и организаций реального сектора экономики, а также учреждений социальной сферы, имеет важное значение для развития национальной экономики страны и вхождения ее в мировое экономическое пространство. В последние два десятилетия в Российской Федерации особо актуально стоят вопросы трудоустройства выпускников по специальности. Государство, структуры бизнеса, сами учебные заведения уделяют большое внимание решению проблем эффективной занятости молодых специалистов.

Анализ применяемых в развитых зарубежных странах форм содействия занятости выпускников учреждений профессионального образования позволил выделить два основных подхода к организации системы взаимодействия вузов с рынком труда – повышение конкурентоспособности выпускников высших учебных заведений и совершенствование взаимодействия рынков образовательных услуг и труда.

Выстраивание системы содействия трудоустройству происхо-

© Макаркин А.В., 2013

дит посредством создания внешних и внутренних по отношению к выпускнику условий, облегчающих и оптимизирующих процесс первого поиска и трудоустройства выпускника. Первый подход базируется на необходимости создания внутренних условий повышения конкурентоспособности выпускников, за счет формирования системы знаний, навыков, мотивации специалиста без опыта работы. Необходимость совершенствования взаимодействия рынков образовательных услуг и труда обосновано принципами системного подхода, создающего систему внешних условий для успешного трудоустройства выпускника по профилю полученной специальности. Каждый подход имеет многоуровневую структуру реализации, отраженную в таблице.

На международном уровне повышение конкурентоспособности выпускников происходит в процессе глобализации рынка образовательных услуг. Формирование международного рынка образовательных услуг влечет за собой создание мирового рынка высококвалифицированной рабочей силы. Специалисты, получившие образование за рубежом, характеризуются большей мобильностью, высокой степенью адаптации к новым условиям, владением иностранными языками. Правительства многих стран проводят политику по увеличению доли иммигрантов за счет выпускников вузов других государств с целью активизации экономического развития и решения проблем экономического и демографического характера. Таким образом, развитие международного рынка образовательных услуг содействует успешной адаптации молодых специалистов, получивших образование за рубежом.

Уровни реализации подходов к организации системы взаимодействия вузов с рынком труда

Уровни	Повышение конкурентоспособности выпускников	Совершенствование взаимодействия рынков образования и труда
Международный	Глобализация рынка образовательных услуг	Международное партнерство
Национальный	Стандартизация профессионального образования	Законодательная поддержка систем партнерства
Региональный	Система профориентации	Партнерство региональных вузов и объединений работодателей
Уровень вуза	Информирование выпускников о конъюнктуре рынка труда и обучение технологиям трудоустройства	Корпоративные университеты
Уровень организации-работодателя	Программы профессиональной и социальной адаптации выпускников	Включение работодателей в процессы подготовки специалистов. Формирование малых предприятий при вузах

В европейских странах происходят активные процессы унификации и стандартизации подготовки специалистов. Так, например, в соответствии с Болонской декларацией Франция участвует в формировании европейских образовательных стандартов, на основе которых формируются учебные программы, образовательные модули, позволяющие готовить специалистов в соответствии с потребностями рынка труда. Практически на всех этапах подготовки образовательных стандартов государство активно привлекает социальных партнеров (вузы, работодателей, общественные организации).

Система профориентации, внедренная во все уровни процесса образования, является важным элементом системы содействия трудоустройству. В странах, где профориентационные процессы координируется региональными властями, молодежь наиболее адаптирована к рынку труда, востребована им. В США информированием о конъюнктуре рынка труда и обучением технологиям трудоустройства занимаются вузы, исследовательские и консультационные центры, кадровые и рекрутинговые агентства.

В большинстве развитых стран работодатели, испытывающие потребность в квалифицированных и мотивированных специалистах, внедряют программы профессиональной и социальной адаптации выпускников к специфике организации и сфере деятельности.

Формирование системы содействия трудоустройству выпускников посредством совершенствования взаимодействия рынков образовательных услуг и труда базируется на принципе регионализации профессионального обучения. Успешность содействия занятости выпускников во многом зависит от сбалансированности рынков труда и образовательных услуг. Достижение баланса возможно с учетом экономического спроса на местных рынках образования и труда. Одним из вариантов достижения сбалансированности сфер подготовки и использования квалифицированных кадров является система партнерства на всех уровнях управления сферами труда и образования.

С целью формирования у специалиста набора определенных профессиональных компетенций предприятия и организации сотрудничают с вузами еще на стадиях профессиональной подготовки студентов. Модель корпоративного университета наиболее характерна для США. Преимущества этой модели заключаются в возможности приближения образовательных программ университета к практической деятельности конкретного предприятия. Модели «слияния» предприятий малого и среднего бизнеса с учебными заведениями, формирования малых инновационных предприятий при вузах характерны для учебных заведений Австралии, где рост малого и среднего бизнеса проходил более интенсивно, чем в

других странах. При этом малые и средние предприятия становятся основным местом стажировки и практики студентов.

Американские исследователи Р. Рис, Е. Андерсон и И. Сохил выделяют три компонента процесса содействия трудоустройству молодежи, ориентированные как на различные социальные категории молодежи, так и на специфику ее подготовки к трудовой деятельности. Первым компонентом является выработка эффективной системы профессиональной ориентации, создание условий для приобретения навыков во внепроизводственной среде. Второй компонент комплекс внеучебных мероприятий, направленных на создание условий по обеспечению трудоустройства молодых людей в возрасте 19–26 лет. Третьим элементом является принятие мер по обеспечению выпускников работой через расширение участия частного сектора экономики и развитие молодежного предпринимательства, самозанятости. В этом случае государственными службами занятости населения вырабатываются новые модели перераспределения рабочих мест, создания новых видов работ для молодых людей. Такой трехкомпонентный процесс содействия трудоустройству реализуются в европейских странах-лидерах – Англии, Германии, Швеции, Франции.

Современные университеты встроены в региональную экономику и имеют разнообразные и глубокие внешние взаимосвязи с предприятиями и организациями, государственными структурами, общественными организациями и объединениями, населением региона. Кроме того, обширные внешние связи имеются также у факультетов, институтов и других подразделений университетов. Это позволяет вузам оказывать значительное влияние на развитие многих экономических и социальных процессов и выполнять функции их интегратора, в том числе и в сфере трудоустройства выпускников.

УДК 372.881.1:811.124

ЛІНГВОКУЛЬТУРНІ КОНЦЕПТИ В ОСНОВІ НАВЧАННЯ ЛАТИНСЬКОЇ МОВИ

О.І. Мелешко
Мелітопольський інститут державного та муніципального управління, м. Мелітополь, Україна

Політичне, економічне і соціальне життя сучасного суспільства зазнає серйозних змін. В той же час заклопотаність суспільства

© Мелешко О.І., 2013

викликає невисокий рівень мовленнєвої культури молоді, у тому числі студентської: бідний словниковий запас, слабка грамотність, чисельні порушення мовленнєвих норм та ін. Для фахівця з вищою освітою високий рівень володіння мовою – частина його професійної компетенції і, відповідно, умова для успіху його діяльності в ситуації жорсткої конкуренції на ринку праці.

Майбутньому фахівцеві юристу по характеру його професійної діяльності потрібно спілкуватися з людьми різних професій. Його партнером по комунікації може виявитися і фізик, і політик, і лікар, і художник. Володіння спеціальною лексикою, обслуговуючою різні сфери життя суспільства, допоможе слідчому, судді, адвокатові у вирішенні його професійних завдань.

Словниковий запас студентів будь-якої спеціальності інтенсивно поповнюється, завдяки вивченню не лише української мови та її культури , але і інших предметів, що входять у вузівські програми підготовки фахівців різного профілю (зокрема іноземних мов).

Останніми роками спостерігаються розбіжності в питанні про те, як викладати латинську мову, якою методикою, в якому обсязі, що вважати головним, а що другорядним при підготовці фахівців юридичної спеціальності.

Оскільки латинь є однією з прадавніх індоєвропейських мов, її вивчення допомагає в опануванні інших європейських мов (англійської, французької, португальської, іспанської та ін.), які багато чого запозичили з неї під час їх співіснування за часів Римської імперії та в середні віки. Тому важливо показати студентам взаємозв'язок древньої та сучасної європейської мови (англійської) на конкретних прикладах. Коли студент зрозуміє, що латинська мова допоможе йому як у засвоєнні багатьох юридичних термінів, необхідних для його спеціальності, так і при вивченні англійської мови, у нього з'явиться мотив до осмисленого вивчення.

Що ж ми пропонуємо студентам, окрім традиційного, століттями відпрацьованого набору класичних текстів давньоримських юристів? Або безсистемний набір фраз для заучування, даних уже з їх перекладом, або виконання нудних граматичних вправ. Правда, система в їх підборі існує, але лише за граматичним принципом: вивчили першу відміну іменників – заучуємо фрази та виконуємо вправи, в яких вживаються слова цієї відміни, вивчили часи системи інфекту – знову заучуємо фрази та виконуємо вправи, в яких вони вживаються.

В результаті студент йде на усілякі хитрощі, щоб не заучувати ці речення. Виникає питання: чи можна оживити та як мертву мову, зробити її актуальною, як наблизити її до сучасного життя?

Кожен з нас вивчав загальне мовознавство і має уявлення про когнітивну лінгвістику, яка виділяє категорію концептосфери лю-

дини. Концепт (з точки зору філософії) – є глобальною розумовою одиницею структурованого знання. Концепти існують як одиниці мислення у свідомості людини без обов'язкового зв'язку зі словом. Слова виступають як засоби вербалізації концептів, їх об'єктивація в разі комунікативної необхідності.

Концепт реалізується в мові у вигляді готових лексем і фразеологічних словосполучень, вільними поєднаннями, у вигляді схем-пропозицій, приказок, афоризмів, виражається асоціативними полями слів (наше уявлення про те або інше поняття), текстами.

Кожна мова класифікує, систематизує, концептуалізує навколишній світ по-своєму, згідно накопиченому практичному досвіду, відповідно до традицій і принципів, вироблених століттями його існування. Сукупність основних концептів складає основу будь-якої національної культури та мови.

Розуміючи, що часу на вивчення цілої мови відводиться дуже мало часу (16 занять) нами відібрано чотири лінгвокультурні концепти, що відносяться до права, закону, мають латинське коріння, та існують в українській та англійській мовах, а саме: lex- закон, ius – право, iustitia - справедливість, правосуддя, iudex – суддя і на їх основі систематизували вирази і фрази для заучування. В результаті створена таблиця латинсько-українсько-англійський словник юридичних виразів та висловів, побудований на основі чотирьох правових концептів(закон, право, суддя, справедливість).

Латинська мова	Українська мова	Англійська мова
Lex prospicit non respicit lex	Закон не має зворотньої сили	The law looks forward, not backward

Зазначимо, що студентам можна запропонувати подібну таблицю з незаповненим стовпцем українською мовою для самостійного перекладу юридичних виразів. Робота з цими виразами на трьох мовах, відібраних у систему таким чином, сподіваємось буде направлена на те, щоб студент засвоїв в комплексі норми права, лексичний мінімум латинської мови, та одночасно підвищив рівень англійської. Підходячи до цієї роботи творчо, студент буде не зазубрювати слова механічно, а буде осмислювати правові норми Древнього Риму, підбираючи еквіваленти та аналізуючи їх, тим самим збільшуючи свій професійний потенціал.

ISBN 978-5-9905318-1-9. Инновационные процессы
в развитии современного общества. Саранск, 2013

УДК 378

ИНФОРМАЦИОННАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ СТУДЕНТА КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ

О.А. Мельцаева, Н.В. Голяева
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК
О.С. Белоглазова
ГБОУ РМ СПО (ССУЗ) «Саранский строительный техникум»

В условиях перехода к информационному обществу повышаются требования к профессиональной подготовке выпускника, в особенности к уровню его информационной культуры и информационной компетентности, в частности. Под информационной культурой принято понимать составную часть базисной культуры личности как системной характеристики человека, позволяющей эффективно участвовать во всех видах работы с информацией; новый тип мышления, формирующийся в результате освобождения человека от рутинной информационно-интеллектуальной работы; тип общения, позволяющий личности выходить в информационное бытие. Понятие информационной культуры характеризует одну из граней культуры, связанную с информационным аспектом жизни людей. Информационная культура предполагает, что человек использует информационные технологии при решении задач, которые ставит для достижения цели своей деятельности.

Профессионализм – неотъемлемая ступень компетентности в конкретном виде деятельности. Профессионально компетентного человека надо рассматривать не просто как владеющего высоким уровнем знаний, умений и результатов, а как человека с определенной организацией сознания, психики. Профессионализм – это интегральная характеристика деятельности, общения и личности человека.

Подготовка профессионала в своей области предусматривает формирование гармонично развитой творческой личности, в основе которого лежит совокупность различных аспектов: философского, психолого-педагогического, методического и др. Человек как личность представляет собой продукт не только существующих отношений, но и всей предшествующей истории, а также своего собственного развития и самосознания. Чем более интенсивно развивается общество, тем все более сложными оказываются проблемы образования и воспитания, формирования личности.

© Мельцаева О.А., Голяева Н.В., Белоглазова О.С., 2013

В современных условиях, успех профессионала на рынке труда зависит не только от качества образования, но и от наличия у него личностных качеств, позволяющих занять свое место в социальной структуре общества, удовлетворить свои притязания, потребности в самореализации.

С опорой на теоретические источники, можно предложить формальное описание профессиональной информационной компетентности профессионала как качества личности, которое включает следующие компоненты:

– мотивационно-ценностный компонент, характеризующий наличие ценностных ориентаций и мотивов выполнения своей профессиональной деятельности;

– когнитивный компонент, определяющий наличие знаний, необходимых для выполнения профессиональной деятельности;

– рефлексивный компонент, позволяющий осознанно подойти к решению поставленной задачи; реализовать решение на основе методологических подходов; оценить собственную деятельность и ее результаты;

– продуктивный (презентационный) компонент, характеризующий способность избирательно использовать и креативно проявлять знания и умения при решении профессиональных задач;

– функциональный компонент, определяющий способность проявлять личный стиль при решении профессиональных задач;

– коммуникативный компонент, включающий умения ясно и четко излагать мысли, передавать рациональную и эмоциональную информацию, устанавливать межличностные связи, согласовывать свои действия с действиями коллег, выбирать оптимальный стиль общения в различных ситуациях, организовывать и поддерживать диалог.

Профессионал должен уметь сознательно контролировать результаты своей деятельности и уровень собственного развития, личностных достижений, быть креативным, инициативным, нацеленным на сотрудничество, сотворчество, уверенным в себе, склонным к самоанализу, способным к предвидению. Все это является регулятором личностных достижений, поиска личностных смыслов в общении с людьми, самоуправления, мобильности, побудителем самопознания, профессионального роста, совершенствования мастерства и формирования индивидуального стиля работы.

Необходимо выделить совокупность качественных характеристик, по которым можно судить о наличии, становлении и развитии профессиональной компетентности:

– деятельности, личностная значимость профессиональной деятельности;

– устойчивая мотивация к выполнению профессиональной;

– информационно-технологические знания, которыми обладает специалист;

– эвристическая деятельность, реализуемая для получения требуемого результата решения профессиональной задачи;

– индивидуальный стиль решения профессиональных задач;

– уровень социальной значимости;

– степень сложности профессиональной задачи.

Становление и развитие профессиональной компетентности студента происходит в ходе изучения совокупности всех учебных дисциплин. Особое внимание должны занимать дисциплины информационно-технологической направленности. Установление взаимосвязи информатики со специальными дисциплинами позволит наиболее полно определить роль и место знаний в профессиональной подготовке, определить круг вопросов и задач, которые могут быть использованы в процессе обучения информатике. Главной целью обучения информатике, является использование информационных и телекоммуникационных технологий при решении профессиональных задач, реализации всех потенциальных возможностей и способностей личности на основе компьютерной грамотности и внедрения информационных технологий.

Процесс решения профессиональной задачи компетентным специалистом предполагает использование определенной системы форм деятельности, характерной для конкретного специалиста. Профессиональная компетентность студента должна проявляться в индивидуальном стиле решения профессиональной задачи.

Итак, профессиональная компетентность – это сложная единая система внутренних психологических составляющих и свойств личности специалиста, включающих в себя знания и умения. Есть связь и с глубинными свойствами личности - с потребностью в общении, уверенностью в себе и самооценкой. Компетентность включает в себя такие характеристики, как интегральное соответствие личности решаемым задачам, количество и качество решенных задач, результативность и успех в проблемных ситуациях.

Когда профессиональная деятельность приобретает в глазах студента личностную ценность, тогда и появляется потребность в самосовершенствовании, тогда и начинается процесс самовоспитания.

Если каждый выпускник будет профессионально компетентным и получит возможность для раскрытия своих способностей, то наша страна пойдет по пути прогресса и процветания.

Личностные качества являются гарантом конкурентоспособности. Только профессионально компетентный студент сможет выдержать современную конкуренцию на рынке труда, достичь успеха в профессиональной деятельности и в личной самореализации.

ISBN 978-5-9905318-1-9. Инновационные процессы
в развитии современного общества. Саранск, 2013

УДК 372.8:159.9:331.101.3

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА К ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

П.В. Новиков
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Профессиональная деятельность любого специалиста, помимо высоких специальных квалификационных знаний, навыков, умений, требует наличия у большинства работников системы психологических знаний.

В настоящее время не вызывает сомнения, что знания основ психологии необходимы всем, кто имеет дело с людьми, кто призван воздействовать на них, осуществлять эффективную профессиональную деятельность.

В трудовой деятельности специалистов большинства специальностей сферы потребкооперации важнейшая роль принадлежит умению творчески использовать опыт психологического воздействия, как на собственную личность, так и на людей, с которыми будущему специалисту (экономисту, бухгалтеру, менеджеру, юристу и др.) приходится контактировать в процессе профессиональной деятельности.

Если раньше знание и применение психологических технологий нужно было только воспитателям, учителям, то сейчас – каждому образованному человеку, а тем более – молодому специалисту, выходящему на путь самостоятельной жизни и стремящемуся к успеху в ней. Психологическая подготовленность является важнейшей составляющей профессионализма.

Для эффективного выполнения поставленных перед ним задач специалист должен четко знать основные положения психологии. Поэтому учебные планы образовательных учреждений включают такую дисциплину как «Психология», которая изучается в системе высшего образования, включена в учебные планы подготовки специалистов в самых различных областях профессиональной деятельности.

Психологическая подготовленность включает в себя несколько составляющих.

Общая психологическая подготовленность включает в себя: знание предмета психологической науки; системы ее научных разделов, отраслей и их значения для практики жизни и деятельности; знание основ методологии психологической науки и методов, до-

© Новиков П.В., 2013

ступных к использованию в жизни и деятельности; представление о природе психики человека, закономерностях развития; знание основных психических процессов, состояний, свойств личности; знание психологических основ деятельности, ее видов, роли деятельности и общения в психическом развитии личности; представление о личности, субъекте, индивидуальности, о потребностно-мотивационной и эмоционально-волевой сферах; представление о психологии групп, социально-психологических механизмах и закономерностях их формирования и функционирования, особенностях поведения человека в группах, межличностных отношениях в быту и организованном коллективе; убежденность использования психологических возможностей в достижении жизненного успеха, самореализации и самоутверждении в условиях современного общества; умение давать психологическую характеристику личности, группы, поступка; умение интерпретировать свои особенности, состояния, мотивы поступков, владеть простейшими приемами психической саморегуляции; умение пользоваться элементами психологической техники речи, неречевых средств общения, убеждение в необходимости использовать данные психологии в своей жизни, расширять и углублять свою психологическую подготовленность.

Особо необходимо отметить морально психологическую подготовленность специалиста, которая обусловлена тем, что решение профессиональных задач всегда вплетено в систему моральных отношений, которые недопустимо нарушать во имя достижения чисто профессиональных целей. Цель, достигнутая неправедным путем, – неправедная цель.

Морально-психологическая подготовленность специалиста включает: моральные знания и убеждения; навыки, умения и привычки высоконравственного поведения на работе (учебе); профессиональные морально-психологические установки и ценностные ориентации, выражающие степень внутреннего принятия моральных и этических норм освоения стиля общения и поведения; особо значимые профессионально морально-психологические качества – трудолюбие, добросовестность, справедливость, ответственность, правопослушность, неподкупность, преданность профессиональному долгу, готовность к сотрудничеству, коллективизм, общительность, неконфликтность, внимательность к людям, вежливость, демократичность, честность, требовательность к себе, здоровое служебное честолюбие и др.

Важным компонентом психологической подготовленности является психологическая техника, представляющая совокупность психологических действий, средств, приемов и правил, используемых в интересах получения максимального психологического

результата в различных ситуациях жизни и профессиональной деятельности.

Психологическая техника заключается в своей основе в технике владения тем, что имеет каждый человек, – словом, голосом, жестом, мимикой, позой, осанкой, походкой, одеждой, манерами. Правильная, эффективная техника – обязательное условие эффективности любого действия.

Труд большинства специалистов, особенно сферы потребкооперации, связан с постоянными контактами с людьми. Вследствие этого одной из главных сторон деятельности специалиста является коммуникативная функция, которая заключается в общении.

Использование психологических знаний в профессиональной деятельности кому-то может казаться мелочами, деталями. Но подлинное мастерство – всегда и во всем тонкости. Именно они отличают подлинного мастера от дилетанта. Мастер знает не только, что надо делать, но и до мелочей, как. Он подмечает, учитывает и делает то, что менее компетентный не замечает, чему не придает значения, отбрасывает, как лишнее. Учет «мелочей» или пренебрежение ими как раз и определяют различия в результатах успешных и неуспешных специалистов, которые внешне вроде бы делают одно и то же. Разница чаще всего не в том, что одни что-то делают, а другие нет. Главное, как делают. Вот почему так важно овладеть психологической техникой в деловой коммуникации.

Профессионально-психологическая подготовленность включает: знание психологических особенностей труда, трудового коллектива; умение усматривать психологический аспект в различных трудовых ситуациях, профессиональных решениях, оценивать его значимость, учитывать при разработке путей повышения эффективности труда; умение психологически обоснованно определять способы личного поведения в различных ситуациях, возникающих в трудовом коллективе; умение отбирать психологические приемы и действия, повышающие эффективность решения типовых профессиональных задач; умение определять психологические пути профессионального развития своей личности; установка на непрерывное расширение и углубление своей профессионально-психологической подготовленности.

Таким образом, психологическая подготовленность специалиста является важным компонентом профессионального мастерства. Образованному человеку, профессионалу нужны умения разбираться в людях, в причинах их поступков, искусство общения, работы с людьми, оказания психологической помощи или воздействий на них. Кроме того, решение профессиональных задач нередко сопряжено с обострением условий, повышенными труд-

ностями, экстремальными ситуациями, неудачами. Поэтому у будущего специалиста должна быть сформирована *профессионально-психологическая устойчивость* – подготовленность к действиям в сложных и опасных условиях без снижения эффективности и качества их.

Необходимо особо подчеркнуть, что одним из ключевых направлений модернизации системы подготовки профессиональных кадров в вузе становится в современном образовании принципиально иная по содержанию и форме психологическая подготовка преподавателя, специалиста управления образованием. Очевидно, что преподаватель должен уже не только уметь решать задачи предметного, профессионального обучения, но и владеть технологиями интеллектуального, социального и личностного развития будущих специалистов, формирования у них соответствующих компетентностей.

Мы считаем необходимым внедрение в вузовскую образовательную практику новых психолого-педагогических технологий развивающих интеллектуально-творческий потенциал студентов и формирующих новый тип инновационного мышления личности специалиста. Интеллектуальная работа, связанная с получением нового знания и возможностью его использования в практике будет являться основной на современном этапе развития общества.

Таким образом, для успешного решения различных профессиональных задач будущий специалист должен иметь высокий уровень развития психологической готовности как особого личностного образования, которое обеспечивает высокую эффективность трудовой деятельности.

УДК 004.4:378.1

АСПЕКТЫ ВНЕДРЕНИЯ 1С:ДОКУМЕНТООБОРОТ 8 В ВУЗЕ

Р.Н. Правосудов
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Поступательное развитие образовательного учреждения, обеспечение современных стандартов функционирования делают необходимым для вуза поиск инструментов совершенствования управленческой деятельности, организации делопроизводства,

© Правосудов Р.Н., 2013

контроля исполнительской дисциплины. Именно задачи данного направления призваны решать системы электронного документооборота (СЭД). Подавляющее большинство развивающихся российских вузов осознают необходимость в СЭД и они становятся обязательным элементом инфраструктуры вуза. Выбор СЭД является не только технологической задачей, он во многом определяет стратегию развития организации.

Сложившиеся объективные факторы в 2013 году дали начало внедрению СЭД в ФГБОУ ВПО Мордовский государственный педагогический институт им. М.Е.Евсевьева. Особенностью внедрения СЭД в МордГПИ явились объективно положительные предпосылки в виде подготовленной материально-технической базы (развитая структурированная кабельная система, комплекс серверов и др.) и подготовленный к работе в корпоративных информационных системах персонал. До запуска СЭД ряд функций документооборота были реализованы в рамках имеющейся корпоративной информационной системы (Инфо-вуз). Однако реализация классических функций электронного документооборота с течением времени, в имеющейся системе, вызвало значительные сложности, как и собственное развитие системы. Они выражались в достаточно дорогостоящем обслуживании, недостатке специалистов, нестабильности функционирования системы, сложности в развитии ее функционала. К началу внедрения СЭД в вузе сложилась объективная необходимость в развитии корпоративной информационной системы.

В решении задач автоматизации учета документов, взаимодействия сотрудников, контроля исполнительской дисциплины и анализа состояния дел выбор пал на систему 1С:Документооборот государственного учреждения 8. Она обеспечивает автоматизацию делопроизводства и документооборота государственных учреждений.

Во внимание были приняты преимущества данного программного продукта, реализованного на платформе 1С:Предприятие 8.2. В сравнении с другими программными системами, решающими аналогичные задачи, можно отметить значительную экономию ресурсов на внедрении, сопровождении и поддержании надежного и стабильного функционирования данной системы. Одним из значимых факторов выбора системы явилась возможность построения единого информационного пространства на платформе 1С:Предприяте 8. На данный момент, кроме программных систем 1С бухгалтерских служб, в вузе достаточно успешно проходит внедрение системы 1С:Университет, автоматизирующей организационно-учебные процессы. Это открывает перспективу организации гар-

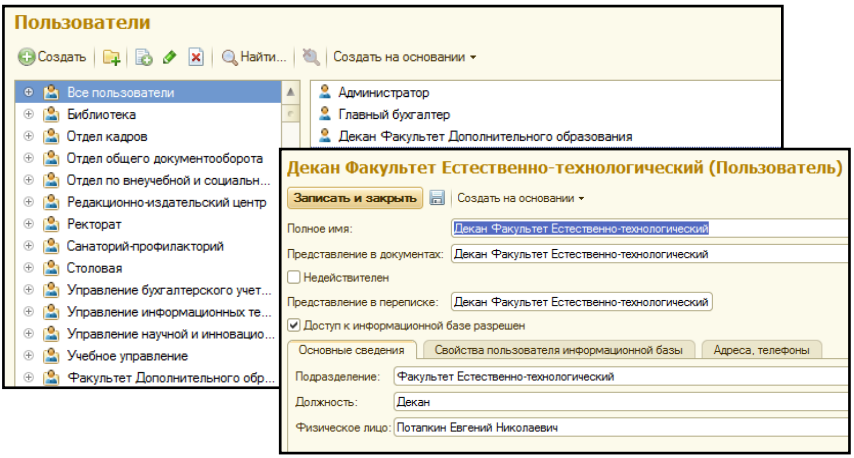
моничного взаимодействия всего программного семейства на платформе 1С:Предприяте 8.

Функционал 1С:Документооборот 8 сравнительно прост в освоении пользователями. Интерфейс системы построен на принципах, присущих современным Интернет-приложениям. Сама система не имеет существенных ограничений в масштабах своего развертывания. С использованием современных Интернет-технологий она с успехом решает задачи корпоративной информационной системы не ограниченной какими-либо географическими рамками местонахождения конечных пользователей. Там где есть Интернет – там есть 1С:Документооборот 8 учреждения для пользователей системы.

Внедрение СЭД в вузах основывается на поэтапном продвижении функционала системы [1]. Это позволяет осуществить постепенное освоение приемов работы персоналом, эволюционно отлаживать регламенты работы и настройку системы. Стратегическое значение при внедрении СЭД имеет тщательность подхода к разработке плана продвижения системы, очередности освоения функционала. Обеспечение успеха всего проект также зависит от отработки (доработки) схем и принципов решения имеющихся задач управления и делопроизводства в рамках программной системы.

Одной из важнейших и основополагающих задач на первом этапе внедрения СЭД является разработка структуры пользователей системы. В МордГПИ была предложена и реализована структура пользователей без жесткой идентификации по ФИО. Пользователи соотнесены в соответствие с их занимаемой должностью, им в системе с течением времени можно сопоставлять различных физических лиц. Это позволяет в случае смены должностного лица не менять пользователя в системе, а поставить в соответствие ему новое физическое лицо, сменив при необходимости пароль. Отдельные пользователи системы рассчитаны на группы физических лиц, как правило, рядовых сотрудников подразделений и они, как правило, отражают наименование подразделения. Данный подход позволяет значительно снизить общее количество задаваемых пользователей, тем самым рационализируя администрирование системы, повышая надежность и стабильность ее функционирования.

Дополнительно сформированы в системе роли, объединяющие группы пользователей, как правило, в соответствии со структурой учреждения, по должностям управленческого состава и т.п. Рациональное и продуманное создание ролей позволяют эффективно формировать различные процессы и задачи в системе, значительно снижая трудозатраты при формировании первичных документов, их рассылки и т. д.



Структура пользователей в СЭД

Для запуска системы требуется ее настройка под выбранный набор задач автоматизации. В частности для вуза на первое место выходит отладка и отработка движения приказов (по кадровому составу, по командировкам, по студенческому составу, по основной деятельности), распоряжений, служебных записок [2], которое было реализовано в СЭД МордГПИ. Также определены маршруты движения входящей корреспонденции, настроена ее автоматическая нумерация, привычная для сложившейся системы учета (номенклатуры). Отработаны процессы и задачи (ознакомления, исполнения поручений, контроля исполнительской дисциплины). Для обеспечения организации типичных коллективных форм работы в вузе отработаны и настроены в системе мероприятия Ректорат, Совещание, Ученый совет института. Выполнены настройки прав доступа пользователей по всей структуре информационной базы.

Внедрение СЭД в вузе невозможно без обучения пользователей приемам работы в системе. Нельзя полагаться на самостоятельное изучение ими инструкций, какими бы продуманными и хорошими они не представлялись. С другой стороны отсутствие регламентации в процессе обучения и ответственности персонала за результаты освоения программной системы также могут привести к значительным сложностям в продвижении проекта внедрения системы. Для целей обучения персонала рациональным видится написания различного типа инструкций, рассчитанных на различные группы пользователей со сходными задачами работы в системе. Наиболее ответственные подразделения и сотрудников, как правило, требуется обучать в непрерывном режиме по мере рассмотрения новых задач. Для пользователей основного состава, которые во многом

выступают в роли исполнителей задач, возможно первоначальное вводное обучение и в последующем формирование дополнительных инструкций (доработка, переработка имеющихся).

Вузы имеют достаточно сложную структуру подразделений и схем управления. Поэтому легкость развертывания систем автоматизации является значительным фактором успешного их внедрения. С этой точки зрения платформа 1С:Предприятие 8.2 обеспечивает возможность использования Web-интерфейса СЭД. В данном случае не требуется установка специализированного ПО на компьютере конечного пользователя. Это принципиально облегчает настройку и развертывание системы в любой организации. Именно на основе Web-интерфейса с января 2014 года запланирована полноценная эксплуатация СЭД во всех подразделениях Мордовского государственного педагогического института им. М.Е. Евсевьева.

Таким образом, развитие вузов на сегодняшний день не представляется без четкого осознания целей и возможностей совершенствования системы управления всеми процессами учебного заведения. Очевидно, что это возможно лишь с использованием систем автоматизации. Среди них одно из ведущих мест несомненно принадлежит продуктам на платформе 1С:Предприятие 8 и, в частности, системе 1С:Документооборот государственного учреждения 8.

ЛИТЕРАТУРА

1. Нечаева Н.Н. Внедрение «1С:Документооборот 8» в вузе: сб. научных трудов 12-й международной научно-практической конференции «Новые информационные технологии в образовании», 31 января – 1 февраля 2012 г. Ч. 2. С. 29.

2. Голубева Н.Н., Косарева В.П., Сонина Г.В. Системы электронного делопроизводства фирмы «1С»: сб. научных трудов 13-й международной научно-практической конференции «Новые информационные технологии в образовании», 30–31 января 2013 г. Ч. 1. С. 497.

УДК 004:378:372.854

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРИ ОБУЧЕНИИ ХИМИИ В ВУЗЕ

Т.И. Сульдина
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Совершенствование образовательной системы, поиск путей повышения качества образования требуют нового подхода к пробле-

© Сульдина Т.И., 2013

ме преподавания дисциплин естественнонаучного профиля, в частности химии. Химическая наука включает в себя не только систему знаний, в современных условиях она должна стать основой формирования научного мировоззрения, заложить метод познания окружающего мира, научить студентов вуза самостоятельно добывать знания. Химическое образование базируется на принципах фундаментальности, непрерывности, взаимосвязи с другими науками, с новейшими достижениями и открытиями, а также с производством.

При обучении химии, наиболее естественным является использование компьютера, исходя из особенностей химии как науки. Например, для моделирования химических процессов и явлений, лабораторного использования компьютера в режиме интерфейса, компьютерной поддержки процесса изложения учебного материала и контроля его усвоения. Моделирование необходимо для изучения явлений и экспериментов, которые практически невозможно показать в лаборатории, но они могут быть показаны с помощью компьютера.

Например, задавая разные значения концентрации реагирующих веществ (в программе, моделирующей зависимость скорости химической реакции от различных факторов), студенты могут может проследить за изменением объема выделяющегося газа; а также компьютерные технологии могут быть эффективно использованы для формирования основных понятий, необходимых для понимания микромира (строение атома, молекул), таких важнейших химических понятий как «химическая связь», «электроотрицательность», при изучении высокотемпературных процессов (цветная и черная металлургия), реакций с ядовитыми веществами (галогены), длительных по времени химических опытов (гидролиз нуклеиновых кислот) и т. д.

Современные информационные технологии в образовании, использование данных педагогических программных средств в обучении химии дает возможность:

– интерактив – поочередное высказывание каждой из сторон, в широком смысле – от выдачи информации до произведенного действия;

– мультимедиа – представление объектов и процессов с помощью фото, видео, графики, анимации, звука, т. е. во всех известных сегодня формах (мультимедиа среда обладает высокой информационной плотностью);

– моделинг – представление внешних объектов и методов взаимодействия с ними пользователя наряду с имитационным моделированием изучаемых явлений и процессов;

– коммуникативность – возможность непосредственного обще-

ния, оперативность представления информации, контроль за состоянием процесса (достигается объединением компьютера в локальные и глобальные сети);

– производительность (автоматизация рутинных нетворческих операций).

Все большее распространение в образовательном процессе получают компьютерные химические программы, основанные на технологии экспертной обучающей системой (ЭОС). В основе предлагаемой концепции лежат следующие положения: компьютерные образовательные программы (КОП) не могут рассматриваться как эксклюзивная форма обучения и должны сочетаться с традиционными видами учебного процесса – лекциями, консультациями, лабораторными работами. Полученная на них химическая информация ретранслируется на практических занятиях с использованием КОП, основное предназначение которых – закрепление знаний, повышение их выживаемости. Следует также признать полезным привлечение КОП при самостоятельной внеаудиторной работе;

– чередование информации, четко отвечающей программе курса, с индивидуальными заданиями, призванными проконтролировать ее усвоение;

– «эффект присутствия» при изучении химических процессов, непосредственное наблюдение за которыми нереально (знакомство с разнообразными веществами, их свойствами и превращениями).

Изложенное, определяет особенности методики создания КОП, естественно, зависящие от профиля конкретной химической дисциплины:

1. Информация в КОП должна предлагаться в нестандартной, по возможности увлекательной, а главное, компактной форме. Использование в качестве зрительного образа текстов, подробных и многочисленных уравнений необходимо свести к минимуму: формулы, краткие схемы и прежде всего – компьютерное моделирование химических процессов, позволяющее имитировать на экране дисплея выделение газов, выпадение осадков, изменение окраски реагентов. Последнему надо уделить особое внимание, так как цвет в химии чрезвычайно информативен.

2. Желательно не только имитировать на экране химические реакции, но и организовывать получение соответствующей количественной информации – например, определение выхода «синтезированного» вещества, его важнейших констант и характеристик.

3. Предлагаемые задания должны быть поливариантными. Следует обеспечить возможность обращаться к предшествующей информации, а также предложить при неверном ответе подсказку, а при последующей неудаче – правильный ответ. Желательно в про-

цессе опытной проверки КОП провести статистический анализ результатов работы над заданиями с дальнейшей оптимизацией их объема и уровня сложности.

«Плюсами» в преподавании химии с применением компьютера являются следующие: наглядность учебного материала; сокращение времени выработки необходимых технических навыков; увеличение количества тренировочных заданий; оптимизация темпа работы естественным образом; достижение уровневой дифференциации обучения; студент - субъектом обучения, т.к. программа требует от него активного управления; моделирование различных процессов; обеспечение занятий материалами из удаленных источников (средства телекоммуникаций); и повышение мотивации учебной деятельности.

«Минусами» использования информационных технологий в обучении являются: однообразный и неэмоциональный диалог; не учет особенностей конкретной группы студентов, т.е. важна роль преподавателя; отсутствие развития речевой, графической и письменной культуры; помимо ошибок в изучении учебного предмета, которые студент делает и на занятиях, появляются еще технологические – ошибки работы с программой; специальные знания преподавателя; среди имеющегося программного обеспечения много некачественного, не учитывающего специфику работы, имеющего много фактических или методических ошибок.

Не смотря на некоторые минусы, применение различных электронных мультимедийных пособий способствует повышению эффективности обучения, а также являются незаменимым инструментом при самостоятельной подготовке.

Оперируя знаниями и системой нелинейной логики, в сочетании с интеллектуальным интерфейсом, КОП на основе ЭОС могут успешно применяться в областях требующих абстрактных умозаключений, например в курсах квантовой химии и строения вещества. При использовании КОП информация подается в удобной и компактной форме, что позволяет использовать их в курсе общей и неорганической химии: при иллюстрации энергетических диаграмм; для визуального моделирования образования; для моделирования и прогнозирования технологических процессов; для моделирования хода каталитических и некаталитических процессов и т. д. В курсе органической химии и химии высокомолекулярных соединений, такие КОП могут быть использованы для объяснения обучаемым механизмов протекания реакций.

Кроме того, ЭОС позволяют проводить текущий и итоговый контроль знаний. Большим достоинством экспертных систем является то, что они как инструмент в работе пользователей совершен-

ствуют свои возможности решать трудные, неординарные задачи в ходе практической работы.

С помощью информационных технологий идет воздействие на зрительное и слуховое восприятие, концентрируем внимание наглядностью, которая при обучении химии часто отсутствует. Используя возможности компьютера, преображаем дидактические материалы, создаем базу данных преподавателя химии и используем новый вид учебников – электронные учебники. Все это положительно сказывается на учебе по химии.

Повышению уровня химического образования способствует применение современных информационных технологий. Компьютеризация позволяет автоматизировать процессы обучения и контроля знаний, хранить и предоставлять учебную информацию в нужный момент.

УДК 004.4:519.22

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ ТАБЛИЦ MS EXCEL ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ МАТЕМАТИЧЕСКОЙ СТАТИСТИКИ

Н.И. Таратынова, О.А. Яшкина
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

В современных условиях рынка труда при подготовке высококвалифицированных, конкурентоспособных специалистов по специальности «Математика и информатика» важным моментом является процесс интеграции курсов высшей математики и информатики. Будущий учитель математики должен понимать необходимость внедрения информационных технологий в образовательный процесс, особенно в преподавание предметов естественно-математического цикла. Поэтому в ВУЗе необходимо так организовать обучение, чтобы по окончанию у выпускников были установлены четкие взаимосвязи между предметами данных циклов. Одной из объективных причин вышеуказанного интеграционного процесса является то, что материал, который в настоящее время изучается в информатике и высшей математики не оторван друг от друга, а имеет устойчивые внутренние связи.

Курс статистический анализ данных на компьютере изучается на протяжении одного семестра. Важным этапом в усвоении материала и методов решения задач – практические занятия. Одним из

© Таратынова Н.И., Яшкина О.А., 2013

путей организации межпредметных связей авторы статьи видят в параллельном включении задач из вышеуказанного курса в практические занятия по информатике. Что поможет студенту самостоятельно проверить правильность решения теоретических задач и будет основой мотивации для изучения курсов высшей математики и дисциплин по информатике.

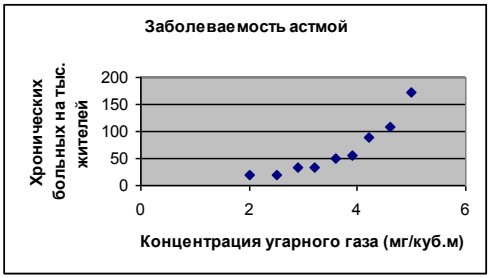
Предложенные ниже варианты заданий опираются на статистические задачи, изучаемые по данному курсу. Тем самым студенты повторяют материал из данного курса и знакомятся с возможностями табличного процессора.

Задание. С помощью электронных таблиц MS EXCEL построить оптимальную регрессионную модель зависимости частоты заболеваемости жителей города бронхиальной астмой от качества воздуха.

1. Ввести таблицу статистических данных о средней концентрации угарного газа в атмосфере и о заболеваемости астмой (число больных на 1000 жителей) (таблица).

C, мг/куб.м	P, бол./тыс.
2,0	19
2,5	20
2,9	32
3,2	34
3,6	51
3,9	55
4,2	90
4,6	108
5,0	171

2. Построить точечную диаграмму по данным из таблицы (рис. 1).



Р и с. 1

3. Построить графики регрессионных моделей:

– щелкнуть мышью по полю диаграммы;

– выполнить команду [Диаграмма]⇒[Добавить линию тренда];

– в открывшемся окне на закладке [Тип] выбрать «Линейный тренд»;

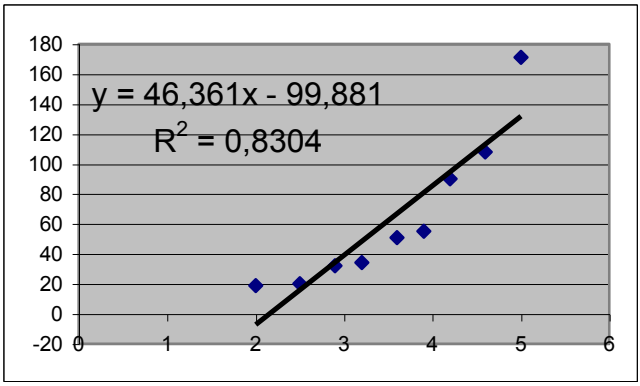
– перейти к закладке [Параметры]; установить галочки на флажках «показывать уравнение на диаграмме», «Поместить на диаграмму величину достоверности аппроксимации R^2»;

– нажать [OK].

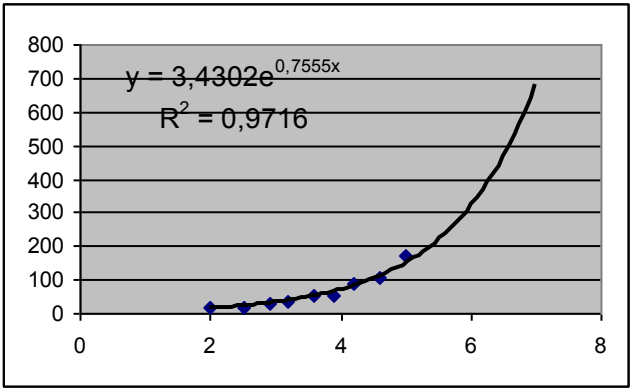
4. Аналогично построить полиномиальный и экспоненциальный тренды.

5. Из трех полученных моделей выбрать оптимальную.

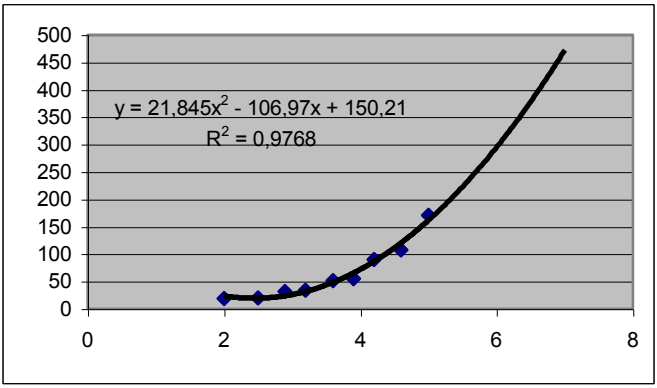
Графики регрессионной модели:



Р и с. 2. Линейный тренд



Р и с. 3. Экспоненциальный тренд



Р и с. 4. Полиномиальный тренд

В задание 1 получена регрессионная математическая модель и появилась возможность прогнозировать процесс путем вычислений. Теперь можно оценить уровень заболеваемости астмой не только для тех значений концентрации угарного газа, которые были получены путем измерений, но и для других значений.

Имея регрессионную модель, легко прогнозировать, производя расчеты с помощью электронной таблицы. Выберем для нашего примера в качестве наиболее подходящей квадратичную зависимость. Построим следующую электронную таблицу:

	A	B
1	Концентрация угарного газа (мг/куб.м)	Число больных астмой на 1 тыс. жителей
2		=21,845·A2·A2–106,97·A2+150,21

Подставляя в ячейку А2 значение концентрации угарного газа, в ячейке В2 будем получать прогноз заболеваемости. Вот пример восстановления значения:

	A	B
1	Концентрация угарного газа (мг/куб.м)	Число больных астмой на 1 тыс. жителей
2	3	25

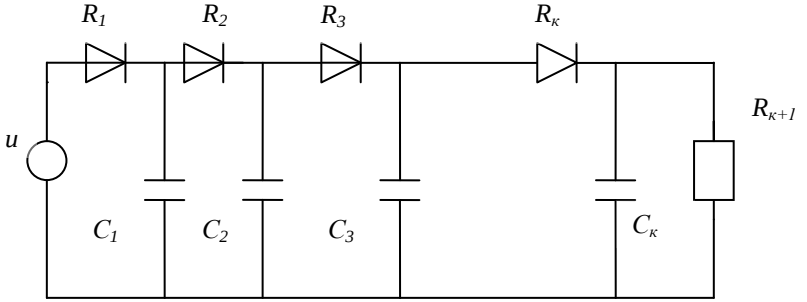
На данных примерах показано, каким образом может быть установлена межпредметная связь.

УДК 517.9:537.31

ЧИСЛЕННЫЙ МЕТОД РЕШЕНИЯ ЗАДАЧИ КОШИ ДЛЯ ДИФФЕРЕНЦИАЛЬНЫХ УРАВНЕНИЙ ЭЛЕКТРИЧЕСКИХ ЦЕПЕЙ

Е.А. Черноиванова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Рассмотрим численный метод решения задачи Коши, при помощи которого с любой наперед заданной точностью можно вычислить решения дифференциальных уравнений на любом компакте из $[0,+\infty)$. Пусть дифференциальные уравнения описывают электрическую цепь, изображенную на рисунок.



Здесь C_j – емкость j-го конденсатора в цепи, R_j – сопротивления диодов ($j=\overline{1,\kappa}$), i_p – величина тока ($\mathrm{p}=\overline{0,2\kappa}$), R_{k+1} – активное сопротивление.

В общем случае система уравнений имеет вид

$$dx/dt = f(t,x), \qquad (1)$$

$f \in C([T,+\infty)\times R^n, R^n)$. Вопросу решения задачи Коши $x(t_0)=x_0$, $\mathrm{T} \le \mathrm{t}_0 < +\infty$, $\mathrm{x}_0 \in R^n$ посвящено много работ. Можно применить метод последовательных приближений, который здесь всегда является сходящимся. Однако скорость и область сходимости зависят как от f, так и от начального условия – точки

© Черноиванова Е.А., 2013

(t_0, x_0). Применим численный метод [1] решения задачи Коши для уравнения (1), когда функция f типа Каратеодори

Рассмотрим уравнения

$dx/dt = Ax + f(t, x)$, (2)

$dy/dt = Ay$, (3)

A – матрица с постоянными коэффициентами.

Пусть все решения уравнения (3) являются ограниченными и

$$\|f(t,x)\| \le \psi(t)\|x\|, \quad \int_{\Gamma}^{+\infty} \psi(\mathrm{t})\mathrm{dt} < +\infty,$$

также

$$\|f(t,x_1) - f(t,x_2)\| \le \varphi(t)\|x_1 - x_2\| \text{ при любых } x_1, x_2 \in R^n, \quad (4)$$

$$\int_{\Gamma}^{+\infty} \varphi(t)dt < +\infty. \quad (5)$$

Требуется найти решение задачи Коши $x(t_0) = x_0,\ \mathrm{T} \le \mathrm{t}_0 < +\infty,\ \mathrm{x}_0 \in R^n$ для уравнения (2). В этом случае уравнения (2) и (3) являются асимптотически эквивалентными по Левинсону на всем пространстве R^n. Здесь в качестве функций сравнения можно взять $\mu_i(t) = 1,\ \mathrm{i} = \overline{1, \mathrm{n}}$. Следовательно, существует биекция $P : R^n \to R^n$ такая, что

$$x(t : t_0, x_0) = y(t : t_0, Px_0) + O(1), \quad \mathrm{t} \to +\infty.$$

$$y_0 = Px_0 = x_0 + \int_{t_0}^{+\infty} Y^{-1}(s) f(s, x(s))ds.$$

Тогда решение $x(t : t_0, x_0)$ можно представить как

$$x(t : t_0, x_0) = Y(t)Px_0 - Y(t) \int_{t}^{+\infty} Y^{-1}(s) f(s, x(s : t_0, x_0))ds.$$

Пусть X – банахово пространство всех ограниченных непрерывных вектор-функций на множестве $[\mathrm{T}, +\infty)$ с нормой $\|x\| = \sup_{t \in [T, +\infty)} \|x(t)\|,\ \mathrm{x} \in \mathrm{X}$.

В пространстве X рассмотрим оператор

$$Lx = Y(t)Px_0 - Y(t) \int_{t}^{+\infty} Y^{-1}(s) f(s, x(s))ds.$$

Этот оператор действует из X в X. Тогда

$$\|Lx_1 - Lx_2\| \le \int_t^{+\infty} \|Y(t)Y^{-1}(s)\|\varphi(s)\|x_1 - x_2\|ds.$$

Отсюда

$$\rho(Lx_1, Lx_2) \le \int_t^{+\infty} \|Y(t)Y^{-1}(s)\|\varphi(s)\rho(x_1, x_2)ds.$$

$\|Y(t)\| \le C$, $\|\mathrm{Y(t)Y^{-1}(s)}\| \le C_1$, $\mathrm{t \ge T}$, следовательно,

$$\rho(Lx_1, Lx_2) \le C_1 \int_t^{+\infty} \varphi(s)\rho(x_1, x_2)ds.$$

При достаточно большом T, $t_0 \ge T$, можно считать, что $C_1 \int_t^{+\infty} \varphi(s)ds$ меньше единицы. Поэтому $\rho(Lx_1, Lx_2) \le q\rho(x_1, x_2)$, $0 < q < 1$, оператор L является оператором сжатия в пространстве X. Следовательно, если рассматривать итерационный процесс $x_{n+1} = Lx_n, x_n \in X$, то он является сходящимся при любом выборе первоначальной точки итерации x_0 и достаточно большом t_0. Кроме того,

$$\|x_n - x_{n-1}\| \le \frac{q^n}{1-q}\|x_1 - x_0\|.$$

В численных методах приходится вычислять решения на конкретном компакте (τ_1, τ_2). Тогда

$$\|x_n(t : t_0, x_0) - x_{n-1}(t : t_0, x_0)\| \le \frac{(q(t))^n}{1-q(t)}\|x_1(t : t_0, x_0) - x_0(t : t_0, x_0)\|,$$

$t \in (\tau_1, \tau_2)$.

Здесь $q(t) = C_1 \int_t^{+\infty} \varphi(s)ds$. Так как $\lim\limits_{t \to +\infty} q(t) = 0$, то с увеличением τ_1 скорость сходимости увеличивается, $q(t)$ не зависит от выбора точки x_0.

Применим рассмотренный численный метод к решению задачи

Коши для уравнений, описывающих зависимость падений напряжений на конденсаторах от других элементов цепи. Пусть система принимает вид

$$dx_1 / dt = -(R_1^{-1} + R_2^{-1})x_1 + R_2^{-1}x_2 + R_1^{-1}u,$$

$$dx_2 / dt = R_2^{-1}x_1 - (R_2^{-1} + R_3^{-1})x_2.$$

Пусть $u(t, x_1, x_2) = \dfrac{\cos x_1}{t^2} x_2$ – величина источника напряжения в цепи.

Для уравнений (6) выполняются условия (4), (5):

$$\left\| f(t, x, u) \right\| \le \tfrac{\alpha_1}{t^2} \left\| x \right\|,$$

$$\left\| f(t, \bar{x}_1 0 - f(t, \bar{x}_2) \right\| \le \tfrac{1}{t^2} \left\| \bar{x}_1 - \bar{x}_2 \right\|, \forall \bar{x}_1, \bar{x}_2 \in R^2.$$

Компоненты оператора L примут вид

$$Lx_1^{(n)} = e^{r_1 t} y_{01} + e^{r_2 t} y_{02} + \int_t^{=\infty} (\tfrac{r_2 + \alpha_1 + \alpha_2}{r_2 - r_1} e^{r_1 (t-s)} -$$

$$\tfrac{r_1 + \alpha_1 + \alpha_2}{r_2 - r_1} e^{r_2 (t-s)}) \alpha_1 \tfrac{\cos x_1^{(n-1)}}{s^2} x_2^{(n-1)} ds,$$

$$Lx_2^{(n)} = \tfrac{1}{\alpha_2}(r_1 + \alpha_1 + \alpha_2) e^{r_1 t} y_{01} + \tfrac{1}{\alpha_2}(r_2 + \alpha_1 + \alpha_2) e^{r_2 t} y_{02} +$$

$$+ \int_t^{=\infty} \tfrac{(r_1 + \alpha_1 + \alpha_2)}{(r_2 - r_1)\alpha_2} (e^{r_1 (t-s)} - e^{r_2 (t-s)}) \cdot \alpha_1 \tfrac{\cos x_1^{(n-1)}}{s^2} x_2^{(n-1)} ds,$$

где $y_{01} = x_1^0 + \int_{t_0}^{+\infty} Y^{-1}(s) f(s, x(s)) ds = 1 + \int_1^{+\infty} \tfrac{r_2 + \alpha_1 + \alpha_2}{r_2 - r_1} e^{-r_1 s} \tfrac{\cos x_1^0}{s^2} x_2^0 ds,$

$$y_{02} = x_2^0 + \int_{t_0}^{+\infty} Y^{-1}(s) f(s, x(s)) ds = 1 - \int_1^{+\infty} \tfrac{r_1 + \alpha_1 + \alpha_2}{r_2 - r_1} e^{-r_2 s} \tfrac{\cos x_1^0}{s^2} x_2^0 ds.$$

ЛИТЕРАТУРА

1. Воскресенский Е.В. Асимптотические методы: теория и приложения. Саранск: СВМО, 2000. 300 с.

УДК 330.131.7

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ

И.И. Кондрашкина
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Риск в предпринимательской деятельности, бизнесе имеет вполне самостоятельное теоретическое и прикладное значение как важная составная часть теории и практики управления, особенно если учесть малоизученность этой серьезнейшей проблемы. Перечень источников по вопросам управления в ситуации риска и степени его оценки в отечественной литературе беден, фундаментальных исследований, по существу, нет. Ориентация в течение длительного» времени на преимущественно экстенсивное развитие народного хозяйства страны, чрезмерно высокая степень централизации управления, господство административных методов управления и не подразумевали учета неопределенности и риска. Кроме того, при «экономике дефицита» не было заинтересованности и желания идти на риск, менять сложившуюся технологию производства. Отсюда понятны причины устойчивого интереса к проблеме хозяйственного и социального риска.

Анализ экономической литературы, посвященной проблеме риска, показывает, что среди исследователей нет единого мнения относительно определения предпринимательского риска; на сегодня нет однозначного понимания его сущности. Это объясняется, в частности, многоаспектностью данного явления, практически полным игнорированием его нашим хозяйственным законодательством в реальной экономической практике и управленческой деятельности. Кроме того, риск – это сложное явление, имеющее множество несовпадающих, а иногда противоположных реальных основ. Это обусловливает возможность существования нескольких определений риска с разных точек зрения.

Анализ многочисленных толкований риска позволяет выявить характерные для рисковой ситуации моменты:

– случайный характер события, который определяет, какой из возможных исходов реализуется на практике (наличие неопределенности);

– наличие альтернативных решений;

– известны (или можно определить) вероятности исходов и ожидаемые результаты;

– вероятность возникновения убытков;

© Кондрашкина И.И., 2013

– вероятность получения дополнительной прибыли.

Остановимся на следующем определении риска, которое, на наш взгляд, наиболее полно отражает понятие «риск». Риск – это деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи либо отклонения от цели. Следует отметить, что разница между риском и неопределенностью относится к способу задания информации и определяется наличием (в случае риска) или отсутствием (при неопределенности) вероятной доли участия в рынке, доступности к производственным ресурсам по фиксированным ценам, устойчивости покупательной способности денежных единиц, неизменности норм и нормативов и других инструментов экономического управления.

Риск предпринимателя, как правило, ориентирован на получение значимых результатов нетрадиционными методами. Тем самым он позволяет преодолеть консерватизм, догматизм, косность, психологические барьеры, препятствующие перспективным нововведениям. Способность рисковать — один из путей успешной деятельности предпринимателя. В этом проявляется конструктивная форма регулятивной функции предпринимательского риска. Вместе с тем риск может стать проявлением авантюризма, если решение принимается в условиях неполной информации, без должного учета закономерностей развития явления. В этом случае риск выступает в качестве дестабилизирующего фактора. Рядом с характеристикой риска как вероятности положительных или отрицательных последствий, которые могут возникнуть в результате выбора и реализации решения о расширении предпринимательской деятельности, риск можно рассматривать как неотъемлемый элемент самой этой деятельности. Зависимость здесь однозначная (непосредственная): по мере расширения (развития) предпринимательской деятельности, партнерских и других форм хозяйствования будет расширяться сфера риска, увеличиваться число рискованных ситуаций. Так, в экономической борьбе с конкурентами-производителями за покупателя, предпринимательская организация вынуждена продавать свою продукцию в кредит (с риском невозврата денежных сумм в срок), при наличии временно свободных денежных средств размещать их в виде депозитных вкладов или ценных бумаг (с риском недостаточного процентного дохода в сравнении с темпами инфляции), при ведении коммерческих операций экспортно-импортного характера сталкиваться с необходимостью оперировать различными национальными валютами (с риском потерь от неблагоприятной конъюнктуры курсов валют) и т. д. Большинство фирм, компаний добиваются успеха, становят-

ся конкурентоспособными на основе инновационной экономической деятельности, связанной с риском. Рисковые решения, рисковый тип хозяйствования приводят к более эффективному производству, от которого выигрывают и предприниматели, и потребители, и общество в целом. Тем самым предпринимательский риск выполняет инновационную функцию.

Риск, расчет, случай, конкуренция – постоянные спутники бизнеса. Одни рискуют своими деньгами, вкладывая их в дело, другие – своим имуществом; определенный риск здесь не только допустим, но и необходим. Люди, занятые предпринимательской деятельностью, объективно действуют в условиях повышенного хозяйственного, коммерческого риска, так как вынуждены самостоятельно осуществлять дополнительные затраты на организацию производства, сбыт определенной продукции.

Защитная функция риска проявляется в том, что если риск для предпринимателя – естественное состояние, то естественным должно быть и терпимое отношение к неудачам. Вместе с тем инициативным, предприимчивым хозяйственникам нужна социальная защита, правовые и экономические гарантии, стимулирующие оправданный риск. Предприниматель должен быть уверен, что возможная ошибка (риск) не может скомпрометировать ни его дело, ни его имидж, так как она произошла вследствие неоправдавшего себя, хотя и рассчитанного риска.

Наличие предпринимательского риска – это, по сути дела, оборотная сторона экономической свободы, своеобразная плата за нее. При этом свободе одного предпринимателя сопутствует одновременно и свобода других предпринимателей, следовательно, по мере развития рыночных отношений усиливаются неопределенность и предпринимательский риск.

Наличие риска предполагает необходимость выбора одного из возможных вариантов решений, в связи с чем лицо, принимающее решение, в процессе принятия решения анализирует все возможные альтернативы, выбирая наиболее рентабельные и наименее рискованные. В зависимости от конкретного содержания ситуации риска альтернативность обладает различной степенью сложности. Поэтому в сложных экономических ситуациях для выбора оптимального решения используются специальные методы анализа. Следовательно, можно выделить и аналитическую функцию предпринимательского риска.

Несмотря на значительный потенциал потерь, который несет в себе риск, он является и источником возможной прибыли. Поэтому основной задачей предпринимателя является не отказ от риска вообще, а выбор связанных с риском решений на основе объектив-

ных критериев, а именно: до каких пределов можно действовать, идя на риск.

Отметим, что существование риска как неотъемлемого элемента экономического процесса, а также специфика используемых в этой сфере управленческих воздействий привели к тому, что управление риском в ряде случаев стало выступать в качестве самостоятельного вида профессиональной деятельности, выполняемого профессиональными институтами специалистов, а также финансовыми менеджерами, менеджерами по риску, специалистами по страхованию.

УДК 330.35(470+571)

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ПРОЦЕССА РОСТА ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Т.Г. Яфязова
Саранский кооперативный институт (филиал) РУК

Валовой региональный продукт (ВРП) – показатель, измеряющий валовую добавленную стоимость, исчисляемый путем исключения из суммарной валовой продукции объемов ее промежуточного потребления, определяется как сумма вновь созданных стоимостей отраслей экономики региона.

Существует несколько методов расчета ВРП. Валовой региональный продукт на стадии производства, рассчитанный производственным методом, представляет сумму валовой добавленной стоимости, созданной всеми институциональными единицами-резидентами на экономической территории региона (без учета чистых налогов на продукты).

Показатель валового регионального продукта является по своему экономическому содержанию весьма близким к показателю валового внутреннего продукта. Однако между показателями валового внутреннего продукта (на федеральном уровне) и валового регионального продукта (на региональном уровне) есть существенная разница.

Сумма валовых региональных продуктов по России не совпадает с ВВП, поскольку при расчете ВРП не учитывается ряд элементов, которые включает в себя ВВП.

Учитывая, что ВРП является важной экономической категорией

© Яфязова Т.Г., 2013

и показателем результата развития экономики региона, одним из основных критериев экономического роста региона можно считать темп роста ВРП.

Исчисление валового регионального продукта облегчает региональные сопоставления уровней и темпов экономического развития, структуры народного хозяйства, что важно для изучения многих аспектов и факторов экономического роста.

Проанализируем темпы роста физического объема ВРП субъектов Российской Федерации в динамике с 2006 года по 2011 год, в разрезе двух временных периодов. К первому периоду отнесем интервал с 2006 г. по 2008 г. Второй временной период ограничим 2009–2011 гг. Выбор данных временных периодов обоснован необходимостью обобщения информации за два равных многолетних периода. Такой подход позволяет рассчитать среднегодовые значения ВРП (установлены трехлетние периоды) и учитывать глобальные изменения в экономике России, вызванные мировым финансовым кризисом 2008 г.

Как показывают результаты оценки регионов РФ по среднегодовым темпам роста физического объема ВРП (табл. 1), в целом за рассматриваемые годы (2006–2011 гг.) для регионов РФ была характерна тенденция количественного роста производства.

Таблица 1

Распределение регионов РФ по среднегодовым темпам роста физического объема ВРП за 2006–2011 гг.

Среднегодовые темпы роста (Ō) физического обема ВРП, %		Число регионов		
		I период: 2006–2008 гг.	II период: 2009–2011 гг.	В целом за 2006–2011 гг.
Спад	До 100	–	20	–
Рост	100–105	16	53	53
	105–110	52	7	26
	110–115	10	–	1
	Свыше 115	2	–	–
	ИТОГО	80	80	80

Приведенные результаты анализа перелома тенденции роста по регионам РФ обуславливают необходимость исследования устойчивости роста как главной качественной характеристики его процесса.

Под устойчивостью роста в данном случае понимается устойчивость тенденции роста физического объема ВРП при минимальности колебаний данного показателя относительно нее.

Для получения сравнительных обобщающих характеристик устойчивости экономического роста в регионах России с учетом ключевых составляющих (устойчивости уровней и устойчивости тенденции) выполним комбинационную группировку регионов на основании дифференциации значений коэффициента Спирмена и индекса устойчивости (табл. 2).

Таблица 2

Группировка регионов России по параметрам устойчивости экономического роста за период 2005–2011 гг.

Составляющие устойчивости экономического роста		Число регионов	Удельный вес, %	Перечень регионов
Устойчивость тенденции роста	Устойчивость уровней динамического ряда			
1.Неустойчивая тенденция ($К_р < 0,2$)	Высокая (значение меньше 1,1)	7	8,86	Респ. Хакасия, Респ. Тыва, Респ. Саха (Якутия), Респ. Коми, Красноярский, Хабаровский край, Владимирская обл.
	Средняя (значение от 1,1 до 1,2)	7	8,86	г. С.-Петербург, Тюменская, Тамбовская, Воронежская, Астраханская, Кировская, Волгоградская обл.
	Слабая (значение больше 1,2)	2	2,53	Респ. Ингушетия, Орловская обл.
2. Слабая устойчивость тенденции ($0,2 < К_Р < 0,4$)	Высокая (значение меньше1,1)	12	15,19	Кабардино-Балкарская Респ., Магаданская обл., Респ. Калмыкия, Томская, Ленинградская, Омская обл., Забайкальский край, Респ. Сев.Осетия - Алания, Амурская, Курская, Саратовская, Ярославская обл.
	Средняя (значение от 1,1 до 1,2)	6	7,59	Брянская, Калужская, Рязанская обл., Еврейская АО, Костромская обл., Пермский край
	Слабая (значение больше 1,2)	1	1,27	Свердловская обл.
3.Средняя устойчивость тенденции ($0,4 < К_р < < 0,6$)	Высокая (значение меньше 1,1)	11	13,92	Ульяновская, Новгородская обл., Респ. Марий Эл, Ставропольский край, Респ. Башкортостан, Иркутская обл., Карачаево-Черкесская респ., Кемеровская, Оренбургская, Смоленская, Архангельская обл.

Окончание табл. 2

Составляющие устойчивости экономического роста		Число регионов	Удельный вес, %	Перечень регионов
Устойчивость тенденции роста	Устойчивость уровней динамического ряда			
	Средняя (значение от 1,1 до 1,2)	И	13,92	Респ. Мордовия, Удмуртская респ., Ивановская, Пензенская, Псковская, Липецкая, Курганская, Нижегородская обл., Респ. Карелия, Вологодская, Челябинская обл.
	Слабая (значение больше 1,2)	4	5,06	Новосибирская обл., Чукотский АО, Чувашская респ., Самарская обл.
4. Высокая устойчивость тенденции ($К_р$>0,6)	Высокая (значение меньше 1,1)	9	11,39	Камчатский край, Приморский край, Респ. Алтай, Краснодарский край, Респ. Дагестан, Респ. Татарстан, Алтайский край, Респ. Адыгея, Белгородская обл.
	Средняя (значение от 1,1 до 1,2)	6	7,59	Тульская, Тверская, Сахалинская обл., Респ. Бурятия, Калининградская обл., г. Москва
	Слабая (значение больше 1,2)	3	3,80	Московская обл., Чеченская респ., Ростовская обл.
ИТОГО регионов		80	100	

На основании результатов, приведенных в табл. 2 можно сделать вывод, что Республика Мордовия (наряду с Удмуртской Республикой и Республикой Карелия, а также Ивановской, Пензенской, Псковской, Липецкой, Курганской, Нижегородской, Вологодской и Челябинской областями) относится к регионам, где качество процесса роста характеризуется одновременно двумя признаками: средней устойчивостью тенденции роста и средней колеблемостью экономического роста (нейтральные характеристики).

СОДЕРЖАНИЕ

Кевбрин Б.Ф. Глобализация общества и образовательный процесс 3

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА

Абелова Л.А., Каргин Ю.И. Влияние социально-демографических факторов на экономическую активность населения в условиях переходной экономики в Республике Мордовия 11
Айзятов Ф.А., Бакаева Ж.Ю. Парадигмы научного познания 15
Айзятова Л.Ф. Перспективы создания в России финансовой полиции и пути совершенствования деятельности по противодействию финансовой преступности 18
Градусова В.Н., Болушева М.Н. Региональные особенности рынка труда 21
Елизаров С.В., Елизаров В.С. О некоторых положениях английского наследственного права 24
Зотова Е.В. Развитие научного потенциала России 28
Казьмін І.І. Тлумачення договору та істотні умови договору 32
Кечайкина Е.М. Морально-этический аспект в формировании правовой активности личности 35
Кечкина Е.А., Ульянов В.Ю., Тельнов А.Ю. Валютный контроль Российской Федерации: актуальные проблемы и пути их решения 38
Комарова Я.Н. Научное знание в структуре современной методологии 41
Котляров С.Б., Чичеров Е.А. Некоторые аспекты проведения аграрной реформы П.А. Столыпина в Симбирской губернии 44
Липатова Л.Н., Бирюков И.Г. Человеческий потенциал экономического развития: региональные аспекты 47
Лунев А.А. Проблемы в подходах определения понятия права 51
Моисеев А.К. Распространение идеологии экстремизма и терроризма в молодежном социуме как фактор дестабилизации общества 54
Надюк Н.Н. Психологический тренинг как один из основных методов развития личности в современном мире 59
Немыкина О.И. Глобализация виртуальной реальности и инновационное развитие общества 62
Нефедова Л.М. Функциональные инструменты развития системы регионального управления 65

Печаткин А.С. Эколого-правовой принцип приоритета сохранения естественных экологических систем, природных ландшафтов и природных комплексов 68
Плеханов А.А. Практические аспекты реализации положений закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» при заключении трудового договора с руководителем организации 71
Пяткина Т.Ю., Тараканова Н.Г. Право на судебную защиту и гарантии его реализации 75
Редько Л.І. Концепція формування фінансової стратегії як елементу загального менеджменту підприємства 78
Савкин С.П. Взаимодействие власти и бизнеса в современной России 81
Сивиркина Н.Н. К вопросу о взаимном влиянии миграционных и экономических процессов 84
Сивова Ю.Д. Инновационая деятельность как фактор повышения конкурентоспособности предприятия 88
Старостина Ж.А. Классическая экономическая система 90
Трубкина К.В. Роль экологического предпринимательства в развитии современного общества 92
Шугурова Т.Л. Социализация молодежи в украинском обществе: идеологическое измерение 95
Юдина К.А. Мотивация персонала, или Как это делает Google 98
Ларькина А.П. К вопросу о разграничении полномочий в сфере государственной гражданской службы между Российской Федерацией и субъектами Федерации 100

ИНТЕГРАЦИЯ РОССИИ В МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Агафонова И.А. Совершенствование региональной экономической политики 104
Генглик Т.Ф. Развитие малого предпринимательства в России 107
Имяреков С.М., Кулькова К.Г. Некоторые вопросы структурной трансформации российской экономики 110
Имяреков С.М., Юртаев К.П. Влияние глобализации и интеграции на деловую активность хозяйствующих субъектов 114
Калабкина И.М. Конкурентоспособность туристского сектора экономики России 120
Кицис В.М. Динамика внешней торговли товарами России и Республики Мордовия 124
Кузнецова Е.Г., Головина О.Г. Зарубежный опыт организации рекламы 127
Кузнецова Е.Г., Князева О.В. Брендирование как инструмент маркетинговой стратегии 130
Кузнецова Т.Е., Хайров Р.Р. Приоритеты современной маркетинговой политики 134

Липатова Л.Н., Аниченкова А.В. Зарубежный опыт мотивации персонала.... 137
Липатова Л.Н., Волчков В.Н. Высокая производительность труда – основа устойчивового экономического роста 140
Липатова Л.Н., Пашкин А.А. Характеристика участников рынка инновационного продукта 144
Лохтин А.В. Планирование сайта как ключевой этап менеджмента корпоративного интернет-ресурса..... 147
Лохтина Л.М. Операции Банка ВТБ 24 по обслуживанию внешнеэкономических и торговых контрактов 151
Манин П.В., Чиранова Т.И. Развитие импортозамещения на основе локализованного производства..... 155
Мягкова М.В. Участие России в международном разделении труда: проблемы и перспективы 158
Поляков А.Ф., Кудашова Ю.В. Теоретические аспекты создания нового бизнеса..... 162
Савенкова Ю.Н., Плеханова Е.А. Роль бизнес-инкубатора в инновационном развитии региона..... 165
Солдаткина С.М. Методы оценки эффективности маркетинговой деятельности на предприятии..... 168
Тамонова Т.М. Основные этапы развития малого и среднего предпринимательства России в условиях рыночных реформ 171
Щанкин С.А. Республика Мордовия на пути инновационного развития 174
Щукин Г.М. Направления финансово-ресурсной поддержки аграрного сектора экономики 177

ФИНАНСИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЭКОНОМИКЕ

Гуськов Е.А. Система бюджетного финансирования Российской Федерации . 181
Гуськова Т.Б. Тенденции финансирования сферы здравоохранения в современных условиях 184
Живова Е.В. Современное состояние и перспективы развития страхового маркетинга в России..... 187
Жолобов А.А. Особенности инвестирования производства и переработки яиц в Республике Мордовия..... 191
Каргин Ю.И., Абелова Л.А. Анализ поступлений налоговых платежей в бюджеты всех уровней 194
Катайкина Н.Н. Особенности обращения акций в современных условиях 197
Киржаева Н.Е. Совершенствование способов регулирования финансовых результатов в современных условиях функционирования субъектов хозяйствования..... 201
Киржаева Н.Е. Стратегия и тактика финансового оздоровления предприятий отечественной экономики в современных условиях..... 204
Лепкина Ю.Г. К вопросу инновационного реформирования сельскохозяйственной кредитной кооперации 208

Маркова А.А. Формирование оптимальной величины оборотного капитала с целью повышения эффективности его использования на предприятии 211
Намлиева Н.В. Управление инвестиционной деятельностью предприятия ... 215
Нефедова Л.М., Киржаева Н.Е. Механизм управления оборотным капиталом и способы его совершенствования 218
Садовникова Н.А. Ипотечное страхование 221
Чубриков Н.В. Система финансирования сферы здравоохранения на современном этапе 225
Чубрикова Л.Н. Приоритеты бюджетной политики России на современном этапе экономического развития 229
Байнев В.Ф. Фундаментальные принципы финансового обеспечения модернизации стран союзного государства Беларуси и России 332

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА, УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА

Аверьянова Т.Н. Ресторанный франчайзинг 236
Булычева Т.В., Завьялова Т.В., Богданова А.Р. Стратегический управленческий учет и его роль в управлении 240
Бушева А.Ю., Елисеева О.В. Особенности учета поисковых активов 243
Волгина И.В., Алешкина М.Н. Проблемы эффективности торговой деятельности кооперативных организаций 245
Волгина И.В., *Касымкина Т.М.* Оценка деловой репутации компании в оценке бизнеса 250
Гусева Т.В. Аромамаркетинг в продвижении ресторанного сервиса 254
Деветаева С.Н., Карякина Л.А. Совершенствование управления качеством продукции на предприятии: социальный аспект 257
Девяткина Т.А. Современные проблемы развития потребительского рынка в Республике Мордовия 260
Елисеева О.В., Рябов А.Н. Особенности учета бартерных операций 264
Жидкин В.И. Загрязнение продовольствия пищевыми добавками, его последствия 267
Замотаева О.Н., Романова И.В. К вопросу о совершенствовании методов финансово-правового регулирования бухгалтерского учета 271
Захарова Н.В. Сутність «оцінки» як елементу методології бухгалтерського обліку 274
Козлова Е.П. Охлаждение и замораживание кулинарной продукции по технологии КЭЧ 277
Лепкина В.К. Инновационные подходы в распространении рекламы 280
Липатова Л.Н., Волкова М.В. Проблемы развития систем менеджмента качества на российских предприятиях 282
Раужина Л.С. Состояние производства и ассортимент яичной продукции ОАО Птицефабрика «Чамзинская» 285

Семушев А.М. Биологическая ценность, качество и безопасность товаров растительного и животного происхождения 288
Тимошина М.Н. Тенденции производства и реализации плодоовощных консервов в ГУП Республики Мордовия «Тепличное» 290

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ФАКТОР ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КООПЕРАТИВНОЙ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ

Акамова Н.В., Абдюшев Р.Ф. Феномен «Википедии» 294
Воробьева Е.Г. Инновационные методы в преподавании дисциплины «Экономика отрасли» в вузе 297
Голяев С.С., Голяева Н.В. Интеллектуальный анализ как фактор повышения творческого мышления 300
Голяева Н.В., Голяев С.С., Мельцаева О.А. Диагностика сформированности профессиональных компетенций студентов СПО 303
Каменева С.А. Линейные регрессионные модели с переменной структурой .. 306
Келейникова С.В. Значение науки управления для профессиональной подготовки и повышения квалификации менеджеров 307
Колоколова Е.О. Кооперация как элемент знания 311
Копылова Л.Н., Воробьева Е.Г. Информационная система анализа хозяйственной деятельности торгового предприятия 314
Кукушкина Е.А. Семантическая типология композитов-топонимов в немецком языке 317
Макаркин А.В. Подходы к организации системы взаимодействия вузов с рынком труда 321
Мелешко О.І. Лінгвокультурні концепти в основі навчання латинської мови 324
Мельцаева О.А., Голяева Н.В., Белоглазова О.С. Информационная компетентность студента как составляющая качества образования 327
Новиков П.В. Психологическая подготовка к профессиональной деятельности 330
Правосудов Р.Н. Аспекты внедрения 1С:Документооборот 8 в вузе 333
Сульдина Т.И. Информационные технологии при обучении химии в вузе 337
Таратынова Н.И., Яшкина О.А. Использование электронных таблиц MS Excel для решения задач математической статистики 341
Черноиванова Е.А. Численный метод решения задачи Коши для дифференциальных уравнений электрических цепей 345
Кондрашкина И.И. Управление рисками 349
Яфязова Т.Г. Оценка качества процесса роста экономики регионов Российской Федерации 352