

КАЗАНСКИЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ



КАЗАНСКАЯ НАУКА

№1 2010

Казань

КАЗАНСКИЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

КАЗАНСКАЯ НАУКА

Сборник статей

№1

2010

Казань

2010

УДК 08
ББК 72
Я4 94

Тексты рукописей печатаются в авторской редакции

Я4 94 Казанская наука. №1. 2010г. – Казань : Изд-во Казанский Издательский Дом, 2010. - 416

ISBN 978-5-9902017-1-2

Журнал зарегистрирован в Управлении Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций 13.01.2010 № ТУ 16-00287.

Адрес в сети Интернет: www.kazanscience.ru

В сборнике научных трудов отражены материалы по теории и практике направлений науки, наиболее интенсивно развивающихся в настоящее время.

В сборнике представлены труды ученых и специалистов ряда вузов, институтов РАН, организаций, учреждений и предприятий, представителей органов власти.

Материалы сборника будут полезны преподавателям, научным работникам, специалистам научных предприятий, организаций и учреждений, а также аспирантам, магистрантам и студентам.

УДК 08

ББК 72

ISBN 978-5-9902017-1-2

© Казанский Издательский Дом

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ ФИЗИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ НАУКИ

- А.В. Иевлев, Ю.С. Чернышев, С.В. Двинских* Исследование самодиффузии растворов неводных электролитов в дисперсиях наноуглеродных матриц 6

СЕКЦИЯ БИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

- А.Д. Мухаметзянова, А.И. Ахметова, М.Р. Шарипова* Фитазы микроорганизмов как основа новых биоудобрений для улучшения роста растений 11

СЕКЦИЯ ТЕХНИЧЕСКИЕ НАУКИ

- К.В. Брянкин, А.А. Дегтярев* Исследование термодеструктивных превращений, протекающих при температурном воздействии на полупродукты органических красителей 14
- И.В. Морева, В.В. Медяник, Ю.А. Соколова* К вопросу о методике исследования процесса твердения гипсовых композиций на ранних стадиях структурообразования 19
- Е.Б. Темнова, П.М. Мазуркин* Время распространения ультразвуковых колебаний через конусные насадки в эталонном образце из оргстекла 23

СЕКЦИЯ ИСТОРИЧЕСКИЕ НАУКИ И АРХЕОЛОГИЯ

- А.П. Драчевский* К вопросу об антидосисе 29
- А.Н. Завитаев* Значение провинциальных архивов в деле изучения истории удельных крестьян России (на примере архивов Саратовской области) 32
- А.Б. Кисельников* Использование морских течений и дующих ветров в практике античного мореплавания 34
- С.А. Петров* Борьба за власть между рязанскими князьями в первой четверти XIII века 39

СЕКЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

- О.А. Абрамова, Н.А. Гришина* Исследование фундаментальных факторов ,влияющих на котировки акций банков 44
- Л.Е. Алтынбаева* Национальная инновационная система как доминанта в становлении новой модели экономического роста 48
- Л.П. Божко* Проблемы формирования национального рынка образовательных услуг 50
- Л.А. Борискова, О.В. Глебова* Особенности функционирования научно - производственных предприятий 53
- Л.Г. Булах* Анализ инвестиционных проектов на малом предприятии 56
- Е.Н. Васильева* Некоторые аспекты проблемы использования лесов 61
- Ю.С. Гирда, Е.Г. Моисеева* Проблемы расчета средневзвешанных затрат на капитал 64
- Г.В. Гладун* Нейромаркетинг как механизм манипулятивного воздействия на потребителя 69
- М.Л. Горбунова* О некоторых динамических моделях развития кластеров 73
- И.Н. Гравшина* Исследование и анализ категории «Конкурентоспособность» 78

предприятия»	
<i>А.М. Губернаторов</i> Управление бизнес-процессами на предприятиях стекольной отрасли	81
<i>Г. В. Гудименко</i> Финансовое обеспечение развития малоэтажного строительства на примере Орловской области	86
<i>Е.Н. Зарубина</i> Система оценки эффективности производственных процессов	90
<i>Е.Н. Зарубина, В.А. Рязанова</i> Маркетинговый подход в управлении производственными фондами	93
<i>Ш.С. Зикирова</i> Объективные предпосылки и факторы формирования предприятий сферы услуг	97
<i>В.В. Зыков</i> Экономическая безопасность и экономическая устойчивость хозяйствующих субъектов	100
<i>Т.В. Калугина, И.Б. Гусева</i> Особенности структурирования объектов контроллинга и оценки результатов при функциональном и процессном подходах	104
<i>Н.А. Кирилина</i> Преобразование учреждений высшего профессионального образование в инновационные университеты	108
<i>Ю.В. Козлова, О.В. Глебова</i> Совершенствование инновационной деятельности технических ВУЗов	112
<i>О.В. Кондратьева, В.В. Швец</i> Сбытовая деятельность предприятий в период диверсификации	116
<i>Е.Н. Коренева</i> Создание международного финансового центра в Москве: миф или реальность	122
<i>Ю.А. Королев</i> Индикаторы оценки эффективности показателей влияния Особых экономических зон на инновационное развитие региона и риски, возникающие при функционировании особых экономических зон	129
<i>Д.Н. Крымзин</i> Теоретические аспекты статистического изучения социальной комфортности проживания населения	132
<i>Н.П. Кузьмич</i> Современные тенденции управления строительным комплексом	138
<i>В.Ф. Курмачёва</i> Региональные особенности развития малого предпринимательства в сельском хозяйстве Амурской области	143
<i>В.В. Лазарева</i> Китайская рабочая сила в обеспечение продовольственной безопасности амурской области	146
<i>Н.А. Ланцова</i> Практика формирования тарифов ЖКХ в условиях кризиса	149
<i>Л.Н. Лебедева, К.В. Турняк</i> Создание организационно-финансовых условий для развития сферы специального образования	153
<i>А.В. Ли, Э.Ю. Люшина</i> Анализ подходов к оценке финансового состояния организации	160
<i>Е.С. Лоховина</i> Современный внешнеторговый баланс в сфере высокотехнологичной продукции	164
<i>Ю.Н. Луценко</i> Оценка факторов макросреды, оказывающих влияние на разработку стратегии устойчивого развития туристских организаций	169
<i>Е.В. Максютин</i> Гендерные особенности развития человеческого потенциала в Республике Татарстан	173
<i>М.В. Малюгина</i> Передовой опыт крестьянско-фермерских хозяйств в развитии экономики Амурской области	178
<i>Л.И. Малютина, Н.О. Игнатьева</i> Венчурное финансирование как инструмент государственно-частного партнерства в обеспечении инновационного развития Чувашской Республики	183
<i>К.А. Мартынович</i> Инновационные технологии в российском железнодорожном машиностроении	189

<i>О.Ю. Мельникова, О.В. Глебова</i> Анализ процесса управления рисками на промышленном предприятии	194
<i>А.В. Милова, Э.Ю. Люшина</i> Анализ методов оценки денежных потоков организации	199
<i>М.А. Моргайлик, С.Р. Деркачева</i> Региональный рынок труда: пути повышения адаптационного потенциала	203
<i>С.А. Морозова</i> Экономико-математическая модель оптимизации инвестиционной программы при особенностях бюджетирования строительных компаний	208
<i>В.А. Муталимов</i> Моделирование экономической безопасности в глобализированной экономике как фактор обеспечения национальной безопасности России	214
<i>Я.Г. Небылова</i> Государственное управление в сфере социальных отношений	219
<i>М.А. Подмарева, И.Б. Гусева</i> Методическое обеспечение внедрения финансового контроллинга на основе многоуровневого подхода	226
<i>Е.С. Пиеничная</i> Приемы и методы, применяемые в бухгалтерской экспертизе	229
<i>О.А. Рыбалко</i> Учет курсовых разниц при осуществлении внешнеэкономической деятельности в рамках МСФО и Российских стандартов учета	234
<i>Д.В. Савинова</i> Банковское кредитование малых предприятий в Республике Бурятия	239
<i>Е.А. Самойленко, Э.Р. Альмухаметова</i> Совершенствование управления финансовым состоянием организации	244
<i>Г.Н. Сапрыкина, М.В. Ануфриев</i> Влияние маркетинговых исследований на развитие туристического бизнеса	249
<i>А.Ю. Ситникова</i> Реализация модели управления инвестиционным портфелем брокерской компанией	251
<i>С.Н. Суетин, Н.К. Костенкова</i> Развитие риск-менеджмента в промышленных организациях в условиях финансово-экономического кризиса	258
<i>А.В. Тарагупта</i> Аутсорсинг	263
<i>Н.З. Торгай</i> Необходимость обеспечения экономической безопасности домашних хозяйств в условиях транзитивной экономики	268
<i>В.А. Тушавин</i> Управление себестоимостью по потокам создания ценности в области информационно-коммуникационных технологий	273
<i>О.И. Хайруллина</i> Выбор оптимального метода начисления амортизации	279
<i>Д.А. Цыганков</i> Методика расчета доходов местного бюджета от туристской деятельности	283

СЕКЦИЯ ФИЛОСОФСКИЕ НАУКИ

<i>О.И. Нисифорова</i> Эволюция учения о «совершенном человеке» в суфизме (от Ибн Араби к Аль-Джили)	287
--	-----

СЕКЦИЯ ФИЛОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

<i>Р.И. Гусев</i> Речевые способы выражения агрессивного коммуникативного поведения в интервью	292
<i>И.С. Лашкова</i> Ядерные конститuentы микрополей ситуативной модальности в русском и литовском языках (на материале газет)	296
<i>Д.А. Розеватов</i> Литературная игра как композиционный прием в романе О.Генри «Короли и капуста» (1904)	299
<i>А.И. Ткаченко</i> Эмоционально-оценочная лексика как средство выражения субъективно-модальных оценок в газетно-публицистических текстах	302
<i>В.Д. Федоренко</i> Полицентризм поэзии Теда Хьюза	306

СЕКЦИЯ ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

<i>С.А. Афанасьева</i> Институт уполномоченного по правам человека в городе Москве	309
<i>В.А. Багдеева</i> Судебное правотворчество в российской правовой системе	313
<i>О.В. Борисенко</i> Защита прав субъектов персональных данных	315
<i>Я.В. Подгайнова</i> Конструирование уголовно-правовой нормы, предусматривающей ответственность за занятие проституцией	318
<i>А.Р. Салимгареева</i> Особенности развития института соучастия по уголовному законодательству европейских государств континентального права	322
<i>И.Р. Хотова</i> Совершенствование финансового контроля и учета государственной поддержки предприятий АПК	326
<i>М.Д. Шапсугова</i> Финансовый результат и результат финансовой деятельности: понятие, соотношение	330

СЕКЦИЯ МЕДИЦИНСКИЕ НАУКИ

<i>Н.В. Дымова, Л.И. Князева, А.А. Лукашов, Г.И. Мальцева, Н.С. Мещерина, Н.А. Михалевская</i> Динамика содержания трансформирующего фактора роста β_1 и ЭНДОТЕЛИНА-1 в сыворотке крови больных гипертоническим вариантом хронического ГЛОМЕРУЛОНЕФРИТА на фоне терапии	333
<i>М.В. Калашникова, Е.С. Вавилина, Л.И. Князева, А.В. Безгин, И.И. Горяйнов, Е.В. Мащенко, О.В. Гришина</i> Влияние терапии на ЦИТОКИНОВЫЙ СТАТУС в СИНОВИАЛЬНОЙ ЖИДКОСТИ больных ПСОРИАТИЧЕСКИМ АРТРИТОМ	335
<i>А.В. Прасолов, Е.С. Вавилина, Л.А. Князева, Л.И. Князева, М.А. Делова</i> Влияние терапии БИСОПРОЛОЛОМ на показатели ЦИТОКИНОВОГО СТАТУСА у больных СТАБИЛЬНОЙ СТЕНОКАРДИЕЙ напряжения II-III ФК	338
<i>А.А. Степченко, Н.Г. Филлипенко, Н.Н. Прибылова, С.В. Поветкин, Е.В. Мищенко</i> Возможности индивидуализации терапии ОМЕПРАЗОЛОМ больных ЯЗВЕННОЙ БОЛЕЗНЬЮ	342
<i>М.А. Степченко, Л.И. Князева, И.И. Горяйнов, Л.А.Князева, В.Н. Черткова, Н.С. Мещерина, А.В. Алтунин, Н.А. Борисова</i> Функциональное состояние ЭНДОТЕЛИЯ СОСУДИСТОГО РУСЛА и ЦИТОКИНОВЫЙ СТАТУС у больных АРТЕРИАЛЬНОЙ ГИПЕРТЕНЗИЕЙ, обусловленной ИСТИННОЙ ПОЛИЦИТЕМИЕЙ	345
<i>Е.А. Харитонова</i> ВНУТРИБРЮШНОЕ ДАВЛЕНИЕ И ОСТРАЯ СПАЕЧНАЯ КИШЕЧНАЯ НЕПРОХОДИМОСТЬ	349

СЕКЦИЯ ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

<i>Н.Г. Абрамян</i> Методика преподавания общей психологии в ВУЗе: из опыта работы	354
<i>К.А. Бабиянц</i> Комплексный подход к изучению профессиональной успешности руководителей жилищно-коммунального хозяйства	359
<i>Н.В. Вавилова</i> Оценка персонала, как карьерный рост сотрудника	365
<i>А.А. Студеникин</i> Корпоративная культура персонала как фактор жизнедеятельности предприятия	369

СЕКЦИЯ СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

<i>М.А. Казакова</i> Принципы, технологии, приемы и методы создания имиджа организации в отечественной литературе на рубеже XX-XXI веков	375
--	-----

СЕКЦИЯ НАУКИ О ЗЕМЛЕ

<i>И.А. Хайретдинов</i> Зональность и самоорганизация в волновой геохимии	383
---	-----

АННОТАЦИИ	390
------------------	-----

СЕКЦИЯ ФИЗИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ НАУКИ

А.В. Иевлев, Ю.С. Чернышев, С.В. Двинских

Санкт-Петербургский государственный университет, Россия, Санкт-Петербург

ИССЛЕДОВАНИЕ САМОДИФФУЗИИ РАСТВОРОВ НЕВОДНЫХ ЭЛЕКТРОЛИТОВ В ДИСПЕРСИЯХ НАНОУГЛЕРОДНЫХ МАТРИЦ

В работе представлены результаты изучения молекулярной подвижности ацетонитрила и иона лития в системе однослойные углеродные нанотрубки (SWNT) - раствор перхлората лития в ацетонитриле (CD_3CN и CH_3CN) по данным измерения коэффициентов самодиффузии компонент раствора импульсным методом ЯМР в интервале температур $(-50^\circ C \div +60^\circ C)$

Введение

Углеродные нанотрубки (Carbon Nanotubes, далее CNT) являются химически стабильными, механически очень прочными и электропроводящими (с металлической или полупроводниковой проводимостью) супрамолекулами с диаметром от единиц до десятков нанометров и длиной, достигающей до микронных размеров. Благодаря комплексу уникальных физико-химических свойств они находят широкое применение при разработке современных функциональных материалов и открывают новые возможности для практического применения, включая нанoeлектронные устройства, материалы для электроннолучевых дисплеев, искусственные мускулы, армирующие материалы для композитов, наконечники для атомно-силовой микроскопии и много других разнообразных применений. Одно из наиболее перспективных направлений использования CNT связано с созданием электродов для суперконденсаторов [1]. Такие электроды имеют высокую проводимость, большую удельную поверхность, хорошо доступную потокам носителей зарядов. Это обеспечивает высокую удельную ёмкость суперконденсаторов, примерно на три порядка больше, чем у обычных конденсаторов тех же габаритов. С появлением суперконденсаторов стало возможным использовать конденсаторы в электрических цепях не только как преобразующий элемент, но и как источник тока. Область применения этих устройств довольно широка: от цифровых камер и портативных электронных устройств до электрических трансмиссий «гибридных» автомобилей. Для изучения свойств таких материалов как CNT, а так же для исследования молекулярных движений носителей заряда в дисперсиях на их основе, как нельзя лучше подходят методы импульсного ядерного магнитного резонанса (ЯМР), поскольку они позволяют получать объективные оценки молекулярного транспорта в сложных гетерогенных средах [2].

Экспериментальная часть

Для приготовления растворов ацетонитрила (ANT) и дисперсий однослойных нанотрубок (SWNT) на его основе использовался перхлорат лития (кристаллогидрат $LiClO_4 \cdot 3H_2O$) марки ХЧ, поэтому сигнал ЯМР ядер 1H в экспериментах был обусловлен как молекулами протонированного ацетонитрила (ANTH), так и молекулами воды, связанными с ионом лития. Сравнение с данными для дейтерированного аналога ацетонитрила (ANTD) позволило разделить вклады в диффузию молекул ANT и аквакомплекса иона лития.

Измерения коэффициента самодиффузии КД в растворе выполнены по ядрам 7Li на импульсном спектрометре «BRUKER SXP—4-100», по ядрам 1H на импульсном релаксометре «ЭХО-12». КД измерялись по затуханию сигнала эхо в двухимпульсной последовательности $90^\circ - \tau - 180^\circ$. В обоих случаях использовался метод стационарного градиента магнитного поля, поскольку оба прибора оснащены градиентными приставками с максимальной величиной стационарного

градиента – $40 \text{ Гц/А} \cdot \text{см}$. Самодиффузия в дисперсии SWNT исследовалась на импульсном спектрометре AVANCE—500, на ядрах ^7Li , ^1H и ^2H по затуханию амплитуды сигнала стимулированного эхо в трёхимпульсной последовательности $90^\circ - t - 90^\circ - \tau - 90^\circ$, в присутствии импульсного градиента. Наряду с этими измерениями был проведён эксперимент по наблюдению диффузионного процесса в дисперсной среде нанотрубок при наличии градиента концентрации между двумя объёмами, содержащими протонированную и дейтерированную форму ацетонитрила (аналогичный эксперимент ранее был предложен в работе [3]).

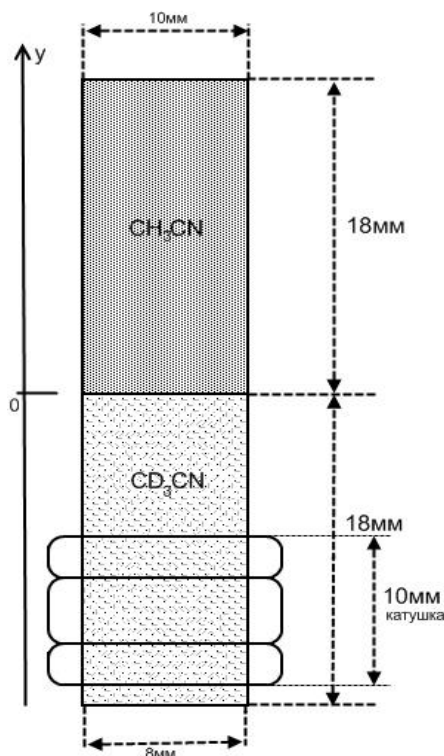


Рисунок 1. Схема датчика для наблюдения взаимной диффузии.

Приёмная катушка датчика сигналов ЯМР расположена (рис. 1) в области диспергированных SWNT в дейтерированном ацетонитриле и настроена на сигнал ядер ^1H . При добавлении в ампулу равного объёма CH_3CN происходит процесс взаимной диффузии молекул CH_3CN и CD_3CN , вследствие этого наблюдается рост интенсивности сигнала ЯМР ядер ^1H в датчике. Можно ожидать, что временная зависимость амплитуды сигнала будет обусловлена двумя диффузионными процессами: более быстрым – диффузия между частицами нанотрубок и более медленным – диффузия внутри нанотрубок.

Результаты эксперимента и обсуждение

Самодиффузия в растворе перхлората лития в АНТ.

На рисунке 2 приведена температурная зависимость коэффициентов самодиффузии D ионов лития, молекул ацетонитрила и воды в растворе перхлората лития в ацетонитриле [4] (концентрация 2 моля/литр). Диффузионное затухание ядер ^1H в присутствии регулируемого градиента G аппроксимируется двухэкспоненциальной зависимостью:

$$A(2\tau) = A_1(0) \exp\left[-\frac{2}{3} D_1 \gamma^2 G^2 \tau^3\right] + A_2(0) \exp\left[-\frac{2}{3} D_2 \gamma^2 G^2 \tau^3\right] \quad [1]$$

Величины компонент $A_1(0)$ и $A_2(0)$ соответствует расчётному соотношению содержания воды и ацетонитрила в растворе. Следует, однако, иметь в виду, что если при температурах выше 25°C разделение экспонент в формуле [1] производилось достаточно корректно, то при низких температурах, где величины D_1 и D_2 одного порядка, погрешность разделения весьма велика.

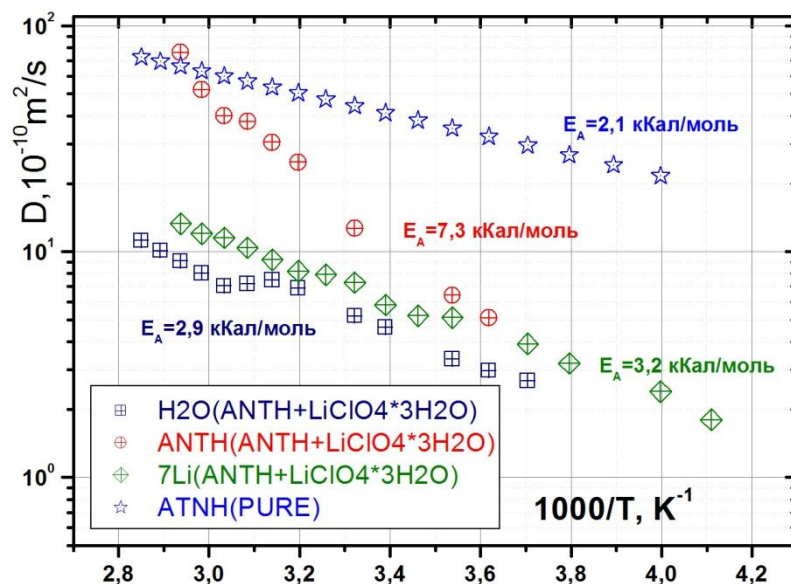


Рисунок 2. Температурная зависимость коэффициента диффузии лития, ацетонитрила и воды в двух-молярном растворе ацетонитрила и перхлората лития.

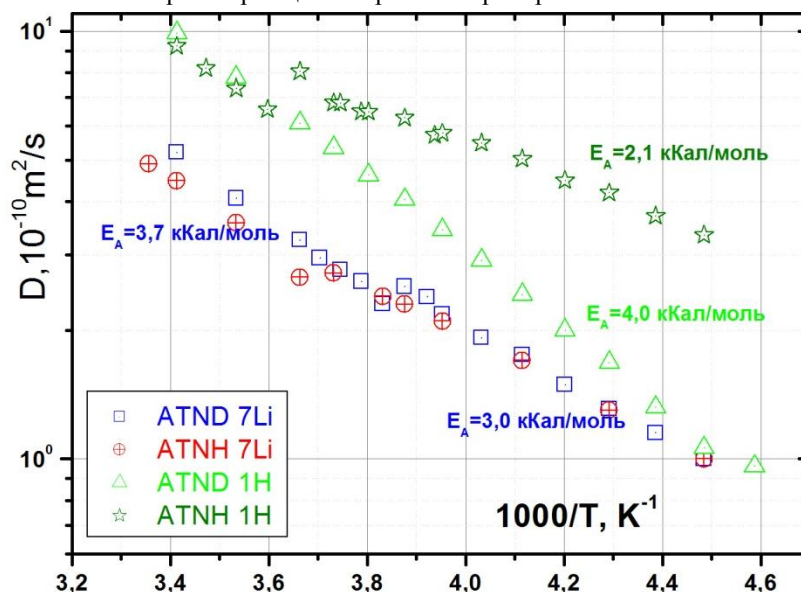


Рисунок 3. Температурная зависимость коэффициента диффузии лития, ацетонитрила и воды в дисперсии углеродных нанотрубок с ацетонитрилом.

Как видно из рисунка 2, коэффициенты самодиффузии D и энергии активации E_A трансляционного движения иона Li и молекул воды мало отличаются, что, по всей видимости, обусловлено прочностью аквакомплекса $Li - 3H_2O$, диффундирующего в основном как единое целое. Координационное число молекул воды вокруг иона лития (3) соответствует исходному числу молекул воды в кристаллогидрате. Более необычным представляется ход температурной зависимости величины D молекул ANTH в растворе, сильно отличающегося от самодиффузии чистого ацетонитрила, что может быть связано с взаимодействием дипольного момента молекулы ANT с аквакомплексом иона лития и, возможно, вхождением одной или нескольких молекул ANT в координационную сферу иона лития. Это предположение подтверждается также экспериментальными данными по увеличению скорости квадрупольной релаксации иона лития в присутствии молекул ANT. Самодиффузия в дисперсии SWNT.

Как следует из графиков (рис. 2 и 3), экспериментально определяемый коэффициент $D_{\text{экс}}$ ионов лития в дисперсии [5] количественно мало отличается от соответствующей величины в растворе ANT. Сходными также оказываются энергии активации E_A этого движения ($E_A \sim 3 \div 3,5$ ккал/моль). Некоторое уменьшение $D_{\text{экс}}$ в дисперсии может быть обусловлено эффектом препятствий для их

трансляционного движения в присутствии углеродных нанотрубок. Среднеквадратичная длина диффузионного пробега частицы в соответствии с формулой Эйнштейна $\langle r^2 \rangle = 6D\Delta$ за время Δ между двумя импульсами градиента составляет $\langle r \rangle \sim 10^{-3}$ см, что сравнимо с размером используемых нанотрубок $l \sim (1 \div 2) \times 10^{-4}$ см. Таким образом, можно утверждать, что коэффициент $D_{\text{эксп}}$ относится к частицам вне углеродных нанотрубок. Однако оценка диффузии внутри нанотрубок в данном эксперименте представляется затруднительной, поскольку необходимые при этом значения градиентов магнитного поля выходят за рамки допустимых в использованной нами аппаратуре ($G_{\text{max}} \leq 10^3$ Гс/см). Ограничения обусловлены, как малым временем релаксации иона лития в присутствии SWNT ($T_2 < 0,5$ мс), так и малым значением ожидаемого коэффициента диффузии внутри трубки ($D_{\text{эфф}} < 10^{-11}$ м²/с). Процесс диффузии в трубке с диаметром порядка размера молекулы, вообще говоря, должен удовлетворять уравнениям, отличным от классических законов Фика (так называемая «single-file» диффузия, смотри например [2]).

В связи с этим нами была предпринята попытка зафиксировать диффузию внутри нанотрубок на основе эксперимента по наблюдению сигнала ЯМР ядер ¹H от объема дисперсии в дейтерированном ANTD (рис. 1), приведённом в контакт с равным объемом раствора протонированного ANTH. На рисунке 4 представлены данные зависимости амплитуды сигнала ЯМР после одиночного 90°-го импульса от времени. Здесь же приводится график численного моделирования в пакете COMSOL процесса взаимной диффузии двух объемов с отличающимися КД.

В полученных экспериментальных данных [6] примечательно то, что диффузия в начальные моменты времени ≤ 500 мин, проходящая во внешнем объеме нанотрубок, практически совпадает с результатами моделирования. Это можно объяснить тем, что в начальный интервал времени, диффундирующие частицы слабо ощущают наличие преград и пор. Процесс диффузии проходит в соответствии с формулой Эйнштейна, в частности $\langle r \rangle \sim \sqrt{t}$. Если построить зависимость напряжения сигнала от \sqrt{t} в начальный промежуток времени ($\tau \leq 500$ мин), то наблюдается зависимость близкая к линейной, как показано на рисунке 5.

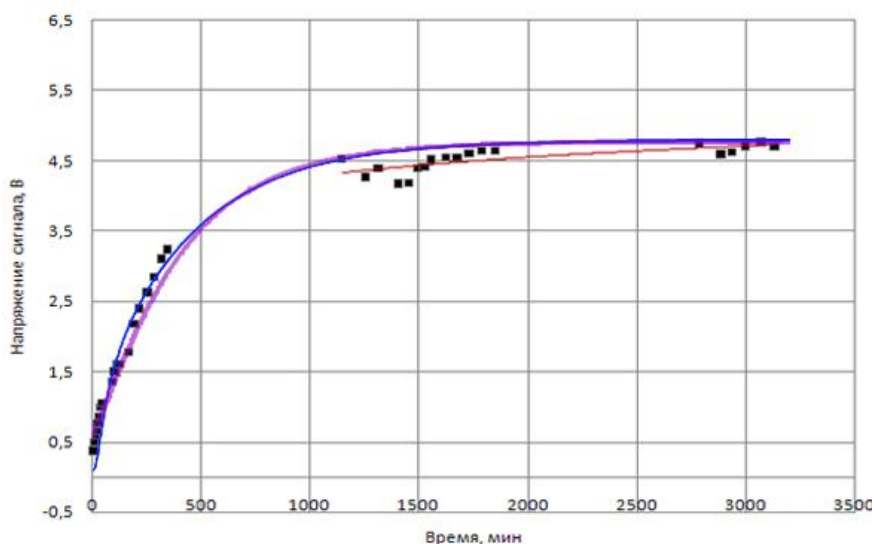


Рисунок 4. Зависимость амплитуды сигнала эха от времени с начала эксперимента. Сравнение результатов моделирования в пакете Mathematica (---), численного моделирования в пакете COMSOL Multiphysics (—) и аппроксимация экспериментальных данных на конечном участке (---)

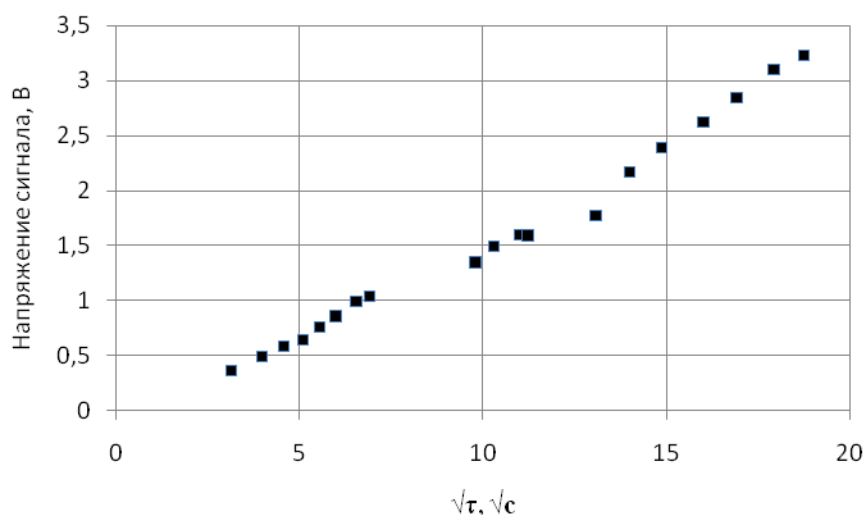


Рисунок 5. Зависимость напряжения сигнала от $\sqrt{\tau}$ в начальный промежуток времени (≤ 500 мин).

Далее из-за наличия препятствий ход процесса диффузии в эксперименте отличен от хода процесса диффузии в моделировании. В тот промежуток времени, в течение которого концентрация в ходе моделирования выходит на равновесную, в эксперименте наблюдается диффузия, происходящая внутри нанотрубок, вследствие чего наблюдается медленное увеличение сигнала ЯМР. Поэтому можно предположить, что весь процесс характеризуется двумя коэффициентами диффузии соответствующим диффузии вне нанотрубок и внутри нанотрубок. Количественные оценки этого процесса мы предполагаем, выполнить в дальнейшем.

Работа поддержана грантом РФФИ № 09-03-01105а.

Библиографический список

1. Yu. Maletin. Matching the nanoporous carbon electrodes and organic electrolytes in double layer capacitors // Appl. Phys. A. – 2006. – №82/4. – p. №653-№657.
2. J. Kaerger, D. Ruthven "Diffusion in zeolites" // J. Wiley, 1992, p.602
3. C. Veracini, A. Struts, O. Bezrukov // Chem. Phys. Lett. 263, 1996, 228-234
4. А.В. Иевлев, Ю.С. Чернышев. «МИКРОДИНАМИКА ПО ДАННЫМ САМОДИФУЗИИ В СИСТЕМЕ $\text{CH}_3\text{CN} - \text{LiClO}_4 \cdot 3\text{H}_2\text{O}$.» 6-я Зимняя молодёжная школа-конференция «МАГНИТНЫЙ РЕЗОНАНС И ЕГО ПРИЛОЖЕНИЯ» Материалы конференции 30 ноября - 4 декабря 2009. Санкт-Петербург: Издательство «СОЛО», 2009. с. 73-74
5. A.V. Ievlev, Y.S. Chernyshev, S.V. Dvinskikh. «NMR measurements coefficient of diffusion ions Lithium in system: acetonitrile – lithium chloride – single-walled carbon nanotubes» International Symposium and Summer School in Saint Petersburg NMR in Condensed Matter 6th meeting: "NMR in Heterogeneous Systems" – Saint Petersburg: "Solo" publisher, Saint Petersburg 2009. –67 с.
6. Arudov G.A., Chernyshev Y.S., Ievlev A.V. «Diffusion Process of Acetonitrile Molecules in Dispersion of Carbon Nanotubes» International Symposium and Summer School in Saint Petersburg NMR in Condensed Matter 6th meeting: "NMR in Heterogeneous Systems" – Saint Petersburg: "Solo" publisher, Saint Petersburg 2009. –56 с.

СЕКЦИЯ БИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

А.Д. Мухаметзянова, А.И. Ахметова, М.Р. Шарипова

Казанский государственный университет имени В.И. Ульянова – Ленина, Россия,
Казань

ФИТАЗЫ МИКРООРГАНИЗМОВ КАК ОСНОВА НОВЫХ БИОУДОБРЕНИЙ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ РОСТА РАСТЕНИЙ

*Использование фитаз для замены фосфорных удобрений вызвано тем, что запасы фосфатов исчерпаемы. Фитазы бацилл отличаются от фитаз почвенных грибов и могут быть широко использованы в биотехнологии. Гены фитаз бацилл высоко гомологичны между собой, но гомологии с генами фитаз других микроорганизмов не обнаружено. Был получен штамм *B. subtilis* с инактивированным геном фитазы, который в отличие от дикого штамма не стимулирует прорастание семян кукурузы (*Zea mays*).*

Поддержание высоких урожаев сельскохозяйственных культур, необходимое для обеспечения продовольствием растущего населения Земли, поддерживается благодаря массированному применению минеральных удобрений. Фосфорные удобрения получают, разрабатывая залежи горных пород, богатых фосфатами. Однако запасы фосфатов на Земле - это фактически невозобновляемые и исчерпаемые ресурсы [Gilbert, 2009]. Именно поэтому необходимо искать альтернативные использованию фосфорных удобрений пути обеспечения сельскохозяйственных растений фосфором.

В почве органическая форма фосфора представлена в основном в виде фитиновой кислоты и ее солей - фитатов. Они составляют почти 50% от общего органического фосфора и более 80% от общего фосфора в кормах растительного происхождения [Richardson *et al.*, 2005].

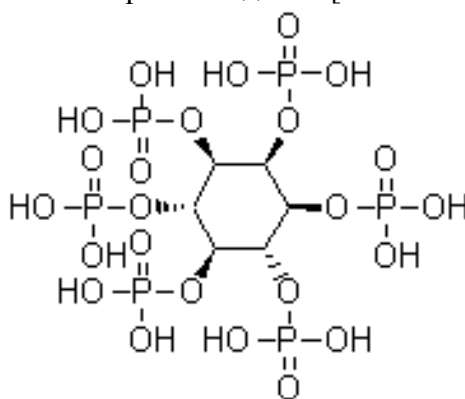


Рисунок 1 - Фитиновая кислота [В.Г. Карцев, 2003].

Фитиновая кислота - это специфическое химическое соединение шестиатомного спирта инозитола, по гидроксильным радикалам которого прикреплено 6 остатков молекул фосфорной кислоты. Остатки фосфорной кислоты химически активны, поэтому с ними связываются ионы металлов - кальций, натрий, калий, цинк, медь - а также остатки аминокислот. Таким образом, фитаты связывают не только фосфор, но и значительную часть микроэлементов, белков, аминокислот, углеводов, превращая их в комплексный нерастворимый конгломерат.

Существует особая группа фосфатаз, способных гидролизовать фитат с образованием инозитола и доступных солей фосфорной кислоты. Слабая активность фермента обнаружена в корнях растений, которые не способны секретировать фитазу в ризосферу. Это означает, что корни растений не способны получать фосфор напрямую из фитатов почвы. Установлено, что

внеклеточные фитазы почвенных микроорганизмов способны расщеплять фитаты и переводить фосфор и связанные ионы металлов в доступное для растений состояние [Makarewicz *et al.*, 2006].

Несмотря на то, что фитазы некоторых почвенных микроорганизмов выделены и описаны, история фитаз еще далека от завершения. Максимально подходящие для использования в сельском хозяйстве фитазы до сих пор отсутствуют. Поэтому ведется постоянный поиск новых продуцентов фитаз.

Следует отметить, что фитазы бацилл отличаются от фитаз почвенных грибов нуклеотидной последовательностью гена, характеристиками фермента и способом гидролиза субстрата. В связи с чем, бациллярные ферменты имеют высокий потенциал для использования в качестве биоудобрений для сельскохозяйственных растений. Проводили сравнительный анализ генов фитаз бактерий рода *Bacillus*, представленных в базе данных сервера NCBI. Структурная гомология генов фитаз *Bacillus subtilis* и *B. amyloliquefaciens* составляет 100%, *Bacillus subtilis* и *B. licheniformis* - 73%. Сравнительный анализ структуры гена *phyC* *Bacillus subtilis* с генами фитаз грибов (*Aspergillus sp.*) и грам-отрицательных бактерий (*Pseudomonas sp.*, *Klebsiella sp.*, *Echerichia*) не выявил гомологии, тогда как внутри рода грибов гомология генов фитаз *Aspergillus niger*, *Aspergillus ficuum* (*phyA*) и *Aspergillus awamori* составляет 92%.

Для выяснения роли фитазы *Bacillus subtilis* в жизнедеятельности бацилл, включая стрессовые состояния, а также влияния фитаз на координированное потребление фосфатов сельскохозяйственными растениями, проводили инактивацию гена, кодирующего фитазу (*phyC*) в геноме *B. subtilis*. Для этого проводили трансформацию линейного фрагмента ДНК, включающего ген устойчивости к эритромицину (*em*) и фланкированного 5' и 3' областями гена фитазы (*phyC*), в компетентные клетки *B. subtilis*. В результате гомологичной рекомбинации по участкам гомологии с хромосомной ДНК бактерии происходило встраивание в геном гена устойчивости к антибиотику.

Бактерии начинают синтезировать фитазу в стационарной фазе роста. Мы исследовали характер накопления фитазной активности исходным штаммом *B.subtilis* по сравнению с нокаутированным штаммом *B.subtilis* dPHY (рисунок 2). Штамм *B.subtilis* dPHY не проявляет активности по отношению к специфическому субстрату, в отличие от контрольного штамма *B.subtilis*. Это является биохимическим доказательством отсутствия активного гена фитазы в клетках штамма *B.subtilis* dPHY.

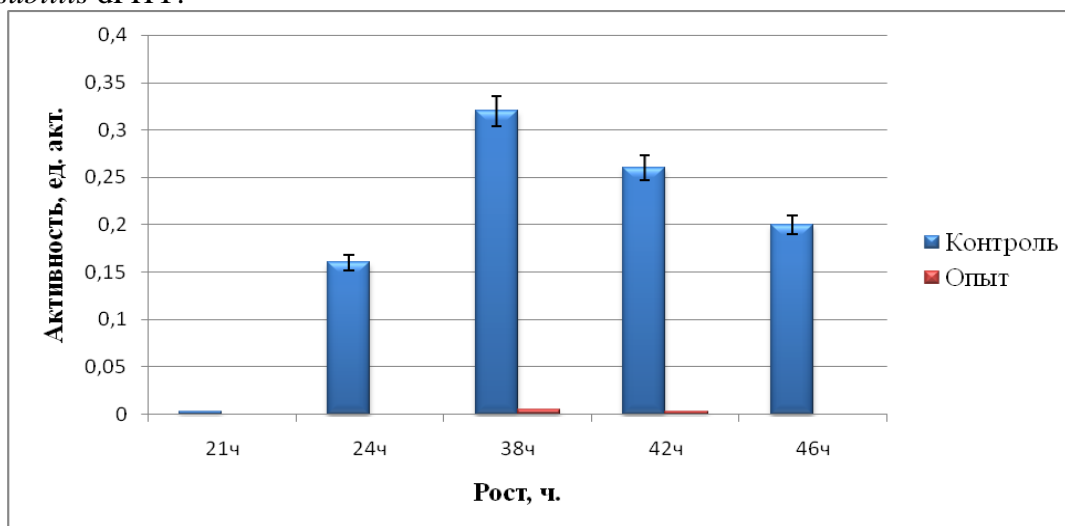


Рисунок 2 - Активность мутантного штамма *B.subtilis* dPHY (опыт) и дикого штамма *B.subtilis* (контроль) по гидролизу фитата.

Штамм *B.subtilis* dPHY с нокаутированным геном фитазы не имеет существенных морфологических отличий по сравнению с исходным штаммом: клетки и мутантного, и дикого штамма представляют собой палочки, как одиночные, так и собранные в цепочки.

В лабораторных опытах изучили влияние мутантного и дикого штаммов *B. subtilis* на прорастание семян кукурузы (*Zea mays*). На питательных средах, содержащих фитат натрия в качестве единственного источника фосфора, положительный эффект на прорастание семян отмечался при их обработке суспензией дикого штамма *B. subtilis*, тогда как dPHУ штамм не оказывал стимулирующего эффекта.

Несмотря на то, что растения разработали многочисленные механизмы для увеличения доступности фосфора почвы, утилизация растениями фосфора из почвенных фитатов незначительна, что связано с низкой фитазной активностью в ризосфере растений.

Два гена фитазы были клонированы из кукурузы, но ферменты, кодируемые этими генами, не секретируются [Richardson et al., 2005]. Из-за отсутствия внеклеточной фитазной активности, растения не могут самостоятельно гидролизовать фитаты почвы. Однако трансгенные растения *Arabidopsis*, экспрессирующие внеклеточную фитазу *Aspergillus*, смогли самостоятельно удовлетворять свои потребности в фосфоре непосредственно из фитатов почвы [Mudge et al., 2003]. Такой же опыт провели и с зерновыми культурами: генетически модифицированные растения *Trifolium subterraneum* L. секретируют фитазу (PhyA) *A. niger* прямо из своих корней [George et al., 2005].

Установлено, что добавление очищенной фитазы к ризосфере способствует утилизации фосфора из почвенных фитатов, подчеркивая, таким образом, важность этого фермента в питании растений. Положительный результат активности бактериальной фитазы в ризосфере состоит так же в элиминации хелатообразующих фитатов, которые связывают важные для растений минералы и микроэлементы.

В Германии в группе профессора Rainer Borriss были получены доказательства того, что фитазная активность, которая присутствует в культуральной жидкости ризобактерий *Bacillus amyloliquefaciens* FZB45, способствует росту семян кукурузы в условиях фосфатного голодания и в присутствии фитата в среде [Borriss et al., 2002]. Использование культуральной жидкости в качестве биоудобрения является экономически выгодным, экологичным способом сокращения использования фосфорных удобрений.

Эти данные позволяют сделать вывод, что фитаза относится к факторам, способствующим улучшению роста и физиологических параметров растений. Положительный результат действия бактериальной фитазы в ризосфере растений состоит в гидролизе хелатообразующих фитатных комплексов, которые связывают и делают недоступными для растений важные минералы и микроэлементы. Таким образом, применение фитаз позволит существенно сэкономить энергетическое пространство в рационе, сократить степень обогащения почвы минеральными добавками и представляет новый качественный этап совершенствования эффективности агропроизводства и сокращения затрат удобрений на единицу сельскохозяйственной продукции.

Библиографический список

1. Borriss R. Extracellular phytase activity of *Bacillus amyloliquefaciens* FZB45 contributes to its plant-growth-promoting effect / Idriss E., Makarewicz O., Farouk A., Rosner K., Greiner R., Bochow H., Richter T., Borriss R. // *Microbiology*. – 2002. – V. 148. – P. 2097-2109.
2. Gilbert N. The disappearing nutrient // *Nature*. – 2009. – V. 461. – P. 716–718.
3. George T.S. Expression of a fungal phytase gene in *Nicotiana tabacum* improves phosphorus nutrition of plants grown in amended soils / George T.S., Richardson A.E., Hadobas P.A., Simpson R.J. // *Plant Biotechnology Journal*. – 2005. – V. 3. – P. 129-140.
4. Makarewicz O. Dual role of the PhoP-P response regulator: *Bacillus amyloliquefaciens* FZB45 phytase gene transcription is directed by positive and negative interactions with the *phyC* promoter / Makarewicz O., Dubrac S., Msadek T., Borriss R. // *Journal of Bacteriology*. – 2006. – V.188. – P. 6953-6965.
5. Mudge, S. R. Root-specific and phosphate-regulated expression of phytase under the control of a phosphate transporter promoter enables *Arabidopsis* to grow on phytate as a sole P source [Text] / S. R. Mudge, F. W. Smith, A. E. Richardson // *Plant Sci*. – 2003. – V.165. – P. 871– 878.
6. Richardson A.E. Expression of a fungal phytase gene in *Nicotiana tabacum* improves phosphorus nutrition of plant growth in amended soils / George T.S., Simpson R.J., Hadobas P.A., Richardson A.E. // *Plant Biotechnol J*. – 2005. – V. 3(1). – P. 129-140.

СЕКЦИЯ ТЕХНИЧЕСКИЕ НАУКИ

К. В. Брянкин, А.А. Дегтярев

Тамбовский государственный технический университет, Россия, Тамбов

ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕРМОДЕСТРУКТИВНЫХ ПРЕВРАЩЕНИЙ, ПРОТЕКАЮЩИХ ПРИ ТЕМПЕРАТУРНОМ ВОЗДЕЙСТВИИ НА ПОЛУПРОДУКТЫ ОРГАНИЧЕСКИХ КРАСИТЕЛЕЙ

В работе представлены результаты исследований характера термодеструктивных превращений, протекающих при температурном воздействии на полупродукты органических красителей (ПОК) при использовании дериватографического метода. Рассмотрены наиболее распространенные ПОК по следующим группам: арилиды, производные пиразолона, нафталина, бензола, стильбена и антрахинона.

В современных условиях для отечественной промышленности, химической в том числе, одной из главных задач является получение конкурентоспособного продукта со стабильными качественными показателями. Применительно к производствам полупродуктов органических красителей (ПОК) к основным качественным характеристикам относятся концентрация целевого вещества и его химическая чистота. Обеспечить требуемые качественные показатели можно путем обезвоживания пасты сушкой.

При выборе метода и технологических параметров процесса сушки ПОК полагаться только на результаты исследований кинетических характеристик процесса не представляется возможным, так как из опыта промышленного производства известно, что большинство термолабильных органических продуктов, будучи подвержены малоинтенсивному тепловому режиму сушки, даже при достаточно низкой температуре материала, могут подвергаться деструкции, иногда с практически полной потерей целевого вещества [1-3]. В связи с этим создание рациональных технологий невозможно без предельно точных данных о свойствах веществ. Для некоторых жидкофазных органических соединений критические температуры изучены достаточно хорошо [4]. Однако для твердофазных ПОК информация подобного рода в литературе практически отсутствует.

Оценить термическую устойчивость ПОК и дать им классификацию по этому критерию предлагается при помощи метода дериватографического исследования, как наиболее информативного в связи с тем, что сопоставление кривых DTA и DTG позволяет производить оценку происходящих в пробе термических реакций одновременно с двух сторон – изменения энтальпии и массы [8-10].

Среди ПОК, применяемых в лакокрасочной промышленности следует выделить следующие наиболее распространенные группы: производные пиразолона, арилиды, нафталина, бензола, стильбена и антрахинона.

Термогравиметрический анализ выбранных для исследования групп ПОК проводили на дериватографе системы «Ф. Паулик, Г. Паулик, Л. Эрдеи» фирмы «МОМ».

Нагрев образцов от 20 °С до 500 °С осуществляли в динамическом режиме со скоростью 10 град/мин в платиновом тигле в атмосфере воздуха. Вес навески составлял 190 мг. Регистрацию термогравиметрических кривых проводили при чувствительности гальванометров DTA – 1/10, DTG – 1/20, весовая шкала – 200 мг, температурная 500 °С, термopара «Sample».

В качестве представителей группы производных пиразолона были исследованы: 1-фенил-3-метилпиразолон-5 (ФМП), -(4'-сульфофенил)-3-метил-пиразолон-5 (ПСФМП), 1-(4'-толил)-3-метил-пиразолон-5 (ПТМП).

Дериватографический анализ производных пиразолона проводили по представленной выше методике, результаты представлено на рис. 1-2.

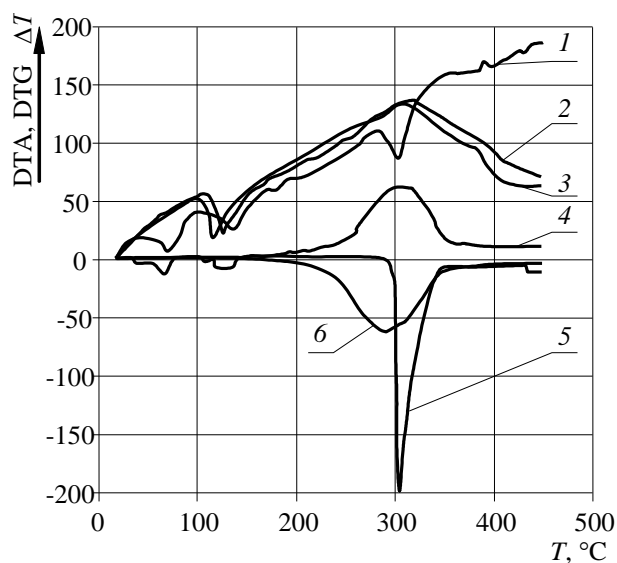


Рис. 2 – Кривые ДТА (1 – для ПСФМП, 2 – для ПТМП, 3 – для ФМП) и DTG (4 – для ПТМП, 5 – для ПСФМП, 6 – для ФМП)

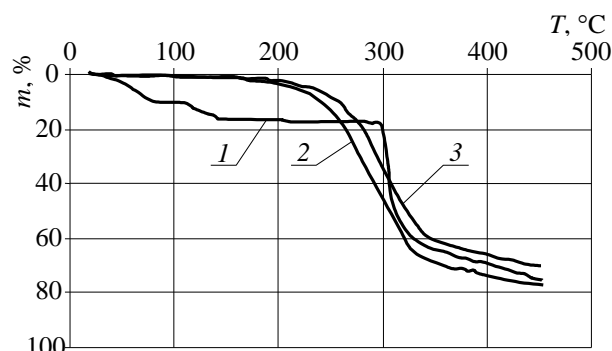


Рис. 3 – Потери массы при нагревании: 1 – для ПСФМП, 2 – для ФМП, 3 – для ПТМП

Можно проследить аналогию в поведении ФМП и ПТМП. На кривых ДТА обоих соединений наблюдается широкий экзопик в температурном интервале (20÷450) °С, с максимумами для ФМП – 310 °С, для ПТМП – 320 °С. На кривой DTG максимальная скорость распада для ФМП наблюдается при 290 °С для ПТМП при 300 °С. Оба соединения характеризуются довольно высокой термической устойчивостью до температуры 150÷200 °С.

ФМП и ПТМП отличаются относительно высокой термической устойчивостью. Замещение атома водорода в положении 4 бензольного кольца электронодонорным метильным радикалом – CH_3 несколько повышает термическую устойчивость ПТМП, который имеет максимальную скорость распада при более высокой температуре (300 °С) и характеризуется меньшей потерей массы, по сравнению с ФМП.

Для исследованных соединений на кривых DTG отсутствуют экстремумы (зависимости 2,3,4,6, рис. 2). В то же время, как отмечалось выше, на кривых ДТА имеется широкий экзопик, начинающийся с 20 °С. Сопоставление этих кривых показывает, что при повышении температуры происходит процесс, сопровождающийся изменением энтальпии без изменения массы.

Следует отметить, что фазовые переходы (эндопик на фоне экзопика), соответствующие процессам плавления ФМП и ПТМП проявляются на кривых ДТА при температурах 116 °С и 128 °С. Введение электроноакцепторного заместителя $-\text{SO}_3\text{H}$ существенно снижает термическую устойчивость ПСФМП по сравнению с остальными ПОК этой группы. Это соединение при температурах 70 °С, 100 °С и 130 °С теряет соответственно 9,0 %, 10,8 % и 15,0 % от исходной массы. Эндопик, соответствующий процессу плавления этого соединения, на кривой ДТА отсутствует.

Зависимость термоустойчивости производных пиразолона от донорноакцепторных свойств заместителя можно объяснить еще и тем, что они могут существовать в трёх таутомерных формах.

Электронодонорный или электроноакцепторный заместитель оказывает различное влияние на смещение этого равновесия. Этот вывод подтверждается различными энергетическими характеристиками процесса разложения этих соединений в области температур 290÷305 °С. Для ФМП и ПТМП процесс является экзотермическим, а в случае ПСФМП эндотермическим.

Подобному анализу были подвергнуты все исследуемые соединения.

В группе производных нафталина исследовались следующие представители: дикалиевая соль-6,8-дисульфо-β-нафтола (Г-соль), динатриевая соль-3,6-дисульфо-β-нафтола (Р-соль), 2-амино-6-нафтол-7-сульфокислота (И-кислота), 1-диазо-2-нафтол-6-нитро-4-сульфо-кислоты (нитродиазоксид).

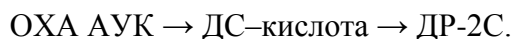
Производные нафталина сильно различаются по термической устойчивости. В диапазоне температур 50÷200 °С в порядке возрастания термической устойчивости, исследованные соединения можно расположить следующим образом



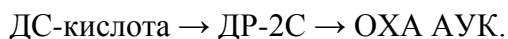
Р-соль и особенно нитродиазоксид относятся к сильнотермочувствительным материалам. И для них выбор температурного режима сушки имеет первостепенное значение.

В качестве образцов органических соединений класса арилидов были использованы ортохлоранилид ацетоуксусной кислоты (ОХА АУК), 4,4'-диаминотильбен-2,2'-дисульфо-кислота (ДАС или ДС-кислота), дисперсный розовый 2С.

Термическая устойчивость исследованных соединений зависит от конкретного температурного интервала. Термическая устойчивость исследованных соединений уменьшается в следующем порядке



В интервале 175÷200 °С



В интервале 240÷400 °С



При разработке классификации рассматриваемых групп ПОК по их термической устойчивости в качестве базовых предпосылок были приняты результаты анализа кривых, полученных при дериватографических исследованиях и сведения по особенностям протекания процессов тепло- и массообмена, выявленные при изучении кинетических характеристик процесса сушки ПОК [1-3,5-7]. Поскольку наиболее важными с практической точки зрения является сохранность целевого вещества при его термической обработке, предлагается в качестве основного критерия классификации по их термической устойчивости применить величину потерь целевого вещества, выраженную в процентах относительно его начальной концентрации.

Для осуществления оценки термической устойчивости ПОК предлагается применить 6 уровней термостабильности. В соответствии с принадлежностью величины потери целевого вещества при тепловом воздействии к определенному диапазону. Качественные уровни термической стабильности ПОК и соотносящиеся с ними диапазоны изменения величины потерь целевого вещества приведены в таблице 1.

Таблица 1. Качественные уровни термической стабильности ПОК

Уровень термической устойчивости ПОК	Устойчивый	Очень высокий	Высокий	Средний	Низкий	Очень низкий
Условное обозначение	У	ОВ	В	С	Н	ОН
Величина потерь целевого вещества, %	0÷0,5	0,5÷2	2÷5	5÷10	10÷25	> 25

Используя описанные выше подходы, для выделенных групп ПОК были присвоены соответствующие классы, т.е. осуществлена их качественная классификация по термической устойчивости, результаты которой представлены в таблице 2.

Таблица 2. Качественная классификация ПОК по термоустойчивости

№ п/п	Полупродукт	Диапазон рабочих температур, °С	Класс термической устойчивости
ПОК пиразолонового ряда			
1.	ПТМП	150÷250	У
2.	ПСФМП	150÷200	С
3.	ФМП	150÷200	У
Арилиды			
4.	Анилид АУК	до 120	У
5.	Метоксилидид АУК	до 120	У
	Ортоанизидид АУК	до 140 > 200	У ОН
6.	Ортохлоранилид АУК	до 140 > 210	У ОН
ПОК ряда нафталина			
7.	Г-соль	до 150	В С
8.	Р-соль	до 100	Н
9.	Гамма-кислота	до 130	С
10.	И-кислота	до 130	С
	Нитродиазоксид	до 60÷70 > 130	С Н
11.	Амино-Тобиас кислота	> 100	С
ПОК производные стильбена			
12.	ДНС	до 90 > 100	В С–ОН (без использования инертных газов возможен взрыв)
13.	ДАС	до 150 > 370	ОВ ОН
14.	Белофоры (КД-2, КД-93)	до 150 > 350	ОВ ОН
Производные анилина			
15.	ПФД	до 120	ОН (в отсутствии антиоксидантов) С (в присутствии бисульфита натрия)
16.	4-толуидин-3-сульфонат натрия	до 120	ОВ
17.	4-сульфанилат натрия	до 120	ОВ–В

В соответствии с разработанной классификацией появляется возможность индивидуально для каждого ПОК подобрать метод сушки, тип сушильного оборудования и основные технологические характеристики процесса, обеспечивающие высокий и стабильный уровень термостойкости целевого вещества в процессах термической обработки.

Выводы

Дериватографические исследования позволяют качественно оценить характер термораспада ПОК. Наличие чередующихся пиков на кривых DTA и DTG дает возможность выявить температурно-временные и энергетические характеристики последовательных процессов цепи превращений, протекающих при термическом воздействии.

На основе анализа результатов дериватографических исследований термической устойчивости с учетом особенностей протекания процессов тепло- и массообмена, выявленных при изучении кинетических характеристик процесса сушки, разработана классификация и определены уровни термической стойкости рассматриваемых групп ПОК в процессах сушки.

Разработанная классификация может быть использована для выбора типа сушильного оборудования и основных технологических параметров, при использовании которых обеспечивается высокий и стабильный уровень термостойкости ПОК и, следовательно, высокое качество продукта.

Библиографический список

1. Леонтьева, А. И. Сравнительный анализ кинетических характеристик процессов сушки полупродуктов органических красителей / А.И. Леонтьева, Н.П. Утробин, П.А. Фефелов, К.В. Брянкин, Е.А. Леонтьев // Проблемы химии и химической технологии: тезисы докл. 3-ей региональной научн.-техн. конф. – Воронеж, 1995. – С. 133-134.
2. Брянкин, К. В. Интенсификация процесса сушки термолабильных продуктов / К.В. Брянкин, А.И. Леонтьева, Н.П. Утробин, С.Ю. Чупрунов // Прогрессивные технологии и оборудование для пищевой промышленности: тезисы докл. международной научн.-техн. конф. – Воронеж, 1997. – С. 216-218.
3. Леонтьева, А. И. Анализ и совершенствование технологии пара-фенилдиамина / А.И. Леонтьева, К.В. Брянкин, С.Ю. Чупрунов, Л.Н. Чемерчев, П.А. Фефелов, В.И. Коновалов // Химическая промышленность. – №7. – 1999. – С. 3-6.
4. Нестерова, Т. Н. Критические температуры и давления органических соединений. Анализ состояния базы данных и развитие методов прогнозирования / Т. Н. Нестерова, И. А. Нестеров. – Самара: Изд-во Самарского научного центра РАН, 2009. – 580 с.
5. Леонтьева, А. И. О возможностях повышения эффективности процесса сушки пастообразных полупродуктов органических красителей / А.И. Леонтьева, В.И. Коновалов, К.В. Брянкин, С.Ю. Чупрунов, Л.Н. Чемерчев, А.А. Чернов // Журнал прикладной химии. – Т. 73. Вып. 3. – 2000. – С. 456-458.
6. A.I. Leontieva, K.V. Bryankin, V.I. Konovalov and N.P. Utrobin Heat and mass transfer during of liquid film from the surface of a single inert particle // Drying Technology. An International Journal. Special Issue On Drying And Dewatering Of Sludges. 20(4&5), 729-747 (2002)
7. Брянкин, К. В. Термостабильность полупродуктов органических красителей – фактор, определяющий выбор аппаратного оформления стадии сушки / К.В. Брянкин, Д.О. Толмачев, А.Ю. Орлов, Е.В. Брыкина // «Теоретические и экспериментальные основы создания новых высокоэффективных процессов и оборудования»: труды VII Международной научной конференции. – Иваново: Изд-во ИГХТУ, 2005. – С. 140-145.
8. Уэндланд, У. Термические методы анализа // Пер. с англ. Под ред. Степанова В.А., Берштейна В.А. – М.: Мир, 1978. – 526 с.
9. Дериватограф системы Ф. Паулик, Й. Паулик, Л. Эрдеи / Теоретические основы. – Будапешт, Венгрия, ВОЗ, 1974. – 146 с.
10. Венгер, А. Е. Определение кинетических параметров процесса термического разложения материалов посредством дериватографа / А. Е. Венгер, Ю. Е. Фройман // Высокомолярный тепломассоперенос: Сб. научн. тр. / Ин-т тепломассообмена АН БССР. – Минск, 1975.

И.В. Морева, В.В. Медяник

Казанский государственный архитектурно-строительный университет, Казань

Ю.А. Соколова

Государственная академия профессиональной переподготовки и повышения квалификации
руководящих работников и специалистов инвестиционной сферы, Москва

К ВОПРОСУ О МЕТОДИКЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОЦЕССА ТВЕРДЕНИЯ ГИПСОВЫХ КОМПОЗИЦИЙ НА РАННИХ СТАДИЯХ СТРУКТУРООБРАЗОВАНИЯ

Показана и научно обоснована возможность и целесообразность применения гальванометрического метода для исследования процессов твердения композиционных гипсовых вяжущих на ранних стадиях структурообразования. Выявлены зависимости физико-технических свойств гипсовых композиций и гипсового камня на их основе от характера изменения и сроков стабилизации электрического напряжения на электродах гальванической пары.

Гипс имеет многовековую историю, а материалы на его основе – целый ряд положительных свойств, позволяющих с успехом применять его для отделочных работ. Возможности гипсовых вяжущих, на наш взгляд, далеко не исчерпаны и могут быть реализованы на качественно ином уровне. Их широкое внедрение в практику строительства могло бы стать не только одним из путей решения проблемы дефицита цемента, но и экономии энергоресурсов, повышения экономической эффективности вяжущих, создания малоэнергоёмких технологий их получения.

В настоящее время на территории бывшего СССР находятся 182 месторождения гипсового камня, ангидрита и других гипсосодержащих пород. Балансовые запасы по различным категориям составляют более 6000 млн. тонн, порядка 74% которых находятся в разных регионах Российской Федерации. Несмотря на это производство и применение гипсовых вяжущих и материалов в нашей стране развиваются недостаточно высокими темпами. В промышленных масштабах выпускаются преимущественно низкомарочный строительный гипс, в небольших количествах – высокопрочный гипс и гипсоцементнопуццолановые вяжущие. Поэтому одной из задач, стоящих перед отечественными исследователями, является создание конкурентоспособных гипсовых материалов. Однако проектирование эффективных составов композиций невозможно без знания теоретических основ их гидратации и твердения. Существующие представления о механизме этих процессов во многом противоречивы, что объясняется их исключительной сложностью. Особую трудность представляет изучение процесса твердения на ранней стадии формирования структуры гипсовой композиции, когда достоверность полученных результатов во многом зависит от принятого способа или методики изучения. В связи с этим была выполнена работа с целью совершенствования методики исследования процесса твердения гипсовых композиций.

Получение объективных сведений о процессе, протекающем в твердеющей гипсовой композиции, возможно, по нашему мнению, только таким способом, который бы позволил получать информацию по энергии, выделяемой непосредственно самим материалом. Эти возможности открывает природа и особые свойства самого гипсового вяжущего.

Поскольку в процессе гидратации гипсового вяжущего происходят такие явления, как насыщение жидкой фазы продуктами химических реакций, взаимодействие воды с полугидратом, а при введении ряда добавок – адсорбция и т.п., то гипсовое тесто по своей природе может быть отнесено к электролитам со всеми присущими им свойствами. Если в него поместить пару электродов с разными по величине электродными потенциалами и образовать внешнюю электрическую цепь, то по ней потечет электрический ток. Образуется химический источник тока,

работающий за счет окислительно-восстановительных процессов, протекающих на электродах-аноде и катоде.

По существующей классификации [1] все разновидности химических источников тока делятся на 2 группы: гальванические элементы (первичные источники тока) и электрические аккумуляторы (вторичные источники тока). Первичные источники тока допускают лишь однократное использование в них активных веществ, а во вторичных активные вещества используются многократно, т.е. могут восстанавливаться с помощью заряда. Очевидно, что источник тока, где в качестве электролита используется твердеющее гипсовое тесто, может быть отнесен к первой группе, т.е. гальваническим элементам (первичным источникам тока). В связи с этим он может характеризоваться следующими электрическими параметрами: электродвижущей силой (ЭДС) E , напряжением U при образовании внешней электрической цепи, силой тока J и полным внутренним сопротивлением r , которые могут быть измерены или определены по известным формулам [1]. Значение этих параметров будет изменяться в зависимости от состояния и свойств твердеющего гипсового теста, которое является в данном гальваническом элементе электролитом.

На электрические параметры гальванического элемента могут оказывать влияние также некоторые его конструктивные особенности: материал электродов, составляющих гальваническую пару, их размеры, а также взаимное расположение в среде электролита. Использование стеклянных и каломельных электродов, электродов из графита показало, что они являются хрупкими и использовать их в твердеющем гипсовом тесте довольно сложно. Относительно металлических электродов известно [2], что положение того или иного металла в ряду напряжений характеризует его активность или способность к окислительно-восстановительным взаимодействиям в водных растворах электролитов. Чем дальше расположен металл в ряду активности по отношению к водороду, тем более сильным окислителем в растворе электролита являются его ионы. В результате электродные пары, составленные из металлов, имеющих наибольший стандартный потенциал по отношению к водороду, будут иметь более четко выраженные электрические параметры. Проведенные нами предварительные опыты [3] позволили установить, что наиболее активной является пара из алюминия и меди, имеющая наибольшую разность электродных потенциалов, и, соответственно, большее напряжение во внешней электрической цепи гальванического элемента. С учетом сказанного в качестве электродов применяли пару из алюминия и меди, а в качестве основного электрического параметра, характеризующего процесс гидратации и твердения гипсового вяжущего, - напряжение.

Объектами исследования служили строительный гипс марки Г-4АП (ГОСТ 125-79) Аракчинского гипсового завода Республики Татарстан (РТ) и композиции на его основе, модифицированные различными наполнителями: доломитовой мукой Киндерского и бентонитовой глиной Биклянского месторождений РТ, стеклопорошком (получен помолом листового стеклобоя по ГОСТ 111-90), гипсовой мукой (получена помолом гипсового камня Камско-Устьинского месторождения РТ). В качестве химической добавки использовали лигносульфонат технический порошкообразный (ЛСТ) по ТУ 2455-028-00279580-2004.

Методика проводимых исследований заключалась в следующем. Гипсовое тесто нормальной плотности помещали в форму со стандартными размерами 70,7x70,7x70,7 мм, изготовленную из диэлектрического материала. Две стенки формы, выполненные из алюминия и меди, служили электродами гальванической пары. Электроды с помощью проводников были подключены к самопишущему потенциометру. Поскольку величина электродных потенциалов была постоянной, то изменение напряжения, которое непрерывно фиксировалось потенциометром, было связано непосредственно с процессами, протекающими в гипсовом тесте. На рис. 1 приведены кривые изменения электрического напряжения на электродах гальванической пары в процессе твердения гипсовых композиций. Их анализ показал, что каждому составу гипсовой композиции соответствует

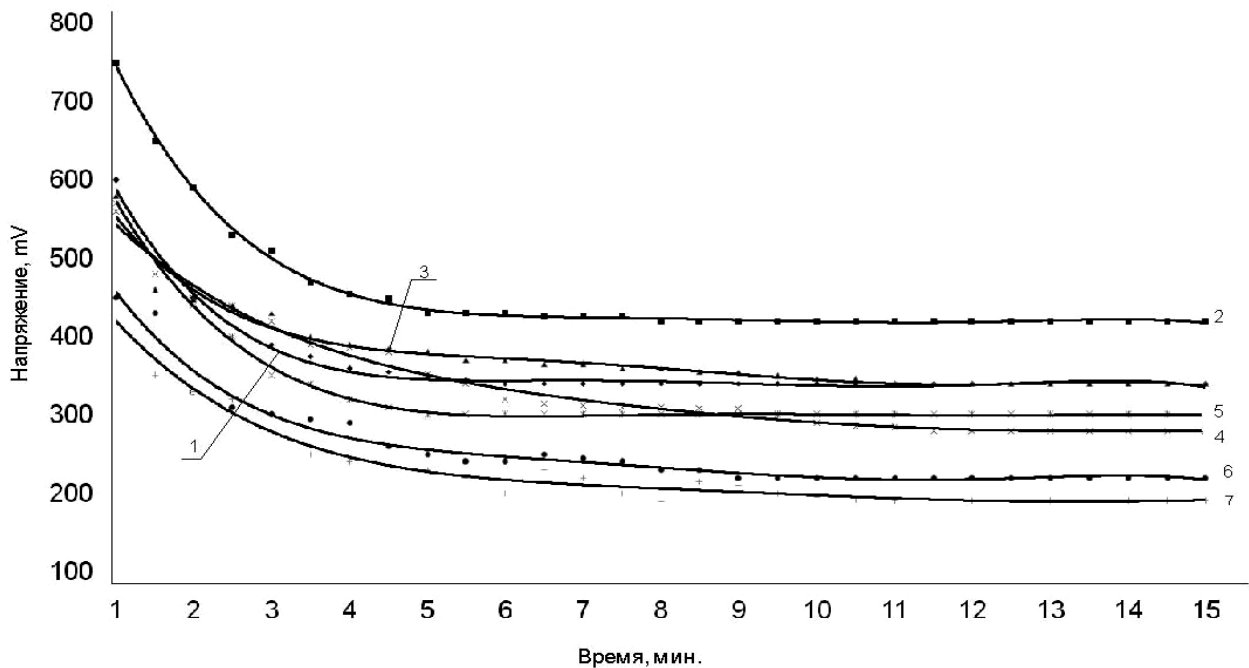


Рис. 1 Кривые изменения электрического напряжения на электродах гальванической пары в зависимости от состава гипсовой композиции: 1♦-строительный гипс; 2■-то же + бентонитовая глина 1%; 3▲-то же + доломитовая мука 2,5%; 4х-то же +стеклопорошок 2,5%, 5ж - то же + гипсовая мука 1%; 6●-строительный гипс+стеклопорошок 2,5+ЛСТ 0,25%; 7+ - строительный гипс+гипсовая мука 1%+ЛСТ 0,25%

вполне определенная кинетика изменения электрического напряжения на электродах гальванической пары. Наибольшее значение оно имеет в момент укладки гипсового теста в форму, что связано, очевидно, с максимальным количеством в нем воды в этот период времени. Далее величина электрического напряжения резко снижается, что может быть объяснено, на наш взгляд, уменьшением количества воды в твердеющей системе. Происходит процесс растворения вяжущего с интенсивным поступлением в раствор ионов Ca^{2+} и SO_4^{2-} с присоединением 1,5 молекулы воды и образованием двуводного гипса. Дальнейшее снижение величины электрического напряжения происходит более медленно. В это время идет процесс кристаллизации вновь образованного гипса. Затем кривые приближаются к виду субгоризонтальной линии, и напряжение стабилизируется, но не становится равным нулю. В момент, когда оно становится постоянным, вероятно заканчивается реакция присоединения воды к вяжущему. Теоретически для этого требуется 18,6% от всей воды затворения, поэтому напряжение в момент стабилизации не равно нулю и свидетельствует, по нашему мнению, о наличии химически несвязанной воды, которая в дальнейшем удаляется в процессе естественной или искусственной сушки гипсового камня.

Полученные данные позволили построить обобщенную зависимость изменения электрического напряжения при гидратации и твердении гипсовых композиций (рис. 2).

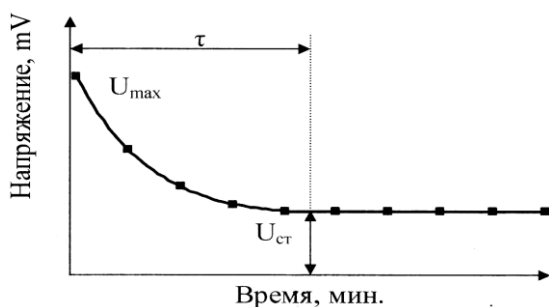


Рис. 2 Общий вид кинетической кривой изменения напряжения при гидратации и твердении гипсового теста

На ней можно выделить 3 основных параметра, позволяющих судить о происходящих процессах:

U_{max} -максимальное напряжение на электродах гальванической пары, которое соответствует моменту укладки гипсового теста в форму (зависит от количества воды затворения);

$U_{ст}$ -напряжение стабилизации, которое соответствует моменту, когда величина напряжения в твердеющем гипсовом тесте перестает изменять свое значение (зависит от состава гипсовой композиции);

$t_{ст}$ -время стабилизации напряжения, соответствующее отрезку времени от момента заполнения формы до момента стабилизации напряжения.

Исследование физико-технических свойств гипсовых композиций (таблица) показало их взаимосвязь с электрическим напряжением на электродах гальванической пары, характеризующим процессы в твердеющем гипсовом тесте. Можно отметить, что чем выше нормальная густота гипсовой композиции, тем более высокое значение имеет U_{max} . Вяжущие, для затворения которых потребовалось большее количество воды, характеризуются также и более высоким значением $U_{ст}$. Кроме того, в зависимости от вида модификатора в составе гипсовых композиций будет различным и время стабилизации напряжения. Учитывая данные о прочности гипсового камня (таблица), можно говорить о том, что чем больше времени требуется для стабилизации напряжения при гидратации и твердении вяжущего, тем более высокой прочностью обладает гипсовый камень на его основе.

Таблица

Физико-технические свойства гипсовых вяжущих и их связь с основными параметрами, характеризующими процессы гидратации

№ состава	Вид и количество добавки к гипсу, %	Нормальная густота, %	Сроки схватывания, мин.		Предел прочности при сжатии в возр. 2 ч, МПа	U_{max}	$U_{ст}$	τ
			начало	конец				
1.	-	56	3	8	3,0	600	340	6
2.	Бентонитовая глина-1	60	3	5	3,9	750	420	8
3.	Доломитовая мука-2,5	55	2	4	4,3	580	340	11
4.	Стеклопорошок-2,5	51	4	6	4,3	560	280	10,5
5.	Гипсовая мука-1	50	3	5	3,5	570	300	5
6.	Стеклопорошок-2,5+ ЛСТ- 0,25	45	3	4	5,4	430	190	11
7.	Гипсовая мука-1+ ЛСТ-0,25	48	3	4	3,8	450	220	9

Выводы.

Установлена и научно обоснована возможность и целесообразность использования гальванометрического метода как методического средства для исследования процессов гидратации и твердения композиционных гипсовых вяжущих.

Опираясь на теоретические основы гидратации и твердения гипсовых вяжущих, развиты научные представления об этих процессах, в том числе в присутствии минеральных и химического модификаторов. Установлено, что характер взаимодействия композиций с водой и формирование прочности гипсового камня зависят от наличия и вида используемых добавок.

Выявлены зависимости физико-технических свойств композиционных гипсовых вяжущих и гипсового камня на их основе от характера изменения и сроков стабилизации электрического напряжения на электродах гальванической пары. Показано, что чем большее время требуется для его стабилизации, тем более высокой прочностью обладает гипсовый камень.

Таким образом, по характеру изменения параметров суспензий твердеющего гипсового теста (напряжения и сроков его стабилизации во времени) можно делать прогнозы о физико-технических свойствах гипсового камня на ранних стадиях его структурообразования.

Библиографический список

1. Дасоян М.А. Химические источники тока. М.-Л.: Госэнергоиздат, 1961. 349 с.
2. Скорчелетти В.В. Теоретическая электрохимия. Л.: Химия, 1974. 567 с.
3. Медяник В.В. Использование гальванометрического метода для контроля процесса виброуплотнения бетонной смеси //Технология и механизация трудоемких и специальных работ в гражданском и промышленном строительстве: Межвуз.сб.: Казань, 1985. С 37-39.

Е. Б. Темнова, П. М. Мазуркин

Марийский государственный технический университет, г. Йошкар-Ола

ВРЕМЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ УЛЬТРАЗВУКОВЫХ КОЛЕБАНИЙ ЧЕРЕЗ КОНУСНЫЕ НАСАДКИ В ЭТАЛОННОМ ОБРАЗЦЕ ИЗ ОРГСТЕКЛА

Эффективность применения способа неразрушающего ультразвукового испытания древесных изделий с неплоскими поверхностями, в частности по нашему патенту 2334984 на изобретение, во многом зависит от формы и размеров конусных насадок. Предлагаемая в статье методика позволит выявить закономерности изменения показаний ультразвукового прибора «Пульсар-1.0» в зависимости от размеров конусных насадок различной формы.

Измерения проводились на эталонном образце из органического стекла заводского изготовления при помощи ультразвукового прибора «Пульсар-1.0» и набора конусных насадок на пьезоэлектрические датчики у излучателя и приемника (табл. 1 и рис. 1).

Таблица 1

Характеристики применяемых конусных насадок

Управляемые параметры		Примечания по особенностям конструкции конусной насадки
Длина насадки L , мм	Угол конуса φ , град	
0,0	180	0. Стандартный от прибора Пульспр-1.0
82.4	42	1. Цилиндрический переход 32,4 мм
47.4	42	2. Переход 0,0 мм
34.9	42	3. Переход от конуса 4,0 мм на 57 град
22.9	42	4. Переход от конуса 4,0 мм на 81 град
22.9	42	5. Криволинейный переход до основания

Стандартный датчик от прибора «Пульсар-1.0» изображен под № 1. Он имеет плоскую форму и угол 180 град. Для неплоских поверхностей образца соприкосновение должно быть точечным. Поэтому была принята конусная насадка № 1 (рис. 1) с переходом длиной 32,4 мм и углом 42 град общей длиной 82,4 мм.

Затем в насадке № 2, для снижения погрешности у времени прохождения ультразвуковых колебаний (УЗК), цилиндрический участок был исключен с оставлением первоначального угла острия

конусной насадки в 42 град. При этом уменьшается длина самой насадки до 47,4 мм.

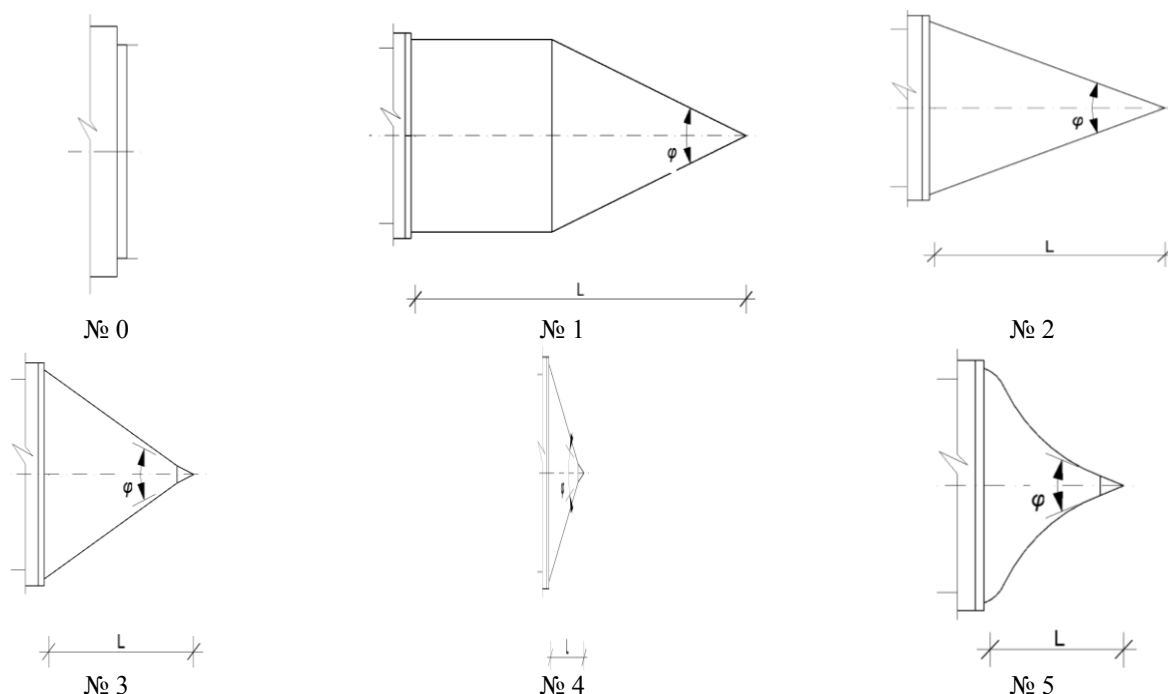


Рис. 1. Конусные насадки на излучателе и приемнике (№ конструкции по табл. 1)

У конусной насадки № 3 сокращена длина до 34,9 мм с переходом острия на 4,0 мм от угла 57 град к начальному углу 42 град. Для дальнейшего уменьшения длины насадки № 4 до 22,9 мм с сохранением угла 42 град пришлось выполнить резкий переход от конуса 4,0 мм на угол 81 град. При этом глубина проникновения острия в испытываемый материал будет фиксированной, но этот переход приводит к преломлению УЗК.

В попытках максимального снижения возможных потери времени УЗК в месте перехода у конусной насадки принимается криволинейный переход к форме № 5.

Таблица 2

Время прохождения УЗК, мкс

Излучатель	Приемник					
	№ 0	№ 1	№ 2	№ 3	№ 4	№ 5
№ 0	22,2	41,1	35,1	32,5	30,7	30,5
	22,2	41,2	35,1	32,5	30,8	30,4
	22,1	41,1	35,1	32,5	30,8	30,4
№ 1	41,7	78,7	73,0	71,1	69,2	68,6
	41,7	78,8	73,1	71,1	69,2	68,6
	41,7	78,7	72,9	71,9	69,3	68,7
№ 2	35,1	72,7	67,9	70,0	63,5	61,9
	35,1	72,6	68,0	69,9	63,4	62,0
	35,1	72,5	67,8	70,0	63,5	61,2
№ 3	32,3	70,1	63,0	74,0	62,7	61,2
	32,3	69,9	63,0	74,0	62,8	60,9
	32,3	70,0	63,3	74,0	62,7	61,1
№ 4	30,7	71,2	64,4	83,5	60,9	61,2
	30,7	71,2	64,5	83,4	61,0	61,0
	30,7	71,0	64,2	83,3	61,1	61,1
№ 5	31,0	71,4	85,3	82,2	60,7	73,6
	31,0	71,5	85,5	82,2	60,6	73,5
	30,9	71,4	85,4	82,3	60,7	73,6

Время t (микросекунды) прохождения УЗК через образец из оргстекла измерялось трижды. В таблице 2 представлены результаты измерений по всем 36 сочетаниям из шести пар конусных насадок у излучателя и приемника. На рисунке 2 представлены двухфакторные изображения изменения времени прохождения УЗК.

График № 1 показывает влияние на время прохождения УЗК при постоянной плоской форме приемника при изменении параметров излучателя. Влияние на время прохождения УЗК при постоянной плоской форме приемника и при постоянном угле 42 град, но разной формы у конусных насадок излучателя, показано на графике № 2.

На картинке № 3 показано влияния на время t при плоской форме излучателя, но при изменении формы и угла насадки у приемного излучателя. Поверхность № 4 - влияние на время прохождения УЗК при постоянной плоской форме излучателя и постоянном угле 42 град, но при разной форме у конусных насадок приемника.

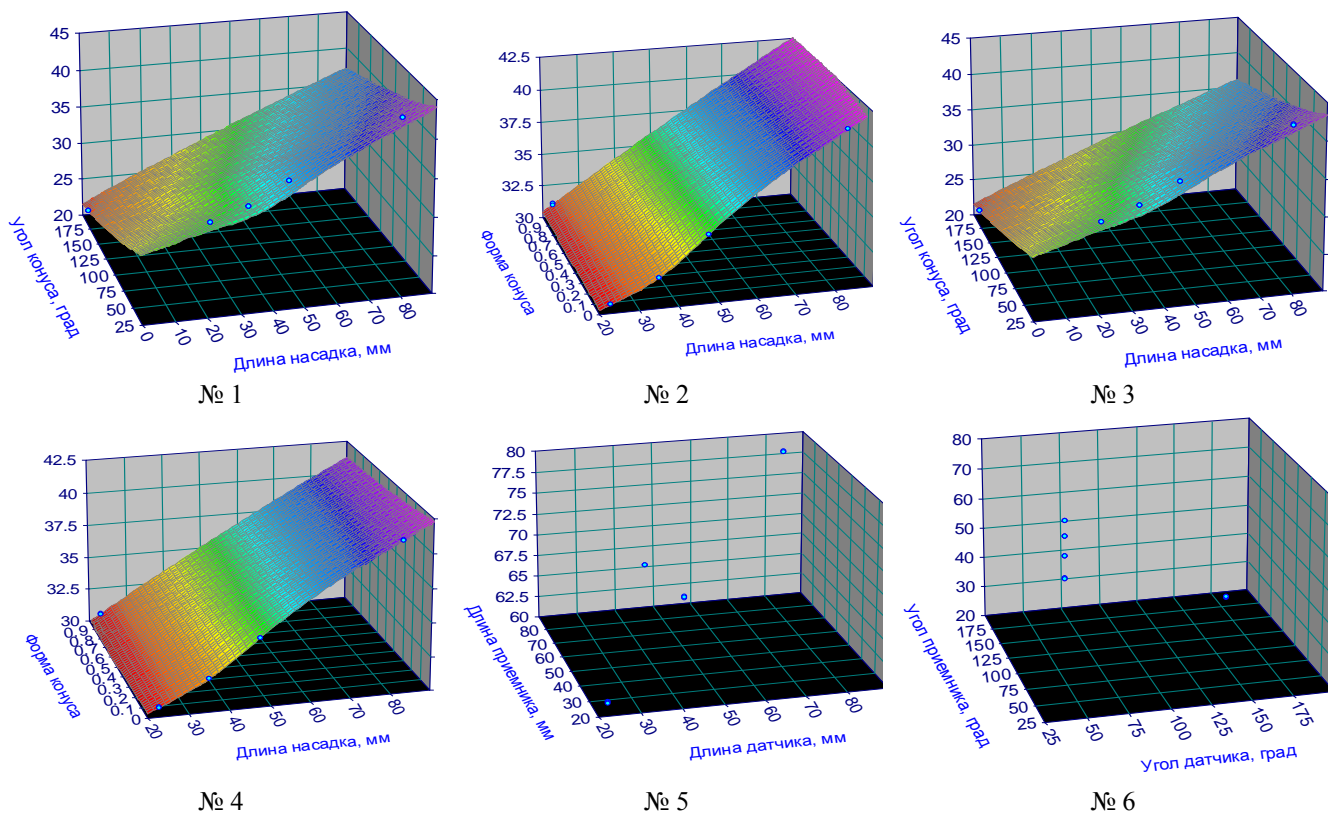


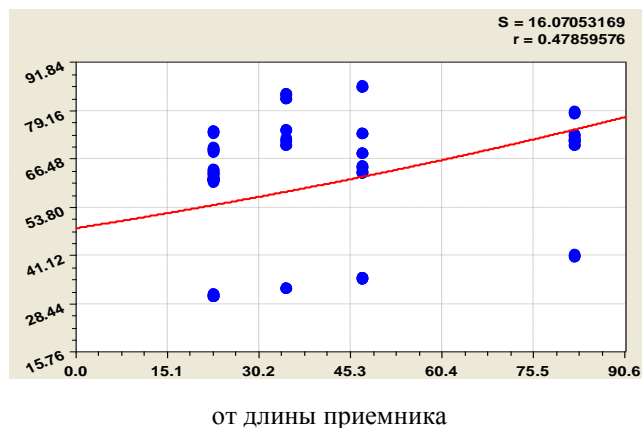
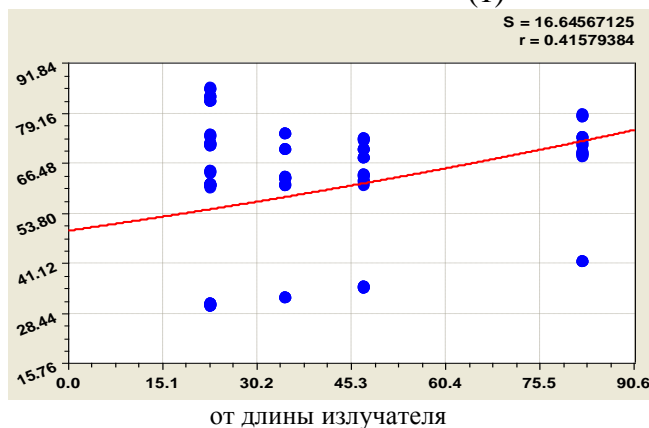
Рис. 2. Пространственные графики влияния формы и параметров насадки на время прохождения УЗК

График № 5 на рисунке 2 был построен при одинаковой форме и угле 42 град конусных насадок на приемнике и излучателе. На графике № 6 представлено двухфакторное изображение влияния на показатель при одинаковой форме и углах конусных насадок на приемнике и излучателе, включая плоскую пару. Таким образом, оказалось, что форма конусной поверхности почти не влияет на изменение времени прохождения УЗК через стандартный образец из органического стекла. Максимальное влияние на этот показатель оказывают длина конусной насадки и угол конуса.

В дальнейшем по данным из таблицы 2 были получены формулы влияния каждого из учтенных факторов конусных наконечников (длины, угла, кода поверхностной формы в зависимости от расположения их на излучателе и приемнике) на изменение времени t прохождения УЗК по биотехническому закону [2] (рис. 3), мкс:

- от длины излучателя:

$$t = 49,45046 \exp(0,0045951L_{из}); \quad (1)$$



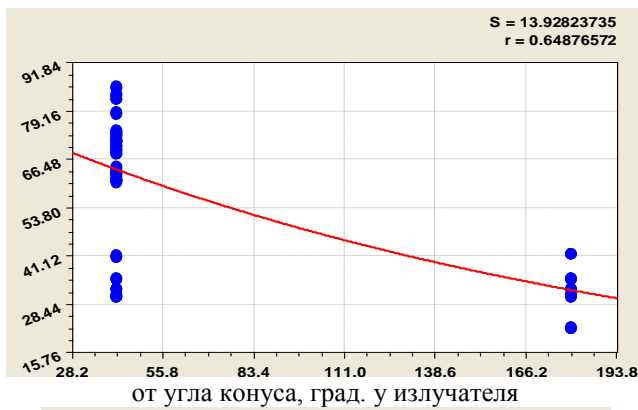


Рис. 3. Графики влияния длины, угла и формы поверхности конусных насадок на время УЗК (в правом верхнем углу графиков показаны сумма квадратов отклонений и коэффициент корреляции)

- от длины приемника:

$$t = 48,28822 \exp(0,0052253L_n) ; \quad (2)$$

- от угла конуса, град, у излучателя:

$$t = 78,61438 \exp(-0,0049905\varphi_u) ; \quad (3)$$

- от угла конуса, град, у приемника:

$$t = 78,46626 \exp(-0,004956\varphi_n) ; \quad (4)$$

- от формы поверхности конуса у излучателя:

$$t = 56,67667 \exp(0,17295i_u) ; \quad (5)$$

- от формы поверхности конуса у приемника:

$$t = 58,26889 \exp(0,019506i_n) . \quad (6)$$

Из рисунка 3 по графикам видно, что изменение времени УЗК от угла конуса самое большое и коэффициент корреляции при изменении угла конуса у датчика равен $r = 0,652$, а у приемника $r = 0,648$. Следовательно между этими параметрами имеется средняя теснота связи. . От длины конусных насадок коэффициент корреляции равен у датчика $r = 0,416$, у приемника $r = 0,479$, поэтому у этих показателей факторная связь слабее. Форма поверхности конусных насадок практически не имеет влияния из-за того, что коэффициент корреляции меньше 0,3. По данным на рис. 3 время прохождения УЗК в образце, т.к. имеет очень слабую связь у датчика, $r = 0,22$, а у приемника практически нет связи - $r = 0,024$.

Для сертификации древесины в виде образцов неплоской формы, например, поленьев по патенту № 2334984 [1], оказалось удобным угол конуса в 42 град. При тупом угле не удастся контактировать конусной насадкой в заданной точке бесформенного образца, а при меньшем угле заострения снижается прочность наконечника конуса. Однако, как видно из графиков на рисунке 3, плоский датчик заводского изготовления почти в два раза затрачивает время прохождения УЗК через оргстекло по сравнению с конусной насадкой в 42 град.

Далее рассмотрим подробнее влияние длины конусной насадки на плоский датчик у излучателя и приемника (рис. 4).

От длины излучателя время УЗК изменяется по формуле

$$(7) \quad t = 33,08525 \exp(0,0087190L_u) + 0,00057125L_u^{4,75047} \exp(-0,18537L_u).$$

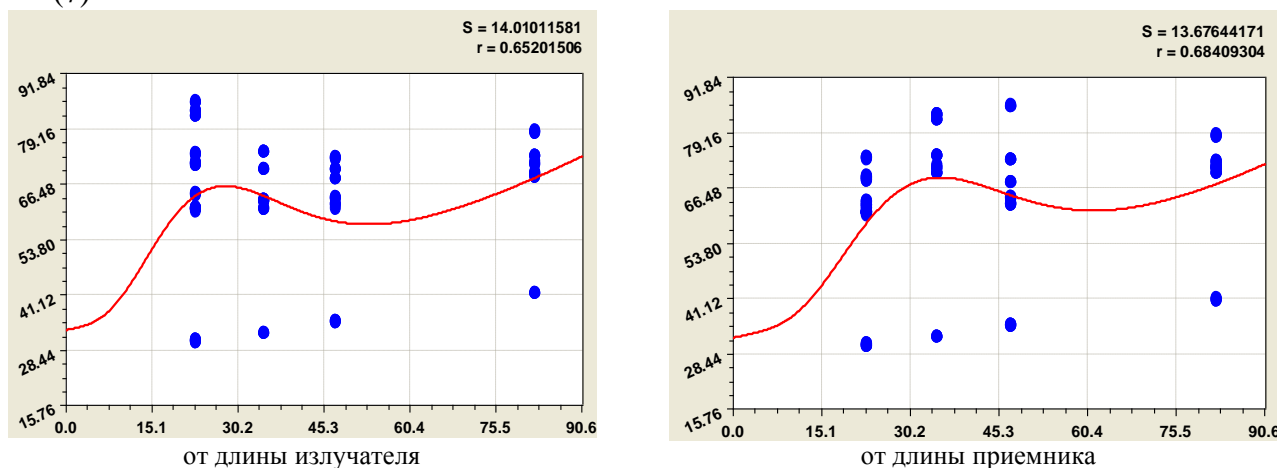


Рис. 4. Графики влияния длины конусных насадок на время УЗК

От длины приемника время УЗК изменяется дольше в интервале 10...70 мм по сравнению с влиянием длины излучателя в интервале 10...60 мм по формуле (рис. 4)

$$(8) \quad t = 32,15556 \exp(0,0088519L_n) + 3,12166 \cdot 10^{-5} L_n^{5,51527} \exp(-0,17177L_n).$$

Коэффициент корреляции формул (7) и (8) равен 0,652 и 0,684. Влияние длины насадка на время УЗК по тесноте связи приближается к сильному, т.е. к уровню 0,7. В интервале длин резонансного снижения времени УЗК попадают датчики №№ 2-5 по данным из таблицы 1.

Таблица 2

Ранговое распределение насадок

Датчик	Время УЗК τ , мкс	Ранг r конструкции
№ 0	22.2	0
	22.2	0
	22.1	0
№ 1	78.7	5
	78.8	5
	78.7	5
№ 2	67.9	2
	68.0	2
	67.8	2
№ 3	74.0	4
	74.0	4
	74.0	4
№ 4	60.9	1
	61.0	1

	61.1	1
№ 5	73.6	3
	73.5	3
	73.6	3

От ранга r конструкции датчика (одинакового у излучателя и приемника), по диагонали таблицы 2, по данным таблицы 3 была получена формула (рис. 5) трехчленного типа

$$t = t_1 + t_2 + t_3,$$

(9)

$$t_1 = 114,382, \quad t_2 = -92,21277 \exp(-0,54496r^{0,33761}),$$

$$t_3 = 0,00011952r^{31,70016} \exp(-8,58372r) \times \cos(\pi r / 0,99376 - 3,08454).$$

Ранги в таблице 2 расположились так: 0 – датчик № 0 (стандартный заводского изготовления); 1 – датчик № 4; 2 – датчик № 2; 3 – датчик № 5; 4 – датчик № 3; 5 – датчик № 1.

Первая составляющая показывает предельно возможную длину конусной насадки на стандартный датчик в 114 мм. Вторая составляющая показывает снижение по закону экспоненциальной гибели в ранговом распределении конструкций. Третья составляющая показывает волновое возмущение времени УЗК в зависимости от ранга конструкции насадки.

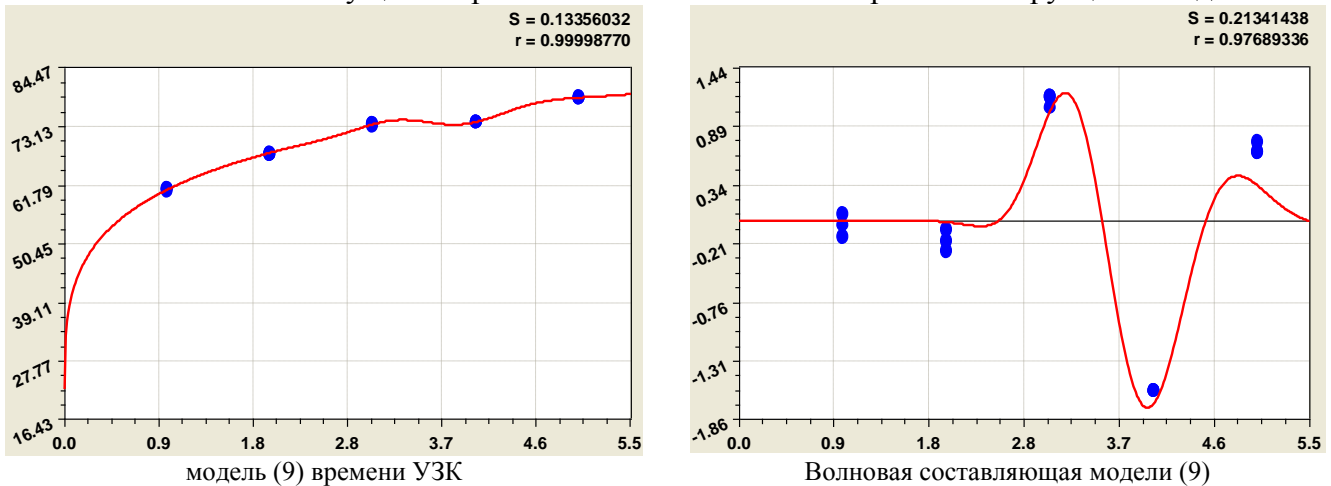


Рис. 5. Графики рангового распределения конусных насадок по времени УЗК через образец из оргстекла

Волновая часть модели (9) показывает, что возмущение показателя «время УЗК» начинается со второго ранга, то есть с датчика № 2. Он и принимается за основу в дальнейших экспериментах. В таблице 2 выделены показания прибора «Пульсар-1.0» со стандартными датчиками № 0 и с конусными наконечниками на них второго ранга, то есть излучатель и приемник № 2. среднее время УЗК будет равно для датчика № 0 $(22,2 + 22,2 + 22,1) / 3 = 22,17$ мкс, а эти же датчики с насадками № 2 – $(67,9 + 68,0 + 67,8) / 3 = 67,90$ мкс. Разница между ними составит $67,90 - 22,17 = 45,73$ или округленно 45,7 мкс.

Библиографический список

1. Пат. 2334984 Российская Федерация, МПК G01N33/46 (2006.01). Способ ультразвукового испытания поленьев резонансной древесины / Мазуркин П.М., Темнова Е.Б. (РФ); заявитель и патентообладатель Марийск. гос. тех. ун-т. - №2006126506/12; заявл. 20.07.2006; опубл. 27.09.2008.
2. Мазуркин, П.М. Математическое моделирование. Идентификация однофакторных статистических закономерностей: Учебное пособие / П.М. Мазуркин, А.С. Филонов. – Йошкар-Ола: МарГТУ, 2006. – 292 с.

СЕКЦИЯ ИСТОРИЧЕСКИЕ НАУКИ И АРХЕОЛОГИЯ

А. П. Драчевский

Балашовский Институт Саратовского Государственного университета
им. Н. Г. Чернышевского, Россия, Балашов

К ВОПРОСУ ОБ АНТИДОСИСЕ

Одной из важнейших составляющих процесса исполнения триерархии, как литургии, являлся антидосис (αντιδοσις) – обмен имуществом. В статье затронут ряд вопросов, связанных с причинами введения в афинское законодательство закона «об обмене» и порядком проведения судебных разбирательств о правомерности обложения граждан литургическими повинностями.

В V–IV вв. до н. э., литургия, как один из важнейших демократических институтов Афинского государства, являлась отражением проводимой социальной политики, направленной на сглаживание имущественных противоречий и поддержания социальной стабильности в крупнейшем полисе Эллады. В отечественной историографии, к сожалению, вопросы связанные с исполнением этой «почетной обязанности», не получили достаточно полного освещения. Обратимся лишь к одному из аспектов проблемы, к так называемому антидосису (αντιδοσις) – обмену имуществом, который проводился в ходе подготовки триерархии.

Обмен имуществом происходил в тех случаях, когда назначенный к исполнению обычной или чрезвычайной литургии гражданин мог доказать, что привлечен к ней несправедливо [1], и был способен указать на более состоятельного человека, не обложенного на тот момент литургическими повинностями [Arist. Ath. Pol. 61. 1; Lys. IV. 1; Dem. XX. 40; XXVIII. 17]. Многочисленные судебные разбирательства и тяжбы, засвидетельствованные в ряде нарративных источников, говорят о том, что к подобной процедуре прибегали довольно часто.

Установить точное время принятия закона трудно. Античная традиция надежно подтверждает широкое распространения антидосиса к концу классического периода, когда практика «обмена» стала важным аспектом организации триерархической повинности [Isocr. Antidosis; Dem. XLII; Lys. IV]. Единственное свидетельство мы находим у Демосфена, который сообщает, что антидосис был введен при Солоне [Dem. XLII. 1]. Однако, в начале VI в. до н. э., в период законодательной практики Солона, триерархия как литургия отсутствовала. Задачу постройки и снаряжения боевых кораблей решали совершенно иные социально-политические институты, а именно навкратии [Aristoph. Pac. Schol. 1200; Arist. Ath. Pol. 21, 5]. Навкратиями являлись округа в Аттике, возникшие предположительно в VII в. до н. э. Число их доходило до 48, по 12 в каждой из родовых фил. В обязанность каждой навкратии, ежегодно вменялось сооружение и оснащение одного корабля. Возглавлял работу ежегодно сменявшийся навкрат, ведавший сбором средств, расходами на сооружение и оснащение корабля, наблюдавший за его постройкой и командовавший им в последствии. Учитывая столь малое число поставлявшихся кораблей, навкратии уже к началу V в. до н.э. перестали отвечать насущным потребностям государства.

Так, в войне против Эгины афиняне имели всего 50 кораблей, к которым по свидетельству Геродота, они были вынуждены докупить 20 коринфских триер (Hdt. VI. 89). Именно поэтому в 483 г. до н. э. Фемистокл взял на себя ответственность по реализации «морской программы», что стало самым серьезным шагом в развитии института триерархии [2]. Их число было невелико, и маловероятно, что для избрания навкратов применялась сложная система отбора исполнителей. Во всяком случае, в источниках VI в. до н. э. антидосис упоминается крайне редко. Хотя не исключено, что закон имел несколько иную форму, обуславливая этим совершенно незначительную, изредка применявшуюся процедуру.

Так же маловероятно проведение антидосиса в течении V в. до н.э. Дело в том, что со времени начала реализации морской программы Фемистокла[3] и вплоть до окончания Пелопонесской войны, действовала система, согласно которой число избираемых триерархов устанавливалось эквивалентным числом снаряженных триер. Так, например Э. Решенбушем было подсчитано количество действующих кораблей в период Пелопонесской войны:

431 г. до н. э. –130 действующих кораблей;	
430 г. до н. э –100;	416 г. до н. э –30;
429 г. до н. э –70;	415 г. до н. э –100;
428 г. до н. э –70;	414 г. до н. э –135;
427 г. до н. э –90;	413 г. до н. э –230;
426 г. до н. э –120;	412 г. до н. э –110;
425 г. до н. э –140;	411 г. до н. э –110;
424 г. до н. э –130;	408 г. до н. э –100;
423 г. до н. э –40;	407 г. до н. э –70;
422 г. до н. э –30;	406 г. до н. э –70.

По данным Фукидида накануне Пелопонесской войны Афины располагали флотом в количестве 300 кораблей [Thuc. II. 8]. Как показывают исследования, в среднем, задействованными оказывалось 70-150 триер[4]. Следовательно, таким должно было быть и количество избираемых триерархов. Принимая во внимание многочисленные свидетельства о случаях назначения стратегами триерархов, можно предположить, что существовал определенный реестр граждан, который использовали стратеги при отборе. Но, учитывая, что в V в. до н. э. имущественный ценз составлял три таланта, совершенно исключалась сама причина применения антидосиса, как средства выявления богатейших кандидатов. К тому же, все письменные свидетельства о процессах «обмена» относятся к первой половине IV в. до н. э.

К этому времени, по словам Демосфена, состоялось принятие важного закона, согласно которому наиболее крупные литургии были возложены на 300 богатейших граждан. Это была не приблизительная, а конкретно установленная законом цифра [Dem. XVIII. 103]. По-видимому, рост политического самосознания демоса понимавшего, что он составляет реальную силу государства, позволил требовать от самых состоятельных граждан литургических расходов.

По предположению Л. Д. Бондарь, граждане, чье состояние определялось тремя талантами, были обязаны исполнять ординарные литургии. Для «трехсот избранных», богатейших граждан полиса, ценз обозначен не был[5]. Согласно этой гипотезе, с принятием закона «о трехстах» возникла необходимость в дифференциации кандидатов, что, на наш взгляд, послужило главной причиной возникновения процедуры антидосиса. Закон стал тем средством, благодаря которому, с одной стороны, естественным образом выявлялось установленное число обеспеченных граждан, а с другой сохранялась возможность выйти из числа исполнителей экстраординарных литургий, указав на другого кандидата.

Делами об обмене имущества непосредственно занимались стратеги, имевшие судебную гегемонию во всех процессах касавшихся распределения триерархии и налогов с имущества [Dem. XXXV, 48]. Демосфен приводит нам точную дату проведения дел для лиц, входящих в число 300-т: «В месяце Метагейтние, во второй день, стратеги занимались обменом имущества» [Dem. XLII, 5]. Непосредственно на заседании, стратегами сверялись списки имущества, предоставленные тяжущимися сторонами [Dem. XLII, 22-25].

Всему этому предшествовал довольно длительный и сложный процесс. По словам Демосфена, после произнесения клятвы, дававшейся, по всей видимости, на заседании стратегов, закон предоставлял истцу и ответчику трехдневный срок на инвентаризацию имущества [Dem. XLII, 17]. Стоит отметить, что дальнейший взаимный осмотр и наложение ареста на имущество той и другой стороны производились самостоятельно, так как предоставление доказательств при судопроизводстве было делом сторон [6]. Это создавало благоприятные условия для

мошенничества и подмены оцениваемого имущества. Так Фенип, стараясь избежать повинности «тайком вскрыл наложенные печати, вынес ячмень и все остальное» [Dem, XLII. 2]. В других случаях могли использоваться подставные кредиторы, категорически настаивающие на возвращении долгов [Dem, XLII. 28].

Согласно закону, описи подлежали все типы движимого и недвижимого имущества за исключением средств вкладываемых в Лаврийские рудники [Dem, XLII. 18]. Объясняется это спецификой взаимоотношений между государственными и частными средствами в экономике полиса. Подобным образом поощрялась и деятельность торговцев, часть дохода которых шла на покрытие расходов на общественные нужды [7].

Для проведения оценочных мероприятий и подготовки свидетельств закон предоставлял 30 дней. Однако взаимный договор сторон об ином сроке в присутствии свидетелей принимал силу закона, что учитывалось должностными лицами в ходе судебного процесса. [Dem. XLII 13]. Кроме того, каждая сторона была обязана представить противнику точный, подтвержденный присягой инвентарь своего имущества. Примечательно, что попытки обойти установленные правила встречались неоднократно [Lys. XXIV.; Dem. XLII. 5]. Предоставив список имущества, обвиняемый вставал перед выбором – либо принять литургию, либо согласиться на обмен имуществом. В случае отсутствия полюбовного соглашения перед процессом, дело в форме диадикассии переходило в суд гелиастов, который, и здесь хочется отметить особо, решал вопрос не об обмене, а о том, кто возьмет на себя данную повинность.

По мнению Бузольта, реально происходивших обменов имущества практически не было, историк полагает, что существовала лишь возможность подобной процедуры[8]. Однако данная точка зрения входит в противоречие со свидетельствами античных авторов. В речи Демосфена «Против Фениппа» [Dem. XLII.] и у Лисия [Lis. IV.] мы находим ярчайшие подтверждения действовавшей практики антидосиса.

Со временем, наряду с исполнением своей главной задачи, данный законодательный акт превратился в одно из популярнейших средств политической борьбы. Этому способствовало его невнятное юридическое выражение, которое создавало возможность манипуляции законом, и отсутствие четко установленного ценза, создававшего условия безнаказанности и своеволия для всякого рода обвинителей и сикофантов. Весьма примечательна в этом отношении речь Демосфена «Против Афоба», где рассказывается о том, как был организован один из таких процессов направленный против истца, с целью прервать судебное разбирательство. В случае реально состоявшегося обмена судебные иски перешли бы другой стороне, а, бездействуя, истец рисковал подвергнуться общественной повинности и из-за скудного состояния неизбежно бы разорился [Dem. XVIII].

Другим не менее ярким примером может служить дело Исократ. Он дважды привлекался к суду в связи с процессом об обмене имуществом. Первый раз это произошло в 355 г. до н. э. В этом процессе оратор, будучи больным, выиграл дело. Вторично в возрасте 82 лет он был привлечен к триерархии Лисимахом и был вынужден взять на себя эту «почетную обязанность» [Isocr. Antidosis. 9]. В своей защитной речи «Об обмене имуществом» он называет своего противника сикофантом, специально оклеветавшим его и подстроившим процесс антидосиса [ibid. 31–31]. Будучи выразителем интересов зажиточных кругов, оратор подводит итог положению дел: «Ныне же, если вы хотите жить в безопасности, надо быть готовым к тому чтобы доказывать отсутствие у вас богатства» [ibid. 160].

Таким образом, закон об обмене имуществом являл собой не только судебную процедуру, призванную решать проблемы несостоятельных граждан, но и служил превосходным средством политической борьбы, позволял выявить в условиях отсутствия имущественного ценза для наиболее тяжелых литургий самых состоятельных жителей полиса.

Библиографический список

- Геродот. История. / Пер. Г. А. Стратановского. / Геродот. М., 1999. 752 с.
Фукидид. История. / Пер. Г. А. Стратановского. / Фукидид. М., 1999. 736 с.

Аристотель. Афинская полития. Государственное устройство афинян / пер. С. И. Радцига / Аристотель. М.; Л., 1936.

Демосфен. Речи. Т. I-III / Пер. В. Г. Боруховича, Е.С. Голубцовой, Л. П. Маринович и др. / Демосфен. М., 1994. 605 с.

Исократ. Речи. / Перевод Г. А. Стратановского. / Исократ. М., 1994. 371 с.

1. *Лисий.* Речи / Перевод С. И. Соболевского / Лисий. М., 1994 250 с.

2. *Busolt G., Swoboda H.* Griechische Staatskunde. 1926. S. 1088

3. *Драчевский А. П.* Триерархия как литургия (По корпусу Речей Демосфена) / Казанская наука. Казань. 2009. №1. С 61.

4. *Глускина Л. М.* Трензенская надпись с декретом Фемистокла / Глускина Л. М. // ВДИ, 1963. С 37.

5. *Бондарь Л. Д.* Общественные повинности (литургии) в Афинах 5-4 вв. до н.э. / Л. Д. Бондарь. СПб. 1997. С. 230.

6. Там же. С. 252

7. *Бузольт Г.* Очерк государственных и правовых греческих древностей / Г. Бузольт. Харьков. 1890. С. 251–252.

8. *Глускина Л. М.* Судебные процессы по делам, связанным с рудниками в Афинах IV в. до н.э. / Глускина Л. М. // ВДИ, 1967. №1 С. 35-52

9. *Бузольт Г.* Указ. соч. С. 252

А.Н. Завитаев

Балашовский Институт Саратовского Государственного университета
им. Н. Г. Чернышевского, Россия, Балашов

ЗНАЧЕНИЕ ПРОВИНЦИАЛЬНЫХ АРХИВОВ В ДЕЛЕ ИЗУЧЕНИЯ ИСТОРИИ УДЕЛЬНЫХ КРЕСТЬЯН РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ АРХИВОВ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ).

В данной работе показано значение провинциальных архивов в вопросе изучения истории удельных крестьян России. Дана краткая характеристика состава и содержания фондов. В качестве примера взяты документы архивов города Саратова и Саратовской области.

Большую роль для современных исторических исследований играют фонды провинциальных архивов. Местные архивные документы позволяют более детально проследить события прошлых лет и пролить свет на занятия, обычаи, традиции и повседневный быт местного населения. Порой в местных архивах хранятся документы, заставляющие по-новому оценивать уже известные факты и по-другому интерпретировать события прошлого. Богатый и еще малоизученный исторический материал, наряду с другими провинциальными архивами хранят архивы Саратовской области.

Менее изученной страницей в отечественной историографии, является вопросы, связанные с изучением истории удельных крестьян России. Если состав и содержание центральных архивных фондов получили освещение в литературе, то по выражению современного исследователя по истории удельных крестьян Ю.Н. Красниковой «... до сих пор нет работ, посвященных документам, хранящимся в местных архивах, тогда как они, заключают в себе очень ценные сведения по проблеме удельных крестьян» [1].

Категория удельных крестьян появляется в России указом Павла I в «Учреждении об Императорской Фамилии» 5 апреля 1797 г. [2]. Для управления удельными крестьянами был создан Департамент уделов во главе с министром, а в губерниях учреждались удельные экспедиции (с 1808 г., удельные конторы), состоящие из сельских приказов. Изначально удельные крестьяне Саратовской губернии входили в состав Тамбовской удельной экспедиции [3]. Но в 1808 г. была образована самостоятельная Саратовская удельная контора, просуществовавшая до 1865 г. [4]. В состав Саратовской удельной конторы входили приказы: Балашовский, Золотовский, Мечетный, Юловский и другие [5].

В Государственном архиве Саратовской области (далее – ГАСО) хранится значительный массив документов, относящихся к истории удельных крестьян Саратовской губернии. Прекрасно сохранились материалы фонда Саратовской удельной конторы (Ф. 606, 1 оп., 1100 ед. хр., 1798-1864 гг.). Менее полно сохранились фонды Золотовского и Балашовского удельных приказов (Ф. 74, 1 оп., 720 ед. хр., 1797, 1824, 1827, 1829-1836, 1838-1863 гг.; Ф. 640, 1 оп., 14 ед. хр., 1821, 1835-1836, 1845-1846 гг.). В перечисленных фондах ГАСО содержатся манифесты императора, указы, предписания, циркуляры, решения Сената, Департамента уделов, губернатора, Саратовского губернского правления, инструкции о передаче удельных земель помещикам, о межевании земли, состоянии посевов, взыскании оброка и недоимок, о повинностях удельных крестьян, о промышленности, скотоводстве, о мерах борьбы с бродяжничеством, о прибылях и убытках Саратовской удельной конторы, о сектантстве и старообрядчестве, о жалобах и прошениях крестьян; описание экономического положения удельных крестьян и многое другое [6]. Важные документы содержатся в фонде управляющего Саратовской удельной конторой Смирнова В.С.(?-?) (Ф. 1263, 1 оп., 57 ед. хр., 1744-1856 гг.) [7] и в фонде Саратовской губернской казенной палаты (Ф. 28, 2 оп., 21702 ед. хр., 1748-1749, 1762-1766, 1771, 1775, 1776, 1781-1920 гг.), которая с 1798 по 1808 гг., по мимо прочего, ведала и за состоянием имущества и источников доходов удельного ведомства [8]. Межевые книги, планы наделов крестьян, купчие крепости удельных крестьян и мн. др., хранятся в фонде Губернской чертежной канцелярии Межевого отделения Саратовского губернского правления (Ф. 654. 3 оп., 7301 ед. хр., 1785-1918 гг.) [9]. Значительное количество документов по истории удельных крестьян находятся на хранении и в филиалах ГАСО. В Пугачевском филиале ГАСО (далее - ПФ ГАСО) хранятся отрывки дел Мечетного удельного приказа (Ф. 18; 7 д.; 1832-1837 гг.) и хорошо сохранившиеся материалы Каменского удельного приказа Николаевского уезда (1837-1862гг.) (Ф. 17; 102 д.; 1837-1862 гг.) [10]. Большой материал по удельным крестьянам находится в фондах Балашовского филиала (далее БФ ГАСО) [11]. Наиболее полно по отношению к ГАСО сохранился фонд Балашовского удельного приказа (Ф. 1-ИА. 1 оп., 1049 ед. хр., 1802, 1809, 1811, 1813, 1816-1817, 1819, 1822-1864 гг.). В делах фонда содержатся предписания Саратовской удельной конторы, манифесты царя; книги приходно-расходных сумм; статистические сведения о податях, повинностях и оброках, сведения о количестве засеянной земли разными зерновыми и овощными культурами и об урожае этих культур, сведения о ценах на хлеб; сведения о наборе рекрутов, сведения о прививках от оспы; предписания о мерах борьбы с холерой, рапорты о заболеваемости и падеже скота; сведения о неисправности дорог и мостов; сведения о постройке хлебных магазинов и открытии питейных лавок; ведомости о родившихся и подкинутых детях; дела земского суда в различных тяжбах и многое и другое. Кроме того, интересный и богатый материал в БФ ГАСО содержат фонды: Балашовское удельное волостное правление Балашовского уезда Саратовской губернии и Балашовская земельная партия (Ф. 5-ИА. 1 оп., 38 ед. хр., 1864-1867 гг.; Ф. 53-ИА. Описи. 9397 ед. хр., 1799-1931 гг.). Основными документами Ф. 5-ИА, являются приговоры мирских сходов, переписка о питейных домах, трактирах и разных промышленных заведениях, условия контрактов, заключаемых крестьянами-собственниками между собой и др. В фонде Ф. 53-ИА располагаются межевые книги, планы удельных сел и земель [12].

Почти все вышеперечисленные архивные фонды, богатые по своему составу и содержанию, как это ни странно, до сих пор не введены в научный оборот. Поэтому их изучение в будущем позволит дать более четкое представление о процессах, происходящих в среде удельного крестьянства, как Саратовской губернии, так и всей России.

Библиографический список

1. Красникова Ю. Н. Департамент уделов и удельные крестьяне северо-запада России в конце XVIII - первой четверти XIX века : дис. ... канд. ист. наук : 07.00.02 СПб., 2007. С. 18.
2. ПСЗ. Собрание.- 1. – 1796-1797. – Т. XXIV. - №17906. – СПб., 1830. С. 525-569.
3. Дунаева Н.В. Удельные крестьяне как субъекты права Российской империи (конец XVIII – первая половина XIX в.) : Историко-правовое исследование / Н. В. Дунаева. СПб.: БАН, 2006. С. 126.

4. Очерки истории Саратовского Поволжья. Т. 1: С древнейших времен до отмены крепостного права / Под ред. И.В. Пороха. Саратов: Изд-во Сарат. ун-та, ИНЦ АО «Заволжье», 1993. С. 215.
5. Областное государственное учреждение Государственный архив Саратовской области (далее - ОГУ ГАСО)/ Путеводитель по фондам периода до 1917-го года // http://saratov.rusarchives.ru/putgaso/0003/f___606_.htm
6. ОГУ ГАСО Путеводитель по фондам периода до 1917-го года // http://saratov.rusarchives.ru/putgaso/0000/f___74_.htm; http://saratov.rusarchives.ru/putgaso/0004/f___640_.htm.
7. ОГУ ГАСО Путеводитель по фондам периода до 1917-го года // http://saratov.rusarchives.ru/putgaso/0006/f___1263_.htm.
8. ОГУ ГАСО Путеводитель по фондам периода до 1917-го года // <http://saratov.rusarchives.ru/gaso.html>
9. ОГУ ГАСО Путеводитель по фондам периода до 1917-го года // http://saratov.rusarchives.ru/putgaso/0004/f___654_.htm
10. Краткий справочник-список фондов Госархива Саратовской области и его филиалов в гг. Балакове, Балашове, Вольске, Пугачеве. Том II: Филиалы. Саратов, 1984. С. 267.
11. Там же. С.31-36.; Областное государственное учреждение Балашовский филиал Государственного архива Саратовской области (далее – ОГУ БФ ГАСО). Список фондов исторического архива. Л. 1-5.
12. Краткий справочник-список фондов Госархива Саратовской области...Т. II. С. 31-36; ОГУ БФ ГАСО. Краткий справочник по фондам филиала облгосархива. 1982 . Л. 3-5; ОГУ БФ ГАСО. Ф. 1-ИА. Описание.; Ф. 5-ИА. Описание; Назаров В.В. Балашовский край в 1825-1855 годы (по материалам Балашовского филиала ГАСО) / В. В Назаров // Прихопёрье и Саратовский край в панораме веков: Материалы XV историко-краеведческой конференции 18 ноября 2005 года / Отв. ред. В.В. Назаров. – Балашов: Изд-во «Николаев», 2006. С.63-65.

А.Б. Кисельников

Балашовский Институт Саратовского Государственного университета
им. Н. Г. Чернышевского, Россия, Балашов

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МОРСКИХ ТЕЧЕНИЙ И ДУЮЩИХ ВЕТРОВ В ПРАКТИКЕ АНТИЧНОГО МОРЕПЛАВАНИЯ

В античную эпоху закладывались основы современных навигационных знаний, совершенствовался опыт управления парусными судами. Данные нарративных источников и подводной археологии в некоторой степени позволяют реконструировать приемы судовождения, которые использовали моряки торговых судов при плавании в различных условиях.

Самым ранним свидетельством выхода человека в открытое море на сегодняшний день являются обнаруженные недалеко от Микен и Аргоса обсидиановые пластины VIII тыс. до н. э. В Средиземноморье есть только одно месторождение обсидиана, и находится оно на острове Мелос в 76 милях (около 140 км) от континентальной Греции[1]. Видимо, люди осуществлявшие перевозку обсидиана были одними из первых моряков, которые рискнули потерять берег из виду. Наблюдая за движением звезд, морскими приливами, сезоном и направлением дующих ветров, мореплаватели накапливали знания необходимые для работы и выживания в условиях стихии, которая, по словам Плутарха, всегда была враждебной природе человека (*Plut. Quaest conv.*, 729 В). Но, как верно заметил Вегетий, не так легко подвергается кораблекрушению тот, кто внимательно изучил характер ветров и следует за ними (*Veget. Epitome Militar.* 38). Однажды Ксенофону пришлось выступать против выдвинутого обвинения. В оправдательной речи он апеллировал к вещам хорошо известным: «... Вы, конечно, знаете, где восходит солнце и где оно заходит, и равным образом вам известно, что желающий отправиться в Элладу должен ехать на запад, а желающий ехать к варварам ... – на восток. Вам известно также, что Борей несёт корабли из Понта в Элладу, а Нот во внутренние районы Понта» (*Xenoph. Anab. V.7* / перевод М. И. Максимовой). О том, как древние применяли эти знания на практике, свидетельствует целый ряд нарративных источников.

«От горного хребта Аруии (мыс де-Варес – северная оконечность Испании) до мыса Офиуссы (мыс Рока – западное побережье Португалии) два дня пути, – пишет Авиен, – ... но тот залив, который затем широко раскрывается, нельзя легко проплыть, *одним и тем же ветром пользуясь* (курсив везде мой – А. К.) ... до середины дойдёшь ты с попутно дующим Зефиром, а остальная часть уже потребует Нота» (*Avien. Ora maritima. 175* / перевод С. П. Кондратьева). Мы видим, как расстояние почти в триста миль торговое судно проходит за два дня, что предполагает скорость примерно в 6,5–7 узлов. Такую скорость удавалось развить лишь благодаря действующему Канарскому течению и попутному северному ветру – португальскому пассату, преобладающему летом в этих местах. Затем, при развороте, ловили западный ветер, дующий с Атлантики. Гораздо труднее было дожидаться южного ветра (Нота). Далее находим: «...Но если кто минует высоты Зефириды (пройдёт Кадисский залив) и войдёт в пучины моря нашего, тотчас паруса его надуются дыханием Фавония» (*ibid. 240*). Прохождение участка от мыса Сан-Висенти до Гибралтара осложнялось безветренной погодой и ослаблением течения, которое лишь краем касается юго-западного побережья Португалии и устремляется на юг, вдоль берегов Африки. Уже у входа в Гибралтарский пролив судно испытывало на себе действие попутного течения и, наконец, оказавшись в Средиземном море, продолжало движение с северо-западным ветром. Как следствие, практически одинаковые отрезки пути – от мыс Аруии до Офиуссы и от Офиуссы до Столбов – проходились судами за два и за три дня соответственно.

Путь из Италии в Иберию описывает Страбон. «...Путь этот идёт при благоприятных условиях, особенно для плывущих открытым морем, что важно для грузовых кораблей. Морские ветры дуют здесь правильно...» (*Strab. III.1. (5)* / перевод Г. А. Стратановского). То есть, суда, направлявшиеся из Италии в Иберию, скорее всего, шли курсом SSW (на юго-юго-запад) до южной оконечности острова Сардиния с пассатами, далее курсом W (на запад) до Гибралтара с восточным ветром. Обратный путь мог проходить с западным ветром до Балеарских островов, где судам предоставлялась возможность либо продолжать следовать курсом NE (на северо-восток), либо, изменив его, держать на южную оконечность острова Сардиния. Именно поэтому Страбон отмечает, как особое обстоятельство, неприятность, постигшую некоего Посидония, возвращавшегося из Иберии в Италию: «...на море до Сардинского залива дули непрерывно юго-восточные ветры, вследствие чего он только через три месяца прибыл в Италию, и то с трудом, потому что блуждал около островов Гимнезии, Сардинии и некоторых частей Ливии, обращённых к этим островам» (*ibid. III.1. (5)*).

Совершая длительные плавания, моряки хорошо знали направление ветров не только в бассейне Атлантического, но и Индийского океана. В перипле Псевдоарриана есть сведения, что самое удобное время для плавания из Египта по Красному морю на рынок Адулиса – месяц сентябрь (*Ps. Arr. Periplus. 6.* / перевод С. П. Кондратьева). В это время дует преимущественно северный ветер и торговые суда могут беспрепятственно следовать курсом на юг. Путь от Счастливой Аравии (Аден) и Аравийского моря в Индию проходил следующим образом, – «...прежние купцы совершали короткие переезды от залива к заливу (используя пассаты). Кормчий Гиппал ... первым открыл плавание *прямо через море* (с юго-западным ветром, дующим в Индийском океане). ... С этого времени и доныне, отправляясь прямо из Канэ..., одни плывут в Лимерику..., другие в Баригазы..., *держась берега не больше трёх дней*, остальное время плывут *открытым морем*, в стороне от заливов» (*ibid. 26*). Тот же автор говорит, что, приняв груз в Барбариконе суда «... уходили в *открытое море* (с индийскими пассатами). ... Плавание при помощи этих ветров представляет трудности, но оно более выгодное и более короткое» (*ibid. 39*).

Ветры – и помощники, и враги моряков. История парусного флота знает немало случаев, когда внезапно налетевший ветер приводил к гибели целые флотилии, и не только во времена античности. Тацит, повествуя о морском переходе Германика вдоль берегов страны хавков, рисует картину внезапно разыгравшейся трагедии. Налетевший сильный штормовой ветер разметал римский флот, «... повлék к островам, опасным скалами и неведомыми мелями. Лишь с большим трудом удалось немного от них отойти, но, когда прилив сменился отливом, который понёс

корабли в ту же сторону, куда относил их ветер, стало невозможно держаться на якоре и вычёрпывать воду» (*Tacit. Ann. II. 23–24* / перевод Я. М. Боровского). И здесь идёт речь о военных кораблях, где количество гребцов, способных удерживать судно в безопасном положении, гораздо больше, чем на торговых парусниках. Морякам грузовых кораблей в подобных случаях приходилось убирать мачту и бросать якоря, чтобы снизить ход судна и предотвратить аварию.

Неудивительно, почему исследователи находят под водой такое большое количество якорей. Обратим внимание, сколько их было обнаружено на местах только некоторых катастроф: «Тектас Бурну» –5 шт[2]; «Ганит» и «Элисса» –8 шт[3]; «Ясси – Ад» –11 шт[4]. Как отмечает Дж. Басс: «Даже для сравнительно небольших древних кораблей это не такое уж необычное количество»[5]. Археологи, исследовавшие судно, затонувшее у мыса Тектас Бурну, обнаружили, что один из пяти якорей, самый тяжёлый, оказался в 54 метрах от места катастрофы корабля и ниже уровня донной поверхности на 1 метр. Вероятно, этот якорь был брошен первым, в скорой, но бесполезной попытке предохранить судно от столкновения со скалистой береговой чертой. Каменные и железные якоря могли служить не только для постановки судна, но и маневрирования. Такое их широкое применение объясняет присутствие на борту кораблей большого числа якорей различного веса.

Хорошо когда заранее удаётся войти в удобную бухту или спрятаться за высокий остров с подветренной стороны. Но если такой возможности не было, оставалось одно – штормовать в море. Для этого, мы думаем, на античных судах могли ставиться штормовые паруса, сшитые из самой толстой и прочной парусины или кожи (*Caesar. Bell. Gall. III. 13* / перевод М. М. Покровского). В зависимости от конструктивных особенностей корпуса, курс корабля выбирали либо по волне, давая возможность судну продолжать движение лагом, либо удерживались носом на волну[6]. Лавировать против ветра, как это делали парусники позднего средневековья, древние суда не могли по причине несовершенства парусной оснастки и недостаточного бокового сопротивления подводной части корпуса. Однако ряд историков считает такой вывод несправедливым. «Примитивная оснастка дала повод некоторым исследователям отрицать за античным парусным судном способность лавировать против ветра», – пишут А. В. Болдырев и Я. М. Боровский[7]. В качестве доказательства они приводят выдержки из работы Лукиана *Navigium* (VII–X), где, по их мнению, речь идет именно о таком плавании. Рассмотрим этот случай.

Из-за непогоды, пишет Лукиан, корабль вынужден был причалить в Пирее только на 70-й день после выхода из Египта, в то время, как ему давно уже следовало быть в Италии. Капитан рассказал ему, что судно не дошло до Крита, а оказалось на седьмой день у северо-западного мыса Акамас на Кипре. Более того, не справившись с дующим сильным северо-западным (встречным) ветром, корабль отнесло к берегам Сирии. И только после этого, благодаря дующим здесь северо-восточным и восточным пассатам морякам с большим трудом удалось подойти к мысу Гелидония. Но, видимо, северо-западный ветер был настолько силен, что потребовалось почти два месяца, чтобы достигнуть Пирея, двигаясь вдоль побережья Малой Азии и скрываясь за островами Эгейского моря. Какое уж тут плавание против встречного ветра? Это, во-первых. Во-вторых, даже если предположить, что судно несло латинский треугольный парус, относящийся к косому типу парусного вооружения, для плавания близко к ветру, этого было недостаточно. Зачастую, когда речь идёт об эпохе Великих географических открытий, успех португальцев объясняют именно изобретением косоного паруса, который позволял идти, лавируя против ветра. Поскольку латинский парус был известен уже в первые века нашей эры, это, видимо, и послужило поводом считать возможным плавание судов под острым углом к ветру в более раннее время. На самом деле, только сочетание косоного и прямого парусного вооружения[8], плюс определенные обводы подводной части корпуса с углубленным килем, делали судно способным наиболее эффективно лавировать и идти в бейдевинд (на ветер). Установка только косых парусов не исключала возможность лавирования, но опять же с учётом обводов подводной части корпуса и соответствующей площади пера руля. Поэтому предположение, что древние суда могли

лавировать, в смысле *двигаться против ветра по ломаной линии*, кажется необоснованным. Слово *πλαγιάζω* («лавировать») можно перевести и как *плавание с боковым ветром* (*πλάγιος* – «находящийся с боку, не прямой»), что, на наш взгляд, будет более точно. Древние мореплаватели имели понятие о лавировании, но близко к ветру, и уж тем более против ветра парусники той эпохи идти не могли. Скорее всего, *πλαγιάζω* – означало двигаться, *избегая встречного ветра*.

Не вызывает сомнений тот факт, что моряки, проходя тем или иным участком моря, замечали изменение скорости корабля независимо от силы ветра. Скорость либо возрастала, либо падала. Это сказывалось действие морского течения[9]. Учёт течения, приливов и отливов, как и ветра, являлся важной составляющей в навигации и судовождении. Античные периплы содержат гораздо меньше информации о течениях, чем о периодических колебаниях уровня моря, но довольно часто в них приводятся расстояния между портами, гаванями, мысами с указанием времени их прохождения. Если сравнить скорость прохождения на различных участках можно увидеть, что она не всегда одинакова. Понятно, что расчёты будут относительны без учёта морского волнения, силы ветра, дрейфа и т. п., но ведь и те данные, что приводятся в периплах, наверняка подразумевали плавание при благоприятных погодных условиях и носили среднестатистический характер.

Возьмём упоминавшееся нами плавание вдоль западных берегов Испании и Португалии. Мы видели, что скорость судна на дистанции от мыса Аруии до Офиуссы была гораздо выше, чем от Офиуссы до Столбов. Такую скорость обеспечивал не только попутный ветер, но и Канарское течение. А теперь обратимся к свидетельству Псевдоскилака: «...От Карфагена до Геракловых столбов при оптимальных условиях плавания 7 дней и 7 ночей морского пути» (Ps. Skyl. 111 / перевод Ф. В. Шелова-Коведяева). При «оптимальных условиях», надо понимать, при хороших погодных условиях и хорошем попутном восточном ветре. Расстояние от Карфагена до Геракловых столбов порядка 865 миль, от мыса Ариум до Офиуссы около 300 миль, что составляет примерно 1/3 пути. Но в последнем случае судно затрачивает на прохождение этой дистанции 1,5 суток, а в первом почти 2,5. Дело в том, что на отдельных участках скорость Канарского течения достигает 1,5 узлов и оказывает существенное влияние на скорость хода судна, а корабль, идущий курсом на запад от Карфагена к Гибралтару, попадает в зону встречного течения (до 1 узла), которое замедляет его ход.

В том же перипле отражён путь кораблей, ходивших из Эгейского моря в гавани Боспора в IV в. до н. э., когда торговые отношения Афин с Боспором достигли наибольшего развития. Согласно свидетельству того же автора: «... от Истра до Крию Метопон три дня и три ночи прямого пути, *плавание же вдоль берега вдвое дольше*, ибо там залив» (ibid. 68). Плавание от мыса Крию Метопон до Пантикапея составляет всего одни сутки. Расстояние от Истра до указанного мыса – 210 миль, а от мыса до Пантикапея – 135 миль. В первом случае предполагается движение корабля со скоростью 3 узла, а во втором – 6 узлов. Если рассмотреть прохождение предложенных маршрутов чисто теоретически, с учётом постоянной силы ветра и оптимальных погодных условий, то мы увидим, что на дистанции Истр – Крию Метопон скорость судна будет ниже, чем на отрезке Крию Метопон – Пантикапей.

Течения в Чёрном море образуют несколько замкнутых круговоротов воды. В прибрежной полосе шириной до 30–37 миль поток направлен против часовой стрелки (скорость течения достигает 1,5 узлов). В центральной части бассейна картина более сложная. Там существует два замкнутых круговорота – восточный и западный. Они направлены также против часовой стрелки. Судно, держащее курс от Истра на указанный мыс, практически сразу испытывает на себе действие встречного течения, которое усиливается за счёт второго, западного внутреннего круговорота. Примерно на середине пути сила его ослабевает, и корабль преодолевает сопротивление лишь внутреннего потока. За 30–35 миль до берега, двойное действие течения вновь усиливается. Следуя курсом, мыс Крию Метопон – Пантикапей, корабль испытывает на себе силу только внешнего течения, которое, к тому же, в результате столкновения с береговой полосой Керченского полуострова, становится меньше. Древние мореплаватели хорошо представляли себе

силу этого природного явления и учитывали в целях навигации, судовождения и безопасности мореплавания.

«Морякам, направляющимся в торговое место Опона, нужно иметь в виду, что место это расположено на мысу, ... куда течение само тащит корабль» (*Ps. Arr.* 13). При маневрировании на течении у берега, если ветер не позволял подойти с парусом, приходилось использовать вёсла, что требовало умения и достаточной силы. Для большей манёвренности на носу устанавливали дополнительное рулевое весло, одно или два (*Tacit. Ann.* II.6). Труднее всего противостоять течению было в узкостях, где оно наиболее стремительно, например, при прохождении Гибралтара или Босфора. Полибий довольно подробно рассказывает о течении в Босфоре, действие которого испытывают на себе суда идущие в Понт или из Понта: «Идущее из Понта течение, сжатое в теснине, ударяется с силой... о европейский берег... и устремляется к Византию, там оно разделяется и часть посылает в залив, именуемый Золотой Рог, а остальную большую часть снова отклоняет в сторону. Однако ему не хватает сил достигнуть противоположного берега, где находится Калхедон и направляется по середине пролива. ... Плывавшему из Геллеспонта к Калхедону трудно идти сначала вдоль Европейского берега, потом по приближению к Византию обогнуть эти местности и подойти к Калхедону, мешает тому морское течение» (*Polib.* IV.43 / перевод Ф. Г. Мищенко). Скорость течения в проливе действительно велика[10]. Даже при нормальном ветре, гружёному товарами парусному судну, справиться с ним было не легко, а о маневрах при встречном ветре и говорить не приходится. Сегодня всем хорошо известно, что в проливе Босфор действует поверхностное и глубинное течения. Скорость глубинного течения достигает 2 м/сек. Русский океанограф и вице-адмирал С. О. Макаров, для проверки этого явления, погрузил в воду бочонок на пять вёдер воды. Этого оказалось достаточно, чтобы четырёхвёсельная шлюпка стала двигаться против верхнего течения. В Гибралтаре мы можем наблюдать то же явление[11]. О том, что античные мореплаватели знали о существовании движения глубинных вод, в письменных источниках никаких указаний нет.

Уже во времена античности были известны характер и сущность влияния Солнца и Луны на водную оболочку Земли. Аристотель в 350 г. до н. э. писал, что многие приливы и отливы в море всегда изменяются вместе с Луной (*Arist. Meteorol.* I. 366 / перевод Н. В. Брагинской). В перипле Псевдоарриана содержится предупреждение о том, как важно для «людей неопытных или приезжающих впервые» в порт Баригады быть осторожным, поскольку здесь очень сильные приливы и отливы: «Они усиливаются при новолунии и полнолунии и сокращаются при средних фазах луны. ... Прибытие судов, так и их отплытие полны опасности. Когда во время прилива уже возникает сильный поток воды, то якоря не выдерживают. Поэтому подхваченные им корабли заносятся дальше на материк, кладутся на бок силой течения, выкидываются на мель и погибают кверху, а небольшие совсем перевёртываются» (*Ps. Arr.* 46). «Отливы, ... так же не безвредны потому, ... что, как и приливы, стремительны; вода уходит с чрезвычайной скоростью, и потому корабли нередко садятся на мели», – заключает Страбон (*Strab.* III.2. (4)).

Знание и опыт, которым обладали капитаны древних торговых и военных судов, без сомнения, помогал им не только избегать опасностей, скрытых в силе приливных течений, но и использовать эту силу в своих целях. «Они (приливы и отливы) оставляют морякам много выгод. Ложбины (у городов Асте и Набриссе на побережье Иберии) во время морских приливов наполняются водой, так, что по ним можно плыть вверх так же удобно, как и по рекам ... проникать в глубь страны и к городам, лежащим внутри материка, облегчая тем ввоз и вывоз товаров» (*Strab.* III.1. (9)). Перегрузка товаров требовала дополнительного времени и материальных затрат, поэтому перевозить груз на одном судне было гораздо удобнее. Также поступали торговцы, доставлявшие товары в город Миннагара (*Ps. Arr.* 38).

Исходя из географических и природно-климатических особенностей различных участков морских путей, моряки выбирали наиболее безопасный курс, руководствуясь при выборе маршрута сезонностью и направлением дующих ветров, учитывали влияние течений и приливных волн. Несмотря на достигнутые успехи в морской практике и судовождении, жизнь моряков по-

прежнему зависела от капризов погоды и воли стихии. До изобретения компаса, так и не удалось преодолеть туман, а несовершенство вооружения античных грузовых судов не позволяло эффективно бороться с встречными ветрами и течениями.

Библиографический список

1. *Tsamtzis A.* The Papyrella, Distant Descendant of Messolitic Craft // Tropis II. 2-nd Intern. sympos. on ship construct. in Antiquity. Proceedings. Athens, 1990. P. 329–332; *Tzalas H.* On the Obsidian Trail with a Papyrus Craft in the Cyclades // Tropis III. 3-rd Intern. symp. on ship constr. in Antiquity. Athens, 1995. P. 441–470.
2. *Carlson Deborah N.* The Classical Greek Shipwreck at Tektax Burnu, Turkey // AJA. 2003. Vol. 107. № 4. P. 596.
3. *Ballard D. Robert., Stager E. Lawrence.* Iron Age Shipwrecks in Deep Water off Ashkelon // AJA. 2002. Vol. 106. № 2. P. 163–164.
4. *Басс Дж.* Подводная археология М., 2003. С. 174.
5. Там же. С. 174.
6. *Кисельников А. Б.* История освоения кратчайшего морского пути от мыса Карамбий до мыса Крию Метопон // Труды II (XVIII) Всероссийского археологического съезда в Суздале. М., 2008. Т.2. С. 136.
7. *Болдырев А. В., Боровский Я. М.* Техника военного дела и мореходства // Эллинистическая техника. М.,Л., 1948. С. 323.
8. На каравеллах – судах, способных идти на ветер, имеющих большую остойчивость и маневренность, латинское парусное вооружение было лишь в самом начале, потом определённая его часть заменяется прямым вооружением (*А. К.*).
9. Циклонический характер ветра в Средиземноморье, уменьшение плотности воды близ берегов благодаря поступлению речных вод, повлияло на образование циклонической системы течений, направленных в Средиземном море против часовой стрелки (*А. К.*).
10. Это течение существует из-за разницы уровней Чёрного и Мраморного морей. Уровень в Чёрном море, выше, чем в Мраморном, в среднем, на 30–40 см. Избыток вод, созданный реками и осадками, «переливается» через Босфор со средней скоростью на стержне 0,9 м/сек. И наибольшей –3 м/сек. (*А. К.*).
11. *Dubach H. W., Taber R. W.* 1001 Questions about the Oceans and Oceanography. N. Y., 1972. P. 65.

С.А. Петров

Белгородский государственный университет, Россия, Белгород

БОРЬБА ЗА ВЛАСТЬ МЕЖДУ РЯЗАНСКИМИ КНЯЗЬЯМИ В ПЕРВОЙ ЧЕТВЕРТИ XIII ВЕКА

В статье рассматривается политическая жизнь рязанских князей в первой четверти XIII века, анализируются способы достижения власти Владимировичами, уделяется внимание внешним факторам – половцам, русским землям, влияющим на развитие Рязанского княжества. На основе летописных источников выявлены причины и результаты братоубийства 1217 года

С 1174 по 1237, согласно А.В. Экземплярскому, существовало 6 муромских и 30 рязано-пронских князей [13, см. табл.], претендовавших на власть. Большая конкуренция способствовала поиску различных вариантов достижения цели: во-первых, создание союзов одних родственников против других; во-вторых, использование половцев в качестве наёмников; в-третьих, опора рязанских князей на киевских, черниговских, смоленских или владимиристо-суздальских.. Выбор того или иного способа зависел от разных условий – личностных, внешнеполитических, экономических

Борьба за власть между рязанскими князьями в первой четверти XIII в. не получила всестороннего освещения в отечественной историографии. Дореволюционные исследователи уделяли данной проблеме больше внимания, чем советские и российские, обращая внимание преимущественно на события 1217 г., когда князья Глеб и Константин Владимировичи осуществили убийство своих братьев.

В дореволюционной историографии существуют различные мнения о причинах такого способа достижения власти. В.Н. Татищев, не анализируя поведение Глеба, в числе его «злодеяний» отмечал клевету на своих родственников в 1208 г, измену великому князю, убийство братьев в 1217 г. [12, с. 472-474, 501] Д.И. Иловайский, считая Глеба князем старшего рязанского стола, писал о его желании захватить все волости [3, с. 88]. М.П. Погодин просто пересказал летописные известия о попытках Глеба захватить власть [7, с. 389-390]. А.В. Экземплярский, не вдаваясь в детали, лишь отметил две попытки Глеба Владимировича «погубить остальных князей рязанских» [13, с. 556] в 1208 и 1217 гг. По мнению С.М. Соловьева, «братоубийственные намерения Владимировичей...можно объяснить из большой грубости, одичалости нравов в Рязани» [11, с. 595]. Именно неудачные попытки Глеба Владимировича захватить власть, согласно Н.М. Павлову, привели его к мысли об убийстве всех претендентов на власть [6, с. 160-167]. А.Е. Пресняков отметил полное неудовлетворение территориальных желаний Владимировичей, которые не только были изгнаны из Пронска, но и с Рязани, где сел сын великого князя Всеволода Ярослав [10, с. 224, прим.]. В качестве основной причины убийства братьев Глебом исследователь назвал «традиции княжого одиначества, которые противодействовали утверждению вотчинного раздела Рязанской земли» [10, с. 224, прим.].

Неоднократные столкновения рязанских князей с великим владимирским князем Всеволодом в последней трети XII-первом десятилетии XIII вв. [3, с. 69-87] завершились победой последнего в 1208 г. Согласно Новгородской первой летописи, в 1208 г. Глеб и Олег Владимировичи сумели убедить великого владимирского князя Всеволода в сговоре неких рязанских князей с черниговскими. Вследствие клеветы, все рязанские князья, прибывшие на Оку к Всеволоду, были схвачены и отправлены во Владимир, а великий князь лично возглавил поход на Рязанскую землю. Кир Михаил бежал из Пронска, оборону города возглавил Изяслав Владимирович [5, с. 50].

Лаврентьевская летопись, так же как и летописец Переяславля-Суздальского, подробнее отражает данные события: собираясь в поход против Ольговичей, была весть Всеволоду, «оже рязаньстии князи свѣщалися сут со Олговичи на нь а идуть на льстех к нему» [8, с. 430]. Тем не менее, Всеволод призвал в помощь рязанских князей, к месту встречи на Оке прибыли: Глебовичи Роман и Святослав (с двумя сыновьями), Игоревичи Ингварь и Юрий, Владимировичи Глеб и Олег, а также Давид Муромский [8, с. 430-431]. Выясняя, кто именно изменил великому владимирскому князю, «Глѣбъ же и Олегъ Володимерича братичича им своя пришедшее обличиста ихъ» [8, с. 431]. Великий Князь Всеволод «повелѣ изымати ихъ [всех рязанских князей кроме Владимировичей] с своими думцами и вести ихъ в Володимеръ» [8, с. 431]. Следующим шагом Всеволода было подчинение Пронска и Рязани. Пронский князь Кир Михаил бежал к своему тестю в Чернигов, обороной города занялся родной брат Глеба и Олега Изяслав. В результате вторжения войск Всеволода в Рязанскую землю Пронск сдался, а Олег Владимирович в отдельном бою разбил князя Романа: «Побѣди Олегъ Романа и възвратишася наши опять к Проньску с побѣдою ко князю великому... князь же великий омиривъ их и посади у них Олга Володимерича а сам поиде к Рязаню посадникы посажавъ своѣ по всѣм городом ихъ» [8, с. 431].

Далее информация летописца Переяславля-Суздальского и Лаврентьевской летописи расходится. Первый источник в качестве посадника в Пронске называет не Олега Владимировича (княжение его в Пронске сомнительно, так как во всех остальных городах были посажены посадники Всеволода, а этот город не был отчиной Олега), а деда Муромского князя Ослядюка, в Рязани же стал княжить сын Всеволода Ярослав [4, с. 108]. Получается, что клеветники Глеб и Олег не получили никакой новой волости и, более того, в крупнейших городах рязанской земли княжили посадники Всеволода. В 1209 г. под давлением Олега, Глеба, Изяслава Владимировичей вместе с Кир Михаилом и половецкими наемниками Ослядюк был вынужден уйти из Пронска. Пронским князем вновь стал Кир Михаил [4, с. 109]. Борьба за возвращение власти продолжилась, так как в том же году Ярослав обращается за помощью к отцу, поведав «беду» свою. Видимо,

язанская знать была недовольна правлением чуждого им князя Ярослава Всеволодовича и предприняла попытки его свержения. О серьезности намерений рязанцев свидетельствует реакция великого князя Всеволода: «Пожъже Рязань всю и иныхъ городовъ много пожгоша, и села все повоеваша и, сътворивъ землю ихъ пусту, поймавъ люди вси, и иде к Володимирю и розосла ихъ по свонмъ городомъ» [4, с. 109].

Информация Лаврентьевской летописи похожа, но последовательность событий, по нашему убеждению, нарушена и в отдельных моментах неточна. Так, подойдя к Рязани, Всеволод якобы прислушался к мольбам епископа Арсения не разорять город и пошел к Коломне, но вскоре прислал своего сына Ярослава княжить в Рязани [8, с. 432-434]. Получается, что «по всем городом ихъ» наместники были поставлены сразу, а в Рязани спустя время. Логичнее было сразу поставить Ярослава на княжение.

В 1210 г. «поиде Изяславъ Володимировичъ и Кюрь Михаило Всеволодовичъ с Половци на великого князя Всеволода...и победи Гюрги Всеволодичъ Изяславъль полкъ Володимирича» [4, с. 109]. Как мы видим, в ответном походе на Всеволода не участвуют Глеб и Олег (умер в 1209 г. [4, с. 109]). Можно предположить, что Глеб или не участвовал в походе, или был пленен в 1209 г. и отправлен во Владимир. Второй вариант представляется верным, так как летописцы вплоть до 1217 г. не фиксируют никаких княжеских распрей. В случае же нахождения Глеба в 1209-1212 гг. в Рязанской земле, он, скорее всего, предпринял бы очередную попытку борьбы за власть с оставшимися после пленения 1208 г. князьями.

В 1212 году Юрий Всеволодович «отпусти и князи рязаньския в Рязань, и епископа ихъ Арсения, и вся люди рязаньския и идоша каждо в своя си» [8, с. 437].

Данный поступок обусловлен, видимо, шатким положением Юрия, вынужденного вести борьбу со своим братом Константином, и не желавшего поэтому иметь проблемы еще и с Рязанским княжеством и половцами.

Глеб Владимирович после возвращения в 1212 году князей рязанских, по нашему мнению, заключил с ними мир. Прямых доказательств этому нет, но есть косвенные. Летописец Переяславля-Суздальского говорит о крестном целовании (по верному замечанию М. Дьяконова, синонимами договора, помимо «ряда» и «докончания» выступало крестное целование [1, с. 16].) между Юрием Всеволодовичем и освободившимися из его плена рязанскими князьями [4, с. 111]. В плен они попали благодаря Глебу, следовательно, и с ним нужно было заключить мир. Кроме того, летописцы в 1212-1217 гг. не зафиксировали в Рязанской земле каких-либо войн и территориальных переделов, свидетельствовавших бы о напряженных отношениях между князьями. Наконец, в 1217 году братья Глеба и Константина приняли предложение о встрече совершенно не опасаясь за свою жизнь. Все это говорит об имеющемся мирном соглашении между рязанскими князьями.

В 1217 году, согласно Лаврентьевской и Новгородской первой летописям, «Глѣбъ князь Рязаньскыи Володимеричъ, наущенъ сотоною на братоубиство, здумавъ в своем оканьѣмъ помыслѣ имѣя поспѣшника брата своего Костянтина и с нимъ дьявола иже ею прельсти своимъ злокозньствомъ в помыслѣ има вложъ рекшема има яко избѣвѣ сихъ, а сами примевѣ едина всю власть...сѣ бо Глѣбъ ту же мысль Святопольчу примѣ, и скры ю в сердци своемъ с братомъ своимъ, снемшимися имъ всѣмъ на Исадѣхъ на порядъ, Изяславъ, Кюрь Михаилъ, Ростиславъ, Святославъ, Глѣбъ, Романъ, Инъгваръ же не успѣ приѣхати к ним не бѣ бо приспѣло еще время его» [8, с. 440; 5, с. 57-58].

В данном летописном известии речь идет о двух внуках Глеба Ростиславича, а именно, Глебе и Константине Владимировичах, которые решили захватить земли своих родственников: родного брата Изяслава, и шестерых двоюродных (Кир Михаил Всеволодович, Ингваръ, Глеб и Роман Игоревичи, Святослав и Ростислав Святославичи), осуществив братоубийство.

У заговорщиков были все шансы на успех. Во-первых, летописцы, как мы уже отмечали, не зафиксировали никаких войн и территориальных разногласий между братьями в 1212-1217 гг., т.е. был мир, и князья приняли приглашение, *не опасаясь за свою жизнь*. Во-вторых, вместе с князьями прибыли их «*боляры и слуги*» [8, с. 441] - люди более всех заинтересованные в княжении именно своего князя. В-третьих, с целью избежать огласки будущего убийства, заговорщики использовали доверенных людей и нейтральных к политической жизни Рязани половцев: «Снарядили свои слуги и братни и половцы множество» [8, с. 441]. Убийство братьев удалось осуществить; только Ингварь Игоревич не успел приехать, что спасло ему жизнь и нарушило планы Глеба и Константина.

Сразу же после убийства братьев, Константин и Глеб, согласно Московскому летописному своду, бегут к половцам [9, с. 115]. Рязанским князем становится Ингварь Игоревич, который в 1219 г. помешал Глебу захватить власть вооруженным путем: «Безаконньи Глѣбъ Володимеричъ приде со множеством Половецъ к Рязаню, и изиде противу имъ Инъгваръ съ своею братиею, и ступившимися обоимъ бишася крѣпко, и Божьею помощью и креста честнаго силою побѣди [И]нъгваръ злаго братоубицию Глѣба и многъе от Половецъ избиша, а ины извязаша, а сам оканьнии в малѣ утече» [8, с. 444]. Московский летописный свод дополняет информацию Лаврентьевской под 1219 г. участием на стороне Глеба его брата Константина [9, с. 116].

Одержав победу под Рязанью, «того же лета князь Рязанский Инъгваръ присла к великому князю Георгию и къ брату его Ярославу, помочи просящее на Половце, и посласта к нему полка своа, и идее с ними на Половци. Они же слышавшее их бежаша, а кои не уйдоша, и тех избиша и взратишася въ свояси» [9, с. 116].

Интересен еще и тот факт, что к Глебу и Константину, предательски убившим собственных братьев, летописцы относились неодинаково. Глеб в событиях 1217-1219 гг. характеризовался в Лаврентьевской летописи «беззаконным» [8, с. 444], а Константин - «поспешником» [8, с. 440]. В «Полном церковно-славянском словаре» Г. Дьяченко под «беззаконным» понимается человек, не имеющий закона Моисеева (отвергнувший его) или ветхозаветного писания [2, с. 35], т.е. в церковном смысле «беззаконный» обозначает человека, нарушившего заповедь «не убий». Получается, что убийство братьев осуществляли и Глеб, и Константин, а именуется «беззаконным» только первый. Константин, видимо, выступал лишь в качестве помощника.

Несмотря на то, что план убийства князей был почти выполнен (в живых остался лишь один из приглашенных князей Ингварь Игоревич), власть Глебу и Константину захватить не удалось. Решающими, по всей видимости, стали три фактора: 1. позиция рязанской знати, выступившей на стороне выжившего Ингвара Игоревича; 2. поддержка великого князя Юрия Всеволодовича; 3. отсутствие у Глеба экономических ресурсов для длительной борьбы за власть.

Таким образом, в первой четверти XIII века рязанские князья использовали довольно разнообразные методы и способы для удовлетворения своих политических амбиций. Не сумев мирно решить все вопросы между собой, князья стали искать опору вне Рязанской земли. Некоторые князья ориентировались на Чернигов. Так, Кир Михаил Пронский являлся родственником черниговского князя (это помешало ему присоединиться к походу Всеволода в 1208 г.). Глеб и Олег Владимировичи пытались избавиться от политических конкурентов руками великого князя Всеволода, обличив своих родственников в связях с его врагами. В отличие от родных братьев, Изяслав Владимирович в этой ситуации выступил против заведомо более сильных внешних врагов, давая отпор Всеволоду под Пронском. Результат клеветы Владимировичей для Рязанского княжества был роковым – во всех крупных городах сели посадники великого князя. В новых условиях междукняжеская борьба отошла на второй план, так как необходимо было объединить усилия для борьбы против Всеволода. Следствием этой борьбы явилось новое разорение рязанских земель, не помогли даже наемные половецкие отряды. Убедившись в неэффективности большинства способов, Глеб и Константин попытались радикально решить вопрос о власти, убрав всех конкурентов. Решение логичное и почти

исполненное, но случайное спасение Ингвара, который, в свою очередь, для противостояния Глебу воспользовался помощью Юрия Всеволодовича, не оставило шансов Владимировичам захватить власть.

Библиографический список

1. Дьяконов М. Очерки общественного и государственного строя Древней Руси. СПб.: Право, 1908.
2. Дьяченко Г.М. Полный церковно-славянский словарь. М.: Типография Вильде, 1900.
3. Иловайский Д. И. История Рязанского княжества. М.: Университетская типография, 1858.
4. Летописец Переяславля-Суздальского, составленный в начале XIII в. (между 1214-1219 годом) / издан Н. М. Обленским. М.: Университетская типография, 1851.
5. Новгородская первая летопись старшего и младшего изводов / под ред. А. Н. Насонова. М-Л.: АН СССР, 1950.
6. Павлов Н.М. Русская история от древнейших времен. Первые пять веков родной старины (862-1362 гг.). Т.2. М., 1899.
7. Погодин М.П. Древняя русская история, до монгольского ига. Т.1. М., 1871.
8. ПСРЛ Т.І Лаврентьевская летопись. 2 изд. М.: Языки славянской культуры, 2001.
9. ПСРЛ. Т.ХХV Московский летописный свод конца XV в. М-Л.: АН СССР, 1949.
10. Пресняков А. Е. Образование великорусского государства. Очерки по истории XIII-XV столетий. Петроград, 1918.
11. Соловьев С.М. История России с древнейших времен. Кн. 1. Т. I-V. Изд.2. СПб, 1896.
12. Татищев В.Н. История Российская. Т.2. М: АСТ, 2003.
13. Экземплярский А. В. Великие и удельные князья Северной Руси в татарский период, с 1238 по 1505 г. Биографические очерки по первоисточникам и главнейшим пособиям. – Т. 2. Владетельные князья суздальско-нижегородские, Тверские и Рязанские, с одной параллельно-синхронологической и семью родословными таблицами князей. СПб.: издание графа И. И. Толстого, 1891.

СЕКЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

О.А. Абрамова, Н.А. Гришина

Государственный Университет – Высшая Школа Экономики (Нижегородский филиал), Нижний Новгород

ИССЛЕДОВАНИЕ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА КОТИРОВКИ АКЦИЙ БАНКОВ

В данной работе был проведен анализ динамики котировок акций пяти крупнейших российских банков на основе тренда внутрисдневных котировок. Для определения причин изменения тренда были изучены официальные новостные сообщения по исследуемым банкам. Основные группы новостей были сопоставлены с изменениями динамики котировок для выявления степени их влияния. Таким образом, были выявлены фундаментальные факторы, влияющие на изменения котировок акций банков, и оценена степень их воздействия.

В настоящее время перед инвестором открывается множество возможностей для вложения свободных денежных средств. Фондовый рынок является одним из наиболее привлекательных с точки зрения возможностей получения дохода. Основной проблемой является правильный выбор эмитента для покупки его акций. При этом инвестор должен разработать свою стратегию, согласно которой будет осуществляться выбор компании и акций. Стратегия же, в свою очередь, обуславливается способом анализа реалий окружающего его экономического пространства. Для этого у инвестора есть два основных приема: фундаментальный и технический анализ. Технический анализ – это прогнозирование изменений цен в будущем на основе анализа изменений цен в прошлом, которое основывается на анализе временных рядов цен и их графиков — «чартов». Безусловно, практическое применение технического анализа удобно для инвестора и требует от него минимальных затрат времени, но в ряде случаев оно малоэффективно (например, при необходимости выбора эмитента для долгосрочного инвестирования).

Фундаментальный анализ подразумевает подробное изучение среды, в которой формируются котировки акций, и, несмотря на трудоемкость, давно зарекомендовал себя как эффективный инструмент многих успешных долгосрочных инвесторов. Его смысл заключается в выявлении справедливой цены акции, которая складывается под влиянием ряда факторов. Факторы, влияющие на цену акций, индивидуальны для каждого сектора и для каждой отдельной компании.

Особый интерес вызывает анализ факторов, влияющих на котировки акций коммерческих банков как стабильных эмитентов. Эта отрасль в России находится ещё на стадии развития и укрепления. Она имеет ряд характерных особенностей, которые необходимо учитывать при её изучении. Кроме того, этот сектор экономики является весьма прибыльным, и вложения в акции банков можно рассматривать как привлекательные с точки зрения получения дохода. Но, применяя фундаментальный анализ к банковскому сектору, нужно изучить, как особенности этой отрасли влияют на выбор необходимых факторов.

Таким образом, цель данной работы - выявление факторов, влияющих на котировки акций банков. В качестве задач исследования выделим:

1. Анализ динамики банковских котировок, построение графиков.
2. Изучение новостных строк по исследуемым банкам.
3. Выявление факторов для анализа котировок путём сопоставления новостей и отклонений котировок.

Методологической базой исследования являются работы Б.Грэхема, Д.Додда, Д.Цвейга, В.Карбовского, И.Нуждина, Я.Миркина, М.Хаертфельдера, Е.Лозовской, Е.Хануш,

Ю.Масленченкова и других. В качестве инструментария применялся пакет Microsoft Excel, а основной математический метод для проведения анализа – сравнение средних.

В результате анализа методологической проработанности темы исследования было выявлено следующее:

- фундаментальному анализу как научно-практической дисциплине в целом посвящено множество работ, само явление имеет длительную историю формирования и развития;
- фундаментальный анализ рынка ценных бумаг также достаточно исследован и адаптирован к условиям российского фондового рынка;
- фундаментальный анализ котировок акций в банковской сфере практически не развит: исследователи фундаментального анализа не ставят своей целью выделение его в отдельную сферу изучения.

Изучение экономической литературы по данной тематике дает возможность сформулировать основные принципы проведения фундаментального анализа цен акций. Основная идея такого рода анализа сводится к выявлению справедливой цены акции с помощью изучения основных факторов, влияющих на её формирование. Цель анализа – оценка инвестиционной привлекательности предприятий, выявление недооценённых акций, наиболее привлекательных предприятий и отраслей для инвестирования. Проведение фундаментального анализа основывается на важнейших показателях деятельности компании. Данные, в основном, берутся из отчётности, а также из публикуемых материалов, публичных выступлений руководства компании.

В качестве показателей, влияющих на котировки акций, большинством исследователей предлагаются:

- 1) показатели финансового положения эмитента;
- 2) положение на рынке (конкурентоспособность);
- 3) организационно-технические и кадровые показатели;
- 4) показатели использования ресурсов эмитента;
- 5) дивидендная политика организации;
- 6) структура акционеров (собственников).

Для выполнения задач данной работы проанализируем то, каким образом информация об изменении вышеуказанных показателей, может сказываться на уровне банковских котировок и выявим факторы, влияющие на котировки акций банков. На уровне отдельного банка, занимающегося эмиссией акций, в качестве анализируемых факторов определим те, состояние и изменение которых может отследить любой трейдер, не обладающей инсайдерской информацией и особым режимом доступа к данным.

Этапами проведенного исследования являются:

I. Формирование выборки объектов исследования (Таковыми банками являются: ОАО «Акционерный коммерческий Сберегательный Банк РФ», Банк ВТБ (ОАО), ОАО «Банк Москвы», Банк «Возрождение» (ОАО), ОАО АКБ «Росбанк»)

II. Выбор периодов анализа.

III. Определение источников данных для анализа.

Основным источником данных для анализа являются новостные сообщения, представленные на официальных сайтах банков и в СМИ.

Алгоритм анализа

Шаг 1: Обработка данных по котировкам банков. Построение тренда по средним значениям внутрисдневных котировок акций 5 крупнейших коммерческих банков РФ (по размеру активов, капитала и рыночной капитализации). В качестве примера построения такого тренда приведем данные котировок акций ОАО «Банка Москвы»:



Рис. 1. Динамика котировок акций Банка Москвы (данные за 970 дней, с 16.12.2004г по 21.11.2008г)

Шаг 2: Обработка данных новостной строки по официальным сайтам исследуемых банков.

Шаг 3: Разделение всех новостей на основные группы:

1. Договоры о сотрудничестве.
2. Собрание акционеров.
3. Признание рейтинговыми агентствами, повышение рейтинга.
4. Награды, поощрения.
5. Публикации отчетности, раскрытие финансовых результатов.
6. Решение о выплате дивидендов.
7. Изменения в составе руководства, системе управления.
8. Решения о дополнительной эмиссии.
9. Заседания Наблюдательного совета.
10. Выдача крупных кредитов.
11. Продажа акций, долей и пр.
12. Расширения за счет приобретения акций, долей других компаний, выпуски облигаций.
13. Прочие события (информационные сообщения, опровержения и т.д.)

Критерием выбора сведений является возможность влияния их на котировки акций, исходя из общих закономерностей фундаментального анализа.

Шаг 4: Сопоставление новостных сообщений с графиками динамики котировок.

Шаг 5: Определение факторов, влияющих на котировки акций, описание сути влияния.

В результате пошаговой реализации данного алгоритма в качестве факторов, влияющих на котировки акций банков, выявлены:

Таблица 1

Факторы, влияющие на котировки банковских акций и последствия влияния

Группа новостей	Возможность быть фактором, имеющим определенное влияние на котировки	Описание влияния
1	2	3
1. Договоры о сотрудничестве	Потенциальный фактор	В течение нескольких дней после подписания возможен как рост, так и падение. Зависит от финансового состояния партнера.
2. Собрание акционеров	Фактор	Уверенная тенденция к падению.

3. Признание рейтинговыми агентствами, повышение рейтинга.	Не фактор	Бессистемные колебания.
4. Награды, поощрения	Не фактор	Бессистемные колебания.
5. Публикации отчетности, раскрытие финансовых результатов	Фактор	Преимущественно рост (возможно, обусловленный неплохими финансовыми результатами исследуемых банков). Но при негативной информации - падение.
6. Решение о выплате дивидендов	Фактор	Устойчивое падение.
7. Изменения в составе руководства, системе управления	Потенциальный фактор	Поведение котировок малопредсказуемо, скорее всего, зависит от происходящих рокировок.
8. Решения о дополнительной эмиссии	Фактор	В более чем 70% прецедентов рост котировок.
9. Заседания Наблюдательного совета	Не фактор	Нельзя определить тенденцию.
10. Выдача крупных кредитов	Потенциальный фактор	Как правило, приводит к краткосрочному росту.
11. Продажа акций, долей и пр.	Потенциальный фактор	В чуть более половины случаев ведет к росту котировок (связано с тем, что продаются доли в уставном капитале убыточных и проблемных компаний)
12. Расширения за счет приобретения акций, долей других компаний; выпуски облигаций	Потенциальный фактор	Незначительное превалирование прецедентов с тенденцией к росту.
13. Прочие события (информационные сообщения, опровержения и т.д.)	Не фактор	Возможно, в силу разобщенности данной группы событий практически невозможно проследить какие-либо тенденции.

Существенными и бесспорными факторами влияния на котировки акций банков из вышеперечисленных были определены следующие события:

1. Собрание акционеров.
2. Публикации отчетности, раскрытие финансовых результатов.
3. Решения о выплате дивидендов.
4. Решения о дополнительной эмиссии.

При этом факторами, влияющими на понижение котировок акций, являются: информация о собрании акционеров; негативная информация, представленная в публикациях, отчетности и раскрытых финансовых результатах; решения о выплате дивидендов. К факторам, влияющим, напротив, на рост котировок, относятся: положительные тенденции в публикуемой отчетности и раскрытых финансовых результатах; решения о дополнительной эмиссии акций.

НАЦИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА КАК ДОМИНАНТА В СТАНОВЛЕНИИ НОВОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Одним из главных направлений государственной политики на сегодняшний момент является смена сложившейся модели экономического роста. В связи с этим, модернизация национальной инновационной системы становится первоочередным вопросом. Необходимо наладить взаимодействие всех компонентов национальной инновационной системы, усилить восприимчивость экономики к внедрениям инноваций и лишь тогда можно будет говорить о начале нового экономического роста в России.

В XXI веке нашей стране вновь необходима всесторонняя модернизация, основанная на ценностях и институтах демократии. «Вместо примитивного сырьевого хозяйства мы создадим новую экономику, производящую уникальные знания, новые вещи и технологии, вещи и технологии, полезные людям»^[5], а это возможно лишь при переходе к качественно новой модели экономического роста. Поэтому модернизация национальной инновационной системы становится первоочередным вопросом формирования «новой экономики». Одним из приоритетов государственной политики является смена сложившейся модели экономического роста. Вместо «нефтяного» роста мы должны перейти к инновационному.

Инновационные системы всех уровней являются доминантами в становлении новой модели экономического роста. «Главными их компонентами выступают возникающие на всех стадиях воспроизводственного цикла инновации, различающиеся по происхождению, степени новизны, предметно содержательной структуре, воздействию на экономические процессы»[2, С.12].

Модель рынка изменяется в ускоренном режиме, так как современные средства связи и возможности, которые предоставляет интернет, позволяют сгладить асимметричность информации, и рынок приближается к модели совершенной конкуренции, где все имеют равный свободный вход на рынок и у всех одинаковый доступ к информации. Меняется и поведение монополий отраслей «новой» экономики, которые вопреки монополиям действующим в традиционной экономике, увеличивают объемы производства и снижают цены. Все это становится возможным благодаря существенному снижению издержек вследствие использования новых технологий, которые дешевлею гораздо быстрее, чем это наблюдалось во время предыдущих технологических революций.

Все эти изменения касается пока лишь тех сфер (а их не так уж много и не все они имеют стратегическую направленность) где действительно начала функционировать «новая» экономика, где активно применяются инновации, которые уже и не воспринимаются таковыми. Национальная инновационная система рассматривается как главная сила способная интенсифицировать экономический рост. И поскольку в России еще не начата комплексная модернизация всей экономической системы, а имеются лишь некоторые ее предпосылки в виде не всегда четких законопроектов и не особенно эффективных исполнениях их, а также вследствие сырьевой направленности экономики России, необходимо не только активное желание построения НИС «снизу», но и действенные меры для укрепления взаимодействий компонентов НИС «сверху».

Долгое время «возможность получения огромных и по сути дармовых доходов от вывоза сырья и энергоресурсов за границу провоцировало оттягивание решения все более обострявшейся проблемы модернизации российской экономики, ее реструктуризации и перевода на путь инновационного развития»[3, С. 19].

Необходимо наконец признать, что 90 % экспорта России в виде топлива, сырья и базовых промышленных полуфабрикатов и считанные проценты экспорта гражданской продукции это не предел наших возможностей на мировом рынке. Важно показать, что мы можем экспортировать

не только продукцию отраслей первичного передела (такая ситуация пока у нас и на инновационном рынке), но и продукцию с высокой добавленной стоимостью (пока, получая доходы лишь от первого - добывающего передела, Россия несет огромные финансовые потери). Тем более что в стране все более разрастается конкуренция за ресурсы между отечественным спросом и экспортом.

Для становления новой модели экономического роста, как отмечается во многих источниках, необходимо провести технологический аудит России, провести инвентаризацию отечественного инновационного предложения.

Анализ динамики отраслевой структуры отечественного народного хозяйства показывает, что происходит процесс деградации структуры промышленного производства вследствие ухудшения состояния материально-технической базы. «Инвестиции, несмотря на их значительные объемы и темпы роста, не привели к существенным изменениям в экономических пропорциях.К концу межкризисного периода на крупных и средних коммерческих предприятиях в наиболее инвестиционно привлекательных добывающих отраслях износ машин и оборудования достиг 55%, а доля полностью изношенных машин и оборудования – 24%»[4, С.92].

В целом все это объясняется невосприимчивостью российской экономики к технологическим модернизациям, которая возникла в результате долгой экспортно-сырьевой ориентации. «Были разрушены вертикальные производственно-экономические связи и последовали стагнация и даже деградация ряда жизненно важных отраслей экономики и импортозамещения их продукции (машиностроение, станкостроение, легкая промышленность, судостроение, лесопереработка и т.д.). Речь идет об отраслях, потенциально восприимчивых к инновациям» [4, С.94].

Технологическое внедрение инноваций в сложившуюся жесткую технико-технологическую цепь представляет собой ряд проблем, так как новые и старые технологии как звенья одного процесса плохо совместимы или могут быть несовместимы вообще. Соответственно, процесс внедрения потребует значительных затрат как временных так и материальных.

Национальная инновационная система должна быть сориентирована на значительное сокращение этих затрат, чтобы усилить спрос на технологические инновации. Пока же меры, предпринимаемые правительством, свидетельствуют лишь о стимулировании их предложения (существует лишь стратегическая направленность мер на научную сферу).

Причин и факторов, которые тормозят становление инновационной экономики и новой модели экономического роста, множество, и все они идут от несовершенства существующей на сегодняшний момент национальной инновационной системы.

Еще одно направление необходимое для создания условий становления новой модели экономического роста – это создание условий для диалога государства, науки и бизнеса.

Общепризнанным является тот факт, что на сегодняшний момент в России наука и промышленность являются двумя различными слабо пересекающимися сферами, то есть это означает, что существующий инновационный потенциал страны активно используется где-то не у нас. Получается, что громадный объем научно-технической информации по-прежнему уходит из России. В то время как мы могли бы (направив усилия правительства в нужное русло) продавать опять-таки не инновационное сырье, а инновационную продукцию.

Инновационная система нужна для того, чтобы государство разделило риски бизнеса. Организацией производства будет заниматься бизнес, а государство должно создать условия, продумать и реализовать инновационный механизм. При создании новой модели экономического роста необходимо уделить внимание решению главных обязательных внутренних задач (жизнеобеспечение + безопасность) и реализовать свои главные конкурентные преимущества на глобальном рынке: обширные природные ресурсы + геополитическое положение + высокий уровень образования и науки + области, где имеется мировое лидерство.

Национальная инновационная система должна быть построена взаимосвязано и равномерно, своевременно выявлять и устранять свои существующие недостатки и соответствовать тому уровню развития которого хочет достичь национальная экономика. Пока же и НИС и состояние

нашей экономики требует решительных и радикальных перемен. Не устраняя существующей тенденции экспорта энергоресурсов, а разумно используя соответствующие доходы в качестве финансовой базы как основы для перевода российской экономики на инновационный путь развития, возможно будет использовать наше сырьевое преимущество именно как преимущество постоянное, а не временное, существующее лишь до момента исчерпания всех природных ресурсов.

Поддерживая научную сферу, следует не забывать и о поддержке сферы применения и внедрения инновации в реальный сектор экономики. Создавая инновационную инфраструктуру, и при определении политики в области инновационной системы, государству необходимо иметь консультантов из ИТ специалистов, подобно тому как чиновники имеют при себе профессионалов нефтедобычи.

В вопросах размещения технопарков и развития инфраструктуры вокруг них, а также льгот в налогообложении и аренде государство должно довольно лояльно подходить к инновационной отрасли. И если в США даже при льготах и всяческой поддержке существует большой риск, то в России никакие организации не рискнут переехать в зону технопарков.

Только наладив взаимодействие всех компонентов национальной инновационной системы и равномерно распределив финансирование на каждый из элементов этой системы, можно будет говорить о начале нового экономического роста в России.

Библиографический список

1. Гурин А., Масленников А. Воспроизводственные коллизии "открытия" российской экономики в нынешней мирохозяйственной ситуации. – Российский экономический журнал 2009. №5 с. 70-84.
2. Зинов В.Г. Менеджмент инноваций: Кадровое обеспечение. – М.: Дело, 2005. – 496 с.
3. Иванов И.Д. Внешнеэкономический комплекс России: взгляд изнутри. – М.: Русь-Олимп, 2009. – 414 с.
4. О. Матвеев Проблемы перехода к инновационному типу экономического развития. – Экономист 2009. №8 С.92-96.
5. Официальная стенограмма на сайте kremlin.ru., 2009

Л. П. Божко

Донской государственный технический университет, Россия, Ростов-на-Дону

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

В статье раскрываются основные проблемы становления цивилизованного рынка образовательных услуг с точки зрения концепции маркетинга; представлена характеристика субъектной структуры современного рынка образовательных услуг

Становление цивилизованного рынка образовательных услуг в России затянулось. Полагать, будто можно сформировать совершенный рынок образовательных услуг в квазирыночной экономике, - это нелепость. Внедрение рынка в социальной сфере (в том числе в образовании) должно следовать за развитием рынка в экономике. Как и в других отраслях, в образовании вуз не должен предлагать образовательные программы, исходя из имеющихся у него ресурсов. Исходной точкой должны стать потребности и запросы потребителей и других целевых аудиторий вуза: студентов и слушателей, будущих работодателей, рекрутинговых агентств, абитуриентов, государственных органов образования, общества в целом. Чтобы реагировать на запросы потребителя адекватно и в полной мере, необходимо перестраиваться и принимать форму наиболее удобную для функционирования в новой среде. Эта новая для большинства вузов ситуация не всегда вовремя и правильно ими понимается. Не совсем правильно это понимается и государством, зачастую оказывающим негативное влияние на высшие учебные заведения. Для выполнения стоящих перед вузами задач им придется пройти ряд серьезных изменений. Первое,

на наш взгляд, необходимое - модернизирование в сфере маркетинга.

Сегментация рынка образовательных услуг по группам потребителей ключевой момент в маркетинговом исследовании деятельности вузов в России.

Применительно к образовательным услугам существуют три основных типа потребителей, образующих соответствующие рынки: потребители - личности, потребители - предприятия и организации различных форм собственности, органы государственного и регионального, местного управления. Каждый из соответствующих типов рынков обладает своими особенностями, диктует особые требования в отношении маркетинга.

Рынок, на котором потребителями выступают личности, сегментируется в соответствии с социально-демографическими, экономическими и культурными критериями. Исторически это первичное звено в общей структуре маркетинга в целом, так же как и в сфере образования. Важнейшая особенность маркетинга здесь - необходимость иметь дело с широчайшим кругом различных по своим требованиям, вкусам, приоритетам и проблемам потребителей. Поэтому именно здесь сегментация рынка, причем наиболее тщательная, особенно необходима. Другая особенность этого рынка - удлиненность, многозвенность и вытекающая отсюда трудная управляемость продвижения продукции. В образовании эта особенность существует в специфическом виде - не как множественность звеньев посредничества при продажах, а как множественность и неформальность источников информации, а также лиц, принимающих участие в принятии решения - родителей и других членов семьи, друзей, знакомых и т.п. Для этого рынка характерно также, что личности, как субъекты принятия решений могут оказаться (по крайней мере, в сравнении с профессионалами из кадровых служб предприятий) в наименьшей степени информированы, организованы, целенаправленны в процессе осуществления своего выбора. Рынок, субъектами предъявления спроса на котором выступают фирмы (предприятия и организации), несомненно, является более профессиональным - ведь потребители здесь осуществляют свой выбор регулярно, в соответствии с принятыми стратегиями и планами действий. Поэтому и со стороны субъектов, представляющих предложение услуг, он также предполагает больший профессионализм; вместе с тем это упрощает целый ряд процедур. Рынок предприятий легче поддается структуризации, сегментируется по отраслевому и другим признакам. Здесь меньше количество клиентов (хотя число их растет в связи с формированием слоя малого бизнеса), а их задачи более масштабны. Сказывается и географическая концентрированность этого рынка, по крайней мере в отношении ряда профилей и специальностей подготовки, со стороны территориально - производственных комплексов. Предприятиям и организациям, в отличие от личностей, свойственна относительно низкая выраженность реагирования, эластичность спроса в зависимости от изменений цены на услуги. Однако действует и другая особенность их спроса: предприятия и организации куда энергичнее реагируют на структурные сдвиги в экономике, соответственно быстро изменяя спрос в отношении профилей и специальностей подготовки.

Предприятия активнее, чем личности, взаимодействуют с посредническими структурами: службами занятости, агентствами, непосредственно с образовательными учреждениями и их объединениями, с органами управления образованием.

На протяжении всей истории советского государства предприятия чувствовали себя в приоритетном положении по отношению к личностям обучающихся, т.к. были связаны с системой централизованного распределения выпускников. Возврат к общей рыночной логике, когда рынок личностей, как конечных потребителей образовательных услуг, является первичным, определяющим по отношению к рынку предприятий-потребителей, дается последним с большим трудом.

В отношении третьего типа рынка, где потребителями выступают органы управления различных уровней, последняя из только что отмеченных особенностей проявляется еще более ярко. Именно органы государства, длительное время являвшиеся единственными инвесторами сферы образования, постоянно чувствовали себя его исключительными хозяевами, что

воплощалось в государственной системе распределения выпускников. Практика заказных отношений по подготовке специалистов для органов власти (включая также переподготовку и повышение квалификации) на условиях свободного рыночного выбора также еще только формируется. Вместе с тем этот рынок достаточно привлекателен для образовательных учреждений, прежде всего - масштабами и гомогенностью спроса на специалистов (преимущественно в сферах экономики, менеджмента, права и ряда других гуманитарных профилей и специальностей), его определенной гарантированностью, а также положением самих клиентов во властной иерархии.

В настоящее время в образовательный процесс вовлекаются субъекты, мотивированные посторонними для образования ценностями, среди которых: возможность беззаботно провести определенное количество лет в престижном городе, избежав к тому же проблем легализации своего проживания в нем, прописки; получение отсрочки от призыва на военную службу; шанс для перспективного "обустройства" личной жизни и др.

Проведенный неформализованный анализ активности обучающихся, осуществленный путем включенного наблюдения и опросов ряда преподавателей и организаторов учебного процесса в одном из коммерческих вузов Ростова - на - Дону, показывает, что до трети "студентов" согласны годами вносить плату за обучение, не сдавая экзаменов и зачетов. Это свидетельствует о том, что ими фактически оплачивается создание условий для удовлетворения потребностей, никак не связанных с образованием. Другая значительная часть контингента обучающихся в вузах воспринимает образовательный процесс лишь как неизбежность на пути к искомому диплому. Образование для них подменено "дипломированием". Образовательное учреждение, если оно заботится о своем имидже и о собственных перспективах (в том числе и в плане аккредитации, нострификации дипломов), не может идти па поводу таких "потребителей", насколько коммерчески выгодными не были бы контракты с ними. Именно поэтому высокий процент формирующегося отсева из коммерческих образовательных учреждений - это естественное следствие несовпадения целевых ориентации учреждения и клиента. Целью моего анализа активности учащихся, была попытка доказать, что клиент далеко не всегда прав; хотя такая постановка вопроса весьма нетипична для маркетинга, но логично предположить, что продуманная сегментация рынка с учетом психографических и поведенческих факторов могла бы стать инструментом предотвращения подобных коллизий.

В дополнение к вышесказанному, следует заметить, что в России есть некая особенность, которая может препятствовать развитию рынка образовательных услуг. Эта особенность ярко выраженный монополизм государства в отношении образовательных услуг. Монополизм государства проявляется, прежде всего, в предложении ограниченного числа бесплатных (да и платных тоже) учебных мест. И дело здесь не в том, что у бюджета нет денег на открытие новых. Государству выгодно не увеличивать их число, а вынуждать вуз открывать дополнительно платные места. При этом поощряется предпринимательская активность вуза, но забывается, что вуз - не фирма, а производство товаров и образовательных услуг - вещи разные.

Монополизм государства как собственника проявляется в и диктате цен потребителю. Безумные цены, предлагаемые госвузами, решают задачу максимизации прибыли, но не достижения конкурентного преимущества на рынке.

При этом игнорируется высокий уровень затрат и неэффективное использование вузами имеющихся у них ресурсов (кадровых, материальных). Негосударственные вузы сегодня редко могут предложить даже близкие условия для обучения, поэтому они вынуждены идти на снижение цены. Наконец, государство-монополист всеми силами стремится сохранить свои привилегии, ограничивая образовательный рынок от вторжения на него конкурентов со стороны. Конечно, лицензирование придумано не для создания монополий. Однако, проблемой лицензирование становится именно для негосударственных вузов, и этот побочный его эффект нельзя не замечать. Так что экономически неравноправными, т.е. лишенными возможности выбора на рынке образования оказываются не только абитуриенты, но и вузы с другой (исключая государственную)

формой собственности.

Экономическая свобода потребителя-абитуриента означает не только право, но и реальную возможность выбирать. Конечно, это в первую очередь выбор специальности. Но это также и выбор вуза-производителя образовательных услуг. А для этого одну и ту же специальность, например, "Лечебное дело", должны предлагать как минимум 2 вуза. Далее - это выбор формы подготовки. И здесь необходимо иметь возможность получить желаемое образование не только по дневной форме обучения, но и по всем возможным, и конечно не в одном вузе. Наконец, возможность выбора должна распространяться и на способ финансирования образования. Именно здесь лежат наибольшие проблемы. Государство-монополист, одной рукой предлагая высокие цены, а другой - пощипывая карманы родителей абитуриентов (а как иначе назвать невыплату зарплаты бюджетникам) весьма умело ограничивает доступ большинству населения к высшему образованию.

Библиографический список

1. Адыкаева Е.Н. Модификация высшего образования как фактор новой экономики // Национальная инновационная система России проблемы становления и развития - Сборник научных трудов. – 2006.
2. Гаврилов Ю. Сергей Иванов опровергает слухи о том, что учебы в вузах будет целиком за деньги // Российская газета" - Федеральный выпуск №4591 – 2008 г.
3. Дудник С.И. Образовательная политика в современной России: проблемы и перспективы // Образование и гражданское общество. – 2002 - №1, с.20.
4. Ильинский И.Б. Об экономической природе современного отечественного образования // Высшее образование в России. – 2004 - №9, с.39.

Л.А. Борискова, О.В. Глебова

Арзамасский политехнический институт (филиал) Нижегородского государственного технического университета им. Р.Е.Алексеева, Россия, Арзамас

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрены особенности функционирования научно-производственных предприятий в рыночных условиях хозяйствования, в том числе возможные варианты реализации результатов инновационной деятельности, специфика научно-производственной базы, преимущества интеграции в крупные интегрированные структуры.

В настоящее время одним из условий экономического развития предприятий является рост их конкурентоспособности. Повышать конкурентоспособность отечественных предприятий необходимо за счет активизации инновационной деятельности и практического использования ее результатов. Только инновационно ориентированные предприятия, которые опираются на последние технологические достижения и создают изделия с высокой добавленной стоимостью, пользующейся спросом потребителей, способны конкурировать на мировом рынке.

Ситуация, когда предприятие самостоятельно реализует все этапы жизненного цикла инновации, начиная с фундаментальных исследований и заканчивая производством встречается не часто, так как для выпуска конечного изделия практически ни одна фирма не в состоянии провести все необходимые фундаментальные и прикладные исследования. Фундаментальные, поисковые и прикладные исследования преимущественно проводятся в отраслевых академиях и институтах, опытно-конструкторские работы в отраслевых институтах занимают небольшой удельный вес, они в основном осуществляются проектными, научно-производственными и конструкторскими организациями.

Организация, для которой научные исследования и разработки составляют основной вид деятельности, являются научными организациями. В законодательстве РФ [4] научной организацией признается юридическое лицо независимо от организационно-правовой формы и формы собственности, а также общественное объединение научных работников, осуществляющее в качестве основной научную и/или научно-техническую деятельность, подготовку научных работников и действующее в соответствии с учредительными документами научной организации.

Объем научной и научно-технической деятельности данных предприятий составляет не менее 70% общего объема выполняемых работ и уставом предусмотрен ученый (научный, научно-технический) совет в качестве одного из органов управления.

Одно из центральных мест в структуре национальной инновационной системы страны заняли научно-производственные организации. Появление в отечественной экономике научно-производственных предприятий связано с усилением интеграции науки и производства. Основная часть данных предприятий принадлежит оборонно-промышленному комплексу страны.

Исследования научно-производственных предприятий позволили выделить ряд особенностей, оказывающих влияние на уровень управления и планирования инновационной деятельности.

Инновационная деятельность научно-производственных предприятий осуществляется в качестве основного вида деятельности и представляет собой проведение инновационных разработок для продажи. Однако часть инновационных разработок благодаря имеющемуся производственному потенциалу внедряется в собственное производство. Кроме того, в ряде случаев предприятия в рамках трансферта инноваций передают права на использование полученных результатов другим предприятиям путем заключения лицензионных соглашений. Таким образом, научно-производственные предприятия могут по-разному реализовывать результаты инновационной деятельности: продать результаты разработок на сторону, внедрить НИОКР в собственное производство, передать права на НИОКР другим предприятиям.

Реализация результатов НИОКР научно-производственным предприятием в рамках самого предприятия позволяет избежать решения проблем сопровождения и контроля за использованием интеллектуальной собственности. Кроме того, когда производителем новой продукции является разработчик, это позволяет избежать многих проблем связанных с внедрением разработок в производство, так как уже на стадии разработки были учтены технические и технологические возможности предприятия.

Успешное проведение НИОКР и их внедрение в производство осуществляется благодаря высокому удельному весу опытно-экспериментального и узкоспециализированного оборудования. Именно они определяют современный технический уровень производства научно-производственных предприятий ОПК, являются активной частью основных фондов, непосредственно определяющими конкурентоспособность разработанной и производимой продукции.

Специфика опытно-конструкторских работ, преобладание узкоспециализированного оборудования, вследствие узкоспециализированного производства обуславливают высокий удельный вес инженерно-технических и научных кадров. Научно-производственная сфера предъявляет высокие требования к квалификации специалистов, обусловленные сложностью и специфичностью труда разработчиков, при этом подготовка высококлассного специалиста требует длительного времени. От научного кадрового потенциала предприятий зависит уровень инновационной активности предприятий и успешность инновационных разработок

У научно-производственных предприятий принадлежащих оборонно-промышленному комплексу большую долю финансирования инновационных разработок составляют средства федерального бюджета. Частный капитал слабо заинтересован в инвестировании ОПК, так как циклы производства в нем длительные и требуются большие вложения в НИОКР. Госзаказ играет в этих условиях важную роль, обеспечивая устойчивость работы научно-производственных предприятий, давая им возможность повысить свой технический уровень, модернизировать оборудование, выходить на внутренний и внешний рынок с конкурентоспособной продукцией.

Инновационная активность научно-производственных предприятий оборонно-промышленного комплекса традиционно выше промышленных предприятий.

Узкоспециализированное производство научно-производственных предприятий, ориентация на выполнение государственного заказа предопределяет интеграцию вертикального типа.

Практика показывает, что отдельно взятому узкоспециализированному предприятию сложно финансировать и применять полномасштабные наукоемкие технологии, сложно должным образом координировать свою работу с другими смежными предприятиями, это препятствует снижению издержек производства и повышению качества продукции [3].

Образование крупных интегрированных структур путем объединения существующих научно-исследовательских, научно-производственных, производственных организаций производится в целях концентрации ресурсов, обеспечения адекватной конкуренции, создании условий для выживания в реальных экономических условиях. Опыт ведущих стран показывает, что только крупным вертикально-интегрированным корпорациям доступна организация инновационных процессов на ключевых этапах технического прогресса[2].

Особенностью вертикально интегрированных структур, которые охватывают полный жизненный цикл инновационного продукта: от фундаментальных исследований до последней ступени жизненного цикла - сервисного обслуживания и утилизации, является то, что инновационный процесс, реализуется в их пределах с большей вероятностью. Происходит уменьшение «двойной надбавки», снижение транзакционных издержек и обеспечение устойчивого сбыта инновационного продукта. [1]. Корпорации обладают возможностями по страхованию рисков, формированию специализированных корпоративных фондов НИР и НИОКР.

Появление крупных интегрированных структур должно способствовать не только наращиванию конкурентных преимуществ, но и совершенствованию всей системы управления оборонно-промышленным комплексом.

Преимущество крупных интегрированных структур перед мелкими и средними предприятиями заключаются в следующем:

- более высокий уровень развития технологической базы позволяет реализовать инновационный процесс в их пределах с большей вероятностью;

- более высокий профессионально-квалификационный потенциал кадров, дает возможность быть на уровне передовых достижений, патентов и других видов интеллектуальной собственности.

- большая возможность привлечения финансовых ресурсов, необходимые для проведения инновационных разработок и приобретения высокопроизводительного оборудования.

Создание вертикально интегрированных объединений позволяет повысить загрузку оборудования, увеличить эффективность использования результатов научно-исследовательской деятельности, а главное – интегрировать решение общенациональных задач как по целям, так и по достигнутым результатам.

Таким образом, основная задача в настоящее время заключается в создании основы для перехода экономики на инновационный путь развития. Активную роль в данном процессе должны играть научно-производственные предприятия, в рамках вертикально интегрированных структур.

Библиографический список

1. Федеральный закон о науке и государственной научно-технической политике от 23.08.96 №127-ФЗ.
2. Бутаков А. Инновационные процессы в интегрированных структурах // Экономист. 2005, №7. С. 39-51.
3. Семенова Е. Возможности инновационного типа развития // Экономист. 2006, №3. С.14-26.
4. Спицын А. Интеграция и модернизация экономики // Экономист. 2006, №5. С. 3-9.

Л.Г. Булах

Негосударственное образовательное учреждение «Гуманитарно-социальный институт»,
Люберцы, Московская область

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НА МАЛОМ ПРЕДПРИЯТИИ

В статье проанализированы основные подходы к определению «инвестиционного проекта», существующие в современной научной литературе. Автор рассматривает возможные подходы к оценке эффективности инвестиционных проектов, определяет их преимущества и недостатки и показывает необходимость использования многокритериального отбора инвестиционных проектов для успешного функционирования малого предприятия.

Развитие и эффективное функционирование малых предприятий, существующих в сложных условиях, сформировавшихся в Российской Федерации, зависит от инвестиционной деятельности, основным инструментом которой является инвестиционный проект.

Многочисленность проблем, связанных с инвестиционным проектом – отсутствие общепринятого определения понятия, необходимость экономического обоснования, сложность в управлении, ограниченность источников финансирования, существование в условиях неопределенности и воздействия внутренних и внешних рисков - делает тему исследования актуальной. Значимость темы подтверждается и высказыванием президента Медведева Д.А. на совещании по проблемам инвестиционного климата в Российской Федерации (02 февраля 2010) «каждый убитый бюрократией инвестиционный проект — это потерянные доходы и несозданные рабочие места».

В зарубежной экономической литературе значительный вклад в анализ инвестиционных проектов внесли научные труды Шарпа У., Александера Г., Бейли Д., Бирмана Г., Боди З., Маркуса А., Майерса С. и многих других.

К отечественным публикациям по данной теме следует отнести работы Липсица И.В., Виленского П.Я., Лившица В.Н., Бланка И.А., Смоляка С.А., Римера М.И., Ткаченко И.Ю., Ковалева В.В., Шеремета В.В. и других авторов.

Однако, в настоящее время, в условиях экономического кризиса, многие проблемы, связанные с инвестиционными проектами требуют теоретического и практического переосмысления и дальнейшего совершенствования с учетом специфики функционирования малых предприятий и сложившейся системы хозяйствования.

Таким образом, цель данной статьи заключается в расширении знаний об инвестиционном проекте.

Проанализируем существующие подходы к определению понятия «инвестиционный проект». Следует отметить, что в научной литературе термин трактуется весьма неоднозначно.

Проект (от лат. *proiectus*-устремленный вперед) обычно рассматривают как совокупность необходимой и достаточной для осуществления процесса документации.

В толковом словаре русского языка Ожегова С.И. и Шведовой Н.Ю. термину дается несколько определений [3]:

1. разработанный план сооружения или устройства чего-нибудь (проект моста, дипломный проект);
2. предварительный текст документа (проект договора);
3. замысел, план.

Многоаспектность понятия раскрывается и в определении Римера М.И.: «проект – это технико-экономически обоснованный комплекс маркетинговых, технико-технологических, строительных, организационных, финансовых, управленческих и иных решений, направленных на достижение сформулированной цели развития производства в форме нового строительства или расширения, реконструкции, технического перевооружения действующего производства» [6].

Зарождение основ рыночной экономики в России, появление новых условий хозяйствования во второй половине 90-х годов прошлого века привело к возникновению термина инвестиционный проект.

В общем смысле под инвестиционным проектом (англ. investment project) понимают план вложения капитала в целях извлечения прибыли.

Существуют и другие определения инвестиционного проекта. (Таблица №1)

Таблица №1

Определения понятия «инвестиционный проект»

№	Определение	Автор(ы) определения
1.	Инвестиционный проект – обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектно-сметная документация, разработанная в соответствии с законодательством России и утвержденная по установленным стандартам (нормам и правилам), а также описание практических действий по осуществлению инвестиций в форме бизнес- плана.	Крылов Э.И., Власова В.М., Журавкова И.В. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия: Учеб пособие.- 2-е изд., перераб. и доп.-М.: Финансы и статистика, 2003.- С.5
2.	Термин «инвестиционный проект» можно понимать в двух смыслах: – в узком понимании – как комплект документов, содержащих формулирование цели предстоящей деятельности и определения комплекса действий, направленных на ее достижение (т.е. как документации); – в широком понимании – как сам комплекс мероприятий, направленных на достижение сформулированной цели (т.е. как деятельность).	Инвестиции: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений./И.Ю. Ткаченко. И.И.Малых- М.: Издательский центр «Академия», 2009.-С.58
3.	Инвестиционный проект — это комплекс мероприятий, обеспечивающих достижение определенных целей и заданных результатов, совокупность организационно-правовых и финансовых документов, необходимых для осуществления каких-либо действий или описывающих такие действия по отношению к инвестициям	Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов. — 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. - С. 249
4.	Инвестиционный проект рассматривается как комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленных на достижение определенных целей в течение ограниченного периода времени	Инвестиции: учеб. пособие / Л.Л. Игонина; под ред. д-ра экон. наук, проф. В.А. Слепова. — М.: Экономисту 2005. —С.328

Проанализировав различные определения, автор приходит к выводу, что инвестиционный проект рассматривается двояко: как комплекс мероприятий, с одной стороны и совокупность документов, с другой стороны. В Федеральном законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» отражена аналогичная идея: «Инвестиционный проект — обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектно-сметная документация, разработанная в соответствии с законодательством Российской Федерации и

утвержденными в установленном порядке стандартами (нормами и правилами), а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план)»[1].

Автор придерживается другой точки зрения, разделяя мнение Виленского П.Л., Лившица В.Н., Смоляка С.А. определяя проект как «комплекс законных действий (работ, услуг, управленческих операций и решений), обеспечивающих достижение определенных целей (получения определенных результатов)», они подчеркивают ошибочность отождествления проекта с «кипой бумаги в папке, на титульном листе которой написана «Проект...», «Инвестиционный проект...».[4] Ученые предлагают различать «действия, образующие проект, и сведения о них, их описания, изложенные в той или иной форме». Описания, в рамках этого подхода, предложено называть проектными материалами (документы, содержащие описание и обоснование проекта), а процесс их изготовления - проектированием.

Понятие инвестиционного проекта является производным по отношению к основному - «проект». Основными отличительными чертами инвестиционного проекта являются финансирование за счет инвестиционных ресурсов, увеличение численности субъектов, заинтересованных в его реализации.

Для более детального раскрытия содержания понятия исследуем возможные критерии и схемы классификации инвестиционного проекта на основе отечественного и зарубежного опыта.

Классификация инвестиционных проектов малого предприятия.

1. По отношению друг к другу:
 - независимые (проекты не оказывают влияния друг на друга);
 - взаимоисключающие (реализуется только один проект из нескольких альтернативных вариантов);
 - взаимозависимые (совместная реализация приводит к возникновению дополнительных эффектов - синергии);
 - взаимодополняющие (проекты должны реализовываться вместе).
2. По срокам реализации:
 - краткосрочные (до 3 лет);
 - среднесрочные (3—5 лет);
 - долгосрочные (свыше 5 лет).
3. По основной направленности:
 - коммерческие проекты (основной целью является извлечение прибыли);
 - некоммерческие проекты (направленные на решение социальных, экологических проблем).
4. По размерам:
 - мелкий;
 - средний;
 - крупный.

Ограниченность в источниках финансирования требует от малых предприятий принятия к реализации наиболее перспективных инвестиционных проектов. Обоснованные инвестиционные решения формируются на основе расчета определенных показателей. Всю систему показателей по оценке эффективности инвестиционных проектов разделим по трем направлениям:

- бюджетное;
- финансовое;
- экономическое;

Бюджетное направление (или бюджетная эффективность проекта) состоит в определении степени влияния реализуемого на малом предприятии инвестиционного проекта на уровни бюджета – федеральный, региональный и местный. Определение бюджетной эффективности целесообразно при наличии возможности получения государственной поддержки.

Однако большая часть инвестиционных проектов на малых предприятиях осуществляется без прямого государственного вмешательства, поэтому более подробно остановимся на оценке экономической и финансовой эффективности.

Экономическая эффективность включает две группы методов:

1. Простые (статистические) методы или «экспресс - методы» применяются к мелким инвестиционным проектам или на начальном этапе крупного.

Плюсы:

- просты в расчете и достаточно наглядны;
- малозатратны в исполнении;
- рассчитываются на основе доступной информации - бухгалтерская отчетность.

Минусы:

- не учитывают временную стоимость денег, риски;
- довольно часто используются не только для быстрой оценки проектов на предварительных стадиях, но и подменяют собой весь анализ инвестиционного проекта;
- не учитывают возможности реинвестирования (повторного инвестирования);
- в расчете не учитывается весь срок жизни объекта.

Основные показатели:

Простая норма прибыли (ROI - Return on Investments) рассчитывается как отношение годовой чистой прибыли (Pr) к общему объему инвестиционных затрат (I): $ROI = Pr / I$

Срок окупаемости инвестиций простой (бездисконтный) определяется период полного возврата первоначально инвестированного капитала за счет прибыли от инвестиционного проекта

2. Методы дисконтирования (динамические методы)

Основные показатели:

Чистая приведенная стоимость, чистая текущая стоимость, чистая приведенная ценность, чистая текущая ценность или чистый дисконтированный доход как указано в Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов № ВК 477 [2] (Net Present Value – NPV) – «это разница между приведенными к настоящей стоимости суммой денежного притока за период эксплуатации инвестиционного проекта и суммой инвестируемых в его реализацию средств» [7].

Плюсы:

- учитывает временную ценность денег, издержки упущенных возможностей;
- учитывает срок жизни инвестиционного проекта;
- в полученном результате отражено влияние на благосостояние владельцев малого предприятия - положительные значения NPV повышают благосостояние, отрицательные - уменьшают его.

Минусы:

- ставка дисконтирования и уровень риска, включаемые в расчет определяются на основе прогнозов, что является достаточно условной величиной и соответственно вносит отклонение в полученный результат;
- показатель не учитывает альтернативные инвестиционные проекты.

Внутренняя норма доходности (Internal Rate of Return – IRR)

Плюсы:

- не зависит от нормы дисконта.

Минусы:

- сложность в расчете;
- показывает только максимальный уровень затрат;
- используется для оценки только одного инвестиционного проекта, для оценки инвестиционного портфеля – непригоден;

– метод предполагает реинвестирование средств по ставке равной IRR, что практически не реально.

Индексы доходности затрат и инвестиций - показатель характеризующий доход на единицу затрат.

Плюсы:

- показывает эффективность единицы инвестиций;
- отражает максимальную стоимость привлекаемых источников финансирования, при которой инвестиционный проект остается безубыточным;
- позволяет сформировать эффективный инвестиционный портфель.

Минусы:

- сложен в расчете;
- зависим от нормы дисконта.

Срок окупаемости инвестиций с дисконтированием (PP - Payback Period) определяется период возврата первоначально инвестированного капитала.

Плюсы:

- показывает примерную оценку риска и ликвидности инвестиционного проекта;
- относительно прост в расчете.

Минусы:

- показатель нормативного срока окупаемости формируется инвестором субъективно;
- отдача, получаемая инвестором по окончании срока окупаемости не учитывается.

По мнению автора, для оценки инвестиционного проекта финансовых и экономических методов недостаточно. Грей К., Ларсон Э. утверждают, что «в последние два десятилетия наблюдается резкий сдвиг в сторону использования множественных критериев при отборе проектов. ... Другие факторы, такие как исследование новых технологий, репутация, этические нормы, охрана окружающей среды ... могут быть важными критериями при отборе и определении приоритетности проектов» [5].

Таким образом, автору статьи представляется возможным рекомендовать малым предприятиям многокритериальный отбор инвестиционных проектов. Комбинируя различные методы по оценки эффективности инвестиционных проектов, которые имеют свои достоинства и недостатки, малые предприятия повысят успешность своей деятельности, осуществляя комплексный анализ инвестиционного проекта и достигнут главной цели существования - максимизации рыночной стоимости организации.

К сожалению, при всем многообразии методов оценки эффективности инвестиционных проектов все еще остаются малые предприятия, недооценивающие их значение и рассчитывающие только на интуицию менеджера в принятии управленческих решений.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 25.02.1999 N39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» // Российская Газета № 41-42 от 04 марта 1999.
2. Косов, В.В. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: [утв. Минэкономики РФ, Минфином РФ и Госстроем РФ № ВК-477 от 21.06.1999] / В.В. Косов, В.Н. Лившиц, А.Г. Шахназаров. – М.: Экономика, 2000.
3. Ожегов С.И. и Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений/ Российская академия наук. Институт русского языка им. В.В. Виноградова.-4-е изд., дополненное. М.: Азбуковник, 1999. – С.609.
4. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А., Оценка эффективности инвестиционных проектов. теория и практика: Учеб. пособие- 2-е изд., перераб. и доп.-М.: Дело,2002.- С.29
5. Грей К., Ларсон Э. Управление проектами: практическое руководство/ Пер. с англ. – М.: Дело и Сервис, 2003.С. 52–53.
6. Экономическая оценка инвестиций. 2-е изд./Под общ.ред. М.И. Римера.-СПб.:Питер,2008.-С.46
7. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие/Г.С. Староверова, А.Ю. Медведев, И.В. Сорокина.- М.:КНОРУС,2006.-С.142

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛЕСОВ

В настоящей статье рассматриваются аспекты проблемы лесопользования в свете реорганизации управления лесами. Многоцелевое использование лесных ресурсов еще не стало главным направлением в развитии лесного хозяйства.

Ключевые слова: рынок, лесной сектор экономики, использование лесов, реорганизуемая система управления лесами.

Среди всех имеющихся в России природных богатств лес как возобновляемый ресурс способен обеспечить экономическое процветание и благосостояние населения нашей страны. В экономике страны практически во всех отраслях используются полезности, услуги и продукты леса. Российский лес и продукты его переработки востребованы в других странах мира. Россия, обладающая почти четвертью всех лесов планеты - богатая лесами страна. Леса являются источником получения древесных и недревесных полезностей леса. В последнее время все больше внимания уделяется лесам как источнику регулирования глобальных процессов окружающей природной среды, сохранения климата. От состояния лесов зависит и состояние водных ресурсов и биологического разнообразия планеты. В ближайшие несколько лет значение российских лесов как возобновляемого ресурса будет существенно возрастать как для экономики страны, так и мира в целом.

Лесные промыслы играли важнейшую роль с древних времён. Русское лесное дело создавалось веками, самостоятельно, без влияния народов соседних стран. Развитие научно-технического прогресса повышает роль леса в жизни человека. Если в начале XX века из древесины получали немногим более 2000 различных видов продуктов и изделий, то в настоящее время их изготавливают уже около 25 тысяч, и число это постоянно увеличивается [1].

Современная экономика состоит из огромного количества разнообразных производственных, информационных, финансовых, коммерческих структур, которые взаимодействуют на фоне разветвленной системы правовых норм и образуют понятие «рынок». Рынок - это место встречи производителей и потребителей, продавцов и покупателей. На рынке в результате взаимодействия спроса и предложения устанавливаются цены на товары и объемы продаж. Структуру рынка определяют количество производителей и количество потребителей, которые принимают участие в процессе обмена денег на какой-либо товар. Взаимодействие спроса и предложения определяется характером и структурой отношений между производителями и потребителями, а также их количеством. Рынок представляет собой систему экономических отношений между людьми, предприятиями, государствами, опирающуюся, прежде всего на принцип, согласно которому всё в мире продается и покупается, обменивается свободно, без принуждения, но с условием платности.

Лесной сектор экономики России состоит из двух частей: лесопромышленный комплекс и лесное хозяйство. Он включает лесозаготовительную, целлюлозно-бумажную и деревообрабатывающую промышленность, а также систему управления государственными лесами [2].

Глобальные изменения в экономике страны изменили ситуацию и в области лесных отношений, сломали привычные стереотипы поведения и взаимоотношения в лесном секторе, однако влияние прошлого еще ощущается. Лесная политика в области сохранения и восстановления лесов, основываясь на сметно-бюджетном финансировании, оказывается в прямой зависимости от состояния государственного бюджета, и любая экономическая нестабильность сказывается на финансировании лесного хозяйства. Ведение лесного хозяйства для государства сегодня не стоит в ряду приоритетных задач, поэтому при дефиците средств в государственном бюджете лесное

хозяйство находится на «остаточном финансировании» [3], и вряд ли можно говорить о каком-либо повышении эффективности использования, охраны и восстановления лесных ресурсов. Правильное ведение лесного хозяйства подразумевает и рациональное лесопользование, т.е. такое лесопользование, когда в хозяйственный оборот вовлечены и древесина, и огромные недревесные ресурсы, и многосторонняя экологическая польза леса, использование которой необходимо не только декларировать, но и расширять через арендные отношения. Многоцелевое использование лесных ресурсов, в том числе и для заготовки недревесной продукции (пищевой, лекарственной, технической), еще не стало главным направлением в деятельности органов, определяющих пути развития лесного хозяйства.

В России цели лесного хозяйства всегда формировались как следствие возникающих проблем, которые приходилось преодолевать государству. Самая главная среди них - громадные размеры и транспортная неосвоенность территории страны. Только на втором плане - рост потребностей в дешёвой древесине; дешёвой - в смысле доступности, потому что лес длительное время не стоил ничего. Основные затраты на получение древесины из леса были связаны с рубкой и транспортировкой. На цели лесного хозяйства длительное время влиял и основной уклад жизни населения России: несколько веков лес и древесина в России были основным строительным материалом и главным источником топлива. Государство делилось с народом своей собственностью: рубить казённый лес для насущных нужд разрешалось, а на продажу - нет [2].

Цели ведения лесного хозяйства меняются с течением времени и не могут быть неизменными. В лесном хозяйстве (в классическом его виде) все экономические расчёты в сфере лесопользования всегда строились на основе ограниченного круга экономических категорий, связанных с заготовкой, вывозкой и реализацией различных сортиментов заготовленной древесины, а иногда - связанных с ценами на продукцию глубокой переработки древесины на потребительском рынке (пиломатериалы, мебель, целлюлоза и бумажно-картонная продукция). В сегодняшнем мире глобальные и локальные биосферные функции лесов, их социальная и духовная роль уже потеснили экономические функции лесов как поставщика лесной продукции: древесины, живицы, грибов, ягод, технологического и прочего сырья. Однако в Лесном кодексе 2006 года мысль об использовании лесов осталась стержневой, вторая глава Лесного кодекса так и называется - использование лесов. Создается иллюзия, что бизнесу облегчается и упрощается доступ к лесным ресурсам. Но это не так. Некоторые виды использования лесов, указанные в статье 25 Лесного кодекса (п.11-15), не имеют отношения к лесному хозяйству. Это самая настоящая процедура перевода земель из одной категории в другую, без оплаты потерь лесного хозяйства, которая замаскирована под использование лесов [4].

Наше общество находится на таком этапе своего развития, когда усиливается общегосударственная значимость лесов. В результате нужно найти баланс между необходимостью извлечения из леса ресурсов и получения от них доходов и необходимостью сохранения леса из-за жизненной важности его экологических и социальных функций. Понимание этого приводит к выводу об ответственности управления лесом в рамках сложившихся экосистем.

Понятие «управление» в экономических отношениях можно рассматривать с двух сторон: с одной стороны, это целенаправленное информационное воздействие на людей, осуществляемое с целью обеспечения их действия и получения желаемых результатов, с другой стороны, это сложный процесс, состоящий из управленческих действий, которые обеспечивают достижение поставленных целей управления. Обладателями прав по принятию управленческих решений являются органы управления (в пределах своей компетенции). Также они следят за исполнением принятых решений и выполняют функции управления. Функции управления в самом общем виде заключаются в определении целей управления, в планировании управления, в организации исполнения, в координации и стимулировании деятельности исполнителей, и, наконец, в учёте и контроле исполнения. Такая система заложена в Лесном кодексе, предопределившем реорганизацию управления лесами.

Любая реорганизация управления оправдана лишь тогда, когда она приводит к улучшению эффективности реорганизуемой системы. Прежде всего, очевидна непродуманность замены системы управления лесами через ведение лесного хозяйства, системой контроля и надзора, при том, что ведение лесного хозяйства будут вести арендаторы. Созданная на уровне законодательных правовых документов нормативная база государственного лесного контроля и надзора не имеет никакого отношения к управлению лесами, потому что она ориентирована только на последствия охраны, защиты, воспроизводства и использования лесов. Она никак не соединена с прогнозированием, планированием и принятием решений по управлению лесами. Многоуровневая система планирования и отчётности для обеспечения государственного лесного контроля и надзора (лесной план, лесохозяйственный регламент, проект освоения лесов, государственный лесной реестр, государственная и муниципальная экспертиза проектов освоения лесов, лесные декларации и пр.) только увеличила бумагооборот, и фактически заменила ответственность органов государственной власти субъектов РФ отчётностью. В итоге лесничества, от эффективности и качества работы которых по организации ведения лесного хозяйства зависит будущее лесов, попали под многоярусную бюрократическую надстройку. Лесные инспекторы ежедневно должны бывать в лесу и контролировать соблюдение лесоводственных правил рабочими, нанятыми арендаторами для выполнения лесохозяйственных, лесовосстановительных, противопожарных работ, рубки леса, для того, чтобы не допускать отклонений от правил ведения лесного хозяйства и нарушений лесного законодательства. А если все же они будут допущены, то зафиксировать и ликвидировать их в самой начальной стадии. Но для этого в штате лесничества должна быть профессиональная команда специалистов лесной охраны (лесоводы, лесопатологи, лесные пожарные и т.д.), включая вспомогательный персонал. В противном случае арендатору надо оплачивать подготовку или наём таких специалистов. Для успешной работы лесничеств должна быть разработана система стандартов ведения лесного хозяйства и использования лесов, без которой арендаторам не по силам будет реализовать не только положения лесохозяйственного регламента, но и собственного плана освоения лесов.

Таким образом, реализация подзаконных Лесному кодексу правовых актов привела к общей смене системы государственного лесного хозяйства и управления лесами в целом. Классическое лесное хозяйство, основанное на совмещении ведения лесного хозяйства и лесопользования, ликвидировано. Ему на смену предложена децентрализованная система управления, в которой руководящие функции центра заменены многоуровневой системой контроля и надзора над лесами, которые, будучи государственной собственностью, фактически остались без присмотра.

Библиографический список:

1. Анучин Н.П. Лесоустройство // М.: Экология, 1991, 400 с.;
2. Писаренко А.И., Страхов В.В. Лесное хозяйство России: от пользования - к управлению //М., Издательский Дом "Юриспруденция", 2004, 551 с.;
3. Петров В.Н. Лесной кодекс: экономический прогноз развития лесопользования;
4. Страхов В.В., Писаренко А.И.// М., В сб.: Бюллетень Министерства природных ресурсов РФ «Использование и охрана природных ресурсов России», М., 2008, 3 и 4.

ПРОБЛЕМЫ РАСЧЕТА СРЕДНЕВЗВЕШЕННЫХ ЗАТРАТ НА КАПИТАЛ

В статье рассматриваются различные модели оценки стоимости основных компонентов капитала предприятия: банковских ссуд; облигационных займов; привилегированных и обыкновенных акций; нераспределенной прибыли. Анализируются преимущества и недостатки моделей и возможности их применения в практической деятельности российских предприятий.

Деятельность хозяйствующих субъектов в условиях рынка невозможна без использования основных видов ресурсов – материальных, трудовых, финансовых. Эти ресурсы не являются бесплатными. Они предполагают затраты на поиск, привлечение, управление и т.д. От рациональности и эффективности управления подобными затратами во многом зависят конечные результаты деятельности предприятий и организаций. Предприятие работает эффективно только в том случае, когда доходы, полученные от реализуемых операций, выше стоимости используемых ресурсов.

Средства долгосрочного назначения, используемые для финансирования активов, называют капиталом предприятия. Современный менеджмент располагает достаточно широким набором различных источников финансирования капитала. Это краткосрочная и долгосрочная задолженность, привилегированные и обыкновенные акции, а для небольшого предприятия – обязательства перед одним или несколькими владельцами [1]. При этом используемые источники существенно отличаются по методам привлечения и по цене.

Таким образом, множественность источников капитала, а также необходимость оценки влияния факторов времени и риска обуславливают актуальность проблемы определения затрат на капитал. Кроме того, нахождение стоимости всех компонентов капитала необходимо для расчета средневзвешенной и предельной его стоимостей, которые играют важную роль в процессе принятия управленческих решений, особенно при проведении оценки эффективности инвестиционных проектов.

В общем случае стоимость капитала определяется затратами на его привлечение. По общепринятой терминологии затраты на капитал – это сумма регулярных выплат, которую должна осуществлять организация владельцам капитала из расчета суммы привлеченного капитала [3]. Как было отмечено выше, основная сложность при этом заключается в определении стоимости отдельных компонент капитала, полученного из соответствующих источников. Рассмотрим основные подходы к определению стоимости наиболее распространенных в финансовой практике источников капитала.

Основу ресурсной базы финансового потенциала предприятия составляет собственный капитал. Формирование собственного капитала выражает часть общей финансовой политики предприятия, направленной на обеспечение его производственно-хозяйственной деятельности финансовыми ресурсами. На практике возникает необходимость оценки стоимости привлечения отдельных элементов собственного капитала (привилегированных и обыкновенных акций, нераспределенной прибыли). Такая оценка способствует укреплению финансовой устойчивости предприятия путем выбора наиболее недорогих источников.

Под стоимостью собственных источников можно подразумевать ставку дисконта, которая уравнивает текущую стоимость всех ожидаемых дивидендов на одну акцию по предельным расчетам инвесторов и текущую рыночную цену одной акции:

$$P_0 = \sum_{t=1}^{\infty} \frac{DIV_t}{(1+R)^t}, \quad (1)$$

где P_0 – расчетная стоимость акции в текущий момент; DIV_t – дивиденды на акцию, ожидаемые в период t ; R – соответствующая ставка дисконта.

Выражение (1) представляет собой одну из популярных моделей оценки стоимости капитала – модель дисконтирования дивидендов (*dividend discount model – DDM*). Ее использование ставит проблему определения сумм ежегодных дивидендов, которые могут оставаться стабильными или увеличиваться по отдельным периодам. Поэтому при проведении анализа исходят из предположений о возможных или ожидаемых темпах роста дивидендов. Оценка стоимости собственных источников (акций) носит в этом случае дифференцированный характер [2].

Если организация выпускает привилегированные акции (*preferred stock – PS*), размещаемые по цене P_{ps} , и планирует выплачивать по ним фиксированный дивиденд DIV_{ps} , то цену привлеченного таким способом капитала можно определить как доходность бессрочной ренты с учетом затрат на эмиссию (*flotation cost – fc*):

$$k_{ps} = \frac{DIV_{ps}}{P_{ps}(1 - fc)}. \quad (2)$$

Выплата дивидендов по обыкновенным акциям не гарантирована и их величина заранее не известна, так как зависит от результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия и величины чистой прибыли. Кроме того, акции не имеют срока погашения. Отсюда оценка стоимости этого источника вызывает определенные проблемы и осуществляется с меньшей точностью.

Существуют различные методы оценки, из которых наибольшее распространение получили модель Д. Гордона (*Myron J. Gordon*) и модель оценки капитальных активов (*Capital Assets Price Model – CAPM*).

В модели нулевого роста Гордона рассматривается случай, когда размер дивидендов остается постоянным, то есть $DIV_0 = DIV_1 = DIV_2 = DIV_3 = \dots = DIV_\infty$. Тогда стоимость акции с постоянным дивидендом определится аналогично (2).

В модели Гордона с постоянным темпом роста дивиденда предполагается, что дивиденды будут расти от периода к периоду с одинаковым темпом роста (g), то есть $DIV_t = DIV_{t-1}(1+g)$ или $DIV_t = DIV_0(1+g)^t$. Тогда с учетом затрат на эмиссию стоимость обыкновенных акций может быть определена по следующей формуле:

$$k_s = \frac{DIV_s}{P_s(1 - fc)} + g, \quad (3)$$

где DIV_s – годовой дивиденд на одну акцию; P_s – цена размещения; fc – затраты на размещение; g – темп прироста дивиденда [4].

В модели переменного роста предполагается, что до определенного момента времени T не известно, каким образом будут изменяться дивиденды. В течение этого периода инвестор должен самостоятельно спрогнозировать их величину. После наступления момента T предполагается, что дивиденд будет изменяться с постоянным темпом роста g . Таким образом, период владения акциями, а значит и поток выплат по ним, можно разделить на две части: до наступления момента T и после него. Приведенная стоимость дивидендов, выплачиваемых до периода T включительно определяется путем дисконтирования дивидендных выплат, поступивших за период T . Для определения приведенной стоимости прогнозируемых дивидендов, которые будут выплачиваться после момента времени T , может быть использована модель постоянного роста.

Таким образом, переменное ускорение величины дивидендов предполагает использование более сложных математических моделей. Однако усложнение расчетов оправдано только тогда, когда имеется уверенность в способности предприятия обеспечить заданные темпы прироста дивидендов. Учитывая высокую рискованность акционерного капитала, можно утверждать, что далеко не каждое предприятие способно обеспечить соблюдение данного условия на достаточно длительном промежутке времени. Тем более, когда речь идет о российских предприятиях, еще не накопивших существенного опыта работы в условиях свободного рынка [5].

Использование рассмотренных моделей на практике имеет еще целый ряд ограничений. Так, они не пригодны для оценки акций предприятий, которые вообще не платят дивиденды, либо осуществляют выплаты не регулярно, либо выплачивают незначительные суммы. Поэтому для оценки акций подобных предприятий могут быть использованы модели, базирующиеся на дисконтировании денежных потоков, различные коэффициентные модели, а также *САМР*.

Согласно модели оценки капитальных активов риски по обыкновенным акциям можно разделить на систематические (рыночные) и несистематические (присущие данному активу). Поэтому стоимость такой ценной бумаги может быть разделена на две составляющие:

- безрисковая процентная ставка R_F ;
- премия за принятие систематического риска, требуемая инвестором.

Систематический риск в модели *САМР* оценивается при помощи коэффициента β . Он служит мерой рыночного риска, присущего данной ценной бумаге. Тогда стоимость привлечения капитала с помощью обыкновенных акций k_s в модели *САМР* может быть представлена формулой:

$$k_s = R_F + \beta (\overline{R_M} - R_F), \quad (4)$$

где β – мера систематического риска, присущего данному классу ценных бумаг; $\overline{R_M}$ – средняя рыночная ставка доходности [4].

Коэффициент β принимает значения от -1 до $+1$ и может быть определен методами статистического анализа.

Итак, при определении цены акционерного капитала нельзя ограничиваться каким-то одним (пусть даже самым сложным) способом расчета, необходимо одновременно применять несколько возможно более простых методов. Причем, ни один из них нельзя рассматривать как идеальный. Используя различные подходы, финансист должен стремиться минимизировать разброс получаемых результатов, пытаясь найти некое консенсусное значение, которое может быть обосновано не только математическими расчетами и логическими построениями, но и его (финансиста) интуицией и здравым смыслом.

Помимо той части собственного капитала, которую предприятие привлекает на рынке, другая его часть образуется за счет внутренних источников, которые также не являются бесплатными. Если в первой части капитал для организации выступает в качестве товара, то во второй – в качестве фактора производства, который также обладает стоимостью [3].

Важнейшим внутренним источником собственного капитала является нераспределенная или реинвестированная прибыль (*RE*). Ее стоимость численно несколько ниже стоимости акционерного капитала, поскольку использование нераспределенной прибыли не требует расходов на привлечение. Для определения ее стоимости можно воспользоваться моделью Гордона, которая будет иметь следующий вид:

$$k_{RE} = \frac{DIV_s}{P_s} + g. \quad (5)$$

Совокупная стоимость собственного капитала может быть определена как средняя взвешенная стоимостей отдельных компонент с учетом занимаемых ими долей.

Стоимость большинства заемных источников капитала определяется на основе чистой суммы привлеченных средств и потока платежей по их погашению. Для этого можно воспользоваться формулой расчета внутренней нормы доходности (*IRR*) денежного потока:

$$\sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+R)^t} - (D_0 - TC) = 0, \quad (6)$$

где CF_t – денежный поток; R – полная стоимость долгового инструмента; N – общее число выплат; D_0 – величина полученного займа в периоде $t = 0$; TC – суммарная величина затрат, связанных с его получением [4].

Приведенная величина кредита может быть определена по формуле:

$$P_0 = \sum_{t=1}^N \frac{(I_t + P_t)}{(1 + R)^t}, \quad (7)$$

где P_0 – приведенная величина кредита; N – последний срок долгового обязательства; I_t – процентные платежи за период t ; P_t – выплата долга за период t .

Основная проблема, возникающая при определении стоимости заемных источников, связана с фактором налогообложения. Поскольку стоимость капитала предприятия рассчитывается как средняя арифметическая, взвешенная по стоимости каждого источника средств, ее использование предполагает сопоставимость слагаемых. При этом в расчет принимается посленалоговая стоимость. Для приведения показателей в сопоставимый вид необходимо использовать следующий алгоритм: поскольку проценты на банковские ссуды списываются на себестоимость, приведение к посленалоговой базе сводится к уменьшению величины годовых расходов по выплате процентов на сумму причитающегося с этой величины налога. Полученный показатель, взятый в процентах к основной сумме капитала, и должен рассматриваться в качестве стоимости данного источника.

Таким образом, стоимость кредита с учетом налогообложения составит:

$$k_D = R \times (1 - T). \quad (8)$$

В РФ фактическая стоимость заемных источников зависит не только от процентных ставок и налогообложения, но и от ставки рефинансирования ЦБ РФ. При этом если процентная ставка по кредиту превышает ставку рефинансирования, умноженную на коэффициент 1,1, то затраты по уплате процентов за кредит сверх ставки $1,1r$, относятся на чистую прибыль. В этом случае:

$$k_D = 1,1r \times (1 - T) + (R - 1,1r), \quad (9)$$

где k_D – посленалоговая стоимость источника; R – процентная ставка по кредиту; T – ставка налога на прибыль; r – ставка рефинансирования.

Помимо банковских ссуд в качестве источника финансирования предприятия могут использовать и облигационные займы.

Стоимость капитала, привлеченного за счет выпуска и размещения облигаций, может быть определена аналогично расчету доходности различных видов облигаций. Расчетная цена облигации составит:

$$P_0 = \sum_{t=1}^N \frac{I_t}{(1 + R)^t} + \frac{P_N}{(1 + R)^N}, \quad (10)$$

где P_0 – расчетная цена облигации; I_t – проценты по облигациям; P_N – номинальная стоимость облигации, выплачиваемая в год погашения; R – реальный доход от облигации.

Решив уравнение относительно R , можно рассчитать стоимость займа, определяя внутреннюю норму прибыли (или доход на момент погашения) от потока денежных средств по облигациям.

Учет фактора налогообложения при определении стоимости источника капитала распространяется не только на банковские ссуды, но и на облигационные займы. Поэтому стоимость последних после налогообложения (k_D) необходимо определять по формуле (8).

Показатель, характеризующий относительный уровень общей суммы затрат на поддержание фактической или оптимальной структуры источников, т.е. характеризующий стоимость авансированного капитала, носит название средневзвешенной стоимости капитала (*Weighted Average Cost of Capital* – WACC). WACC отражает сложившийся на предприятии минимум возврата на вложенный в его деятельность капитал, его рентабельность и рассчитывается по формуле:

$$WACC = \sum k_i \times d_i, \quad (11)$$

где k_i – стоимость i -го источника; d_i – удельный вес i -го источника в общей их сумме.

WACC также можно определить по упрощенной формуле:

$$WACC = k_D (1 - T) \frac{D}{V} + k_E \frac{E}{V}, \quad (12)$$

где k_D – текущая ставка по займам предприятия; k_E – ожидаемая норма доходности акций; D , E – рыночные стоимости долговых обязательств и акционерного капитала; V – общая стоимость предприятия; T – ставка налога [4].

Одной из проблем, возникающих при определении средневзвешенных затрат на капитал, является проблема учета краткосрочного долга.

Многие предприятия при расчете WACC принимают во внимание только долгосрочные источники финансирования, пренебрегая издержками краткосрочного финансирования. Это не совсем верно, поскольку кредиторы, обеспечивающие краткосрочные источники финансирования, – это тоже инвесторы, и они также рассчитывают на получение доли операционной прибыли кредитуемой организации. Однако если долг носит временный, сезонный или случайный характер либо компенсируется наличием у предприятия достаточных денежных средств и легко реализуемых ценных бумаг, то такой краткосрочный долг можно не учитывать при расчете WACC. В целом, решая проблему учета краткосрочного долга при расчете средневзвешенных затрат на капитал, необходимо руководствоваться следующим правилом: если краткосрочный долг используется для финансирования долгосрочных активов, то его обязательно нужно включать в WACC.

Подводя итог, можно сказать, что в формуле WACC учитываются все источники финансирования, которые есть у предприятия, и в случае отсутствия одного из них (например, акционерного капитала) этот элемент исключается из формулы.

Несмотря на отмеченные трудности, рассмотренные методы и модели оценки средневзвешенных затрат на капитал и его отдельных компонент при определенных допущениях могут применяться менеджментом российских предприятий для управления капиталом и формирования его рациональной структуры.

Библиографический список

1. Басовский Л.Е. Финансовый менеджмент: Учебник – М.: ИНФРА-М, 2008. – 240 с.
2. Бочаров В.В. Современный финансовый менеджмент. СПб.: Питер, 2006. – 464 с.
3. Кириченко Т.В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Под ред. А.А. Комзолова. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2008. – 626 с.
4. Лукаевич И.Я. Финансовый менеджмент: Учебник – М.: Эксмо, 2007. – 768 с.
5. http://www.cfin.ru/finanalysis/lytnev/6_3.shtml?printversion

Г.В. Гладун

Благовещенский филиал Московской Академии Предпринимательства
при Правительстве Москвы

НЕЙРОМАРКЕТИНГ КАК МЕХАНИЗМ МАНИПУЛЯТИВНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ПОТРЕБИТЕЛЯ

В статье рассмотрены результаты современных исследований в области манипулятивного воздействия на потребителя, раскрыты основные понятия и технологии нейромаркетинга, приведены примеры практического использования данных технологий современными компаниями.

С развитием торговли и конкуренции на рынке ценовые методы борьбы за потребителя уходят в тень, уступая место новейшим технологиям неценового маркетинга. Если тридцать лет назад главным инструментарием маркетинговых коммуникаций служили отличительные свойства продуктов и их цена, то теперь продвижение товара на рынке, а в особенности реклама, строится на законах семиотики и психологии.

Как показывают многочисленные исследования, потребительское сознание воспринимает в первую очередь не безликие горы товаров на «мертвых» прилавках, а то, как эти товары представлены. Современная торговля живет в мире конкуренции восприятий, а не в мире конкуренции продуктов. Именно на чувства и эмоции делает ставки молодая наука нейромаркетинг. [3]

Идея нейромаркетинга заключается в воздействии на подсознание человека и создании манипулятивного механизма управления потребителем путем воздействия на 5 основных органов чувств: зрение, слух, обоняние, осязание, вкус.

Результаты нейромаркетинговых исследований показали, что эмоциональные товарные презентации вызывают у потребителей гораздо более высокую нейронную активность, чем простые товарные презентации. Повышенная нейронная активность подразумевает более интенсивную обработку раздражителя в мозгу клиента. Установлено, что эмоциональные послания потребители воспринимают лучше, чем рациональные. На практике в точке продажи это означает, что эмоциональные раздражители воздействуют на покупательское поведение потребителей. [2]

В упрощенной форме человек воспринимает раздражители окружающей среды (например, презентацию товара) избирательно на уровне нейрофизиологических сигналов. После первоначального восприятия эти сигналы переводятся органами чувств посредством биофизических и биохимических процессов на язык мозга, разрабатывая при этом свою собственную “осознанно” испытанную действительность. Вызванный этим процесс восприятия начинает действовать незаметно на бессознательном уровне, прежде чем завершится в нашем сознании как конкретная картина. Отбор подобных “привлекательных” сигналов проводится эмоциональными системами оценки. А именно, человек осознанно воспринимает лишь то, что для него имеет наибольшее значение (боль/удовольствие, вознаграждение/наказание, удача/неудача). [3]

Эмоциональная система оценки, которая определяет окраску восприятия (позитивно или негативно) строится на индивидуальной мотивационной структуре человека, которая охватывает следующие базовые мотивы: мотив безопасности, социальный мотив, мотив силы и превосходства и мотив открывателя.

Мотив безопасности включает в себя эмоции людей, связанные с внутренней необходимостью и желанием надежности, стабильности, применительно к товарам этот мотив охватывает такие их свойства как качество, безопасность для здоровья, надежность, защита от негативных воздействий.

Социальный мотив затрагивает семейные и дружеские отношения людей, применительно к товарам здесь демонстрируется забота по отношению к другим.

Мотив силы и превосходства основан на стремлении человека к власти, влиянию и доминированию над другими людьми. Применительно к товарам здесь люди стремятся показать свое положение в обществе за счет символов достатка и товаров роскоши.

Мотив открывателя связан с потребностью человека в исследовании и познании. Применительно к товарам здесь прослеживается любопытство и дух первооткрывателя.

У каждого отдельного потребителя данные мотивы выражены в разных долях и на эмоциональном уровне человеком положительно воспринимается тот товар, в рекламе которого наиболее четко прослеживается доминирующий в подсознании потребителя мотив.

Но, несмотря на различия мотивационных структур, большинство покупателей все же заинтересуются презентацией товаров с позитивным эмоциональным посланием (например, любовь, радость, сила и др.).

Зная биохимию эмоциональных реакций покупателей, продавцы могут эффективно воздействовать на все пять органов чувств человека, применяя позитивные раздражители в виде запахов, музыки, цвета, выкладки товара.[2] Результаты исследования в области сенсорного маркетинга Мартина Линдстрема показывают что, если процесс приобретения покупки сопровождается приятным звуком, то количество приобретенного товара возрастает на 65%, приятный вкус увеличивает количество покупок на 23%, приятный запах – на 40%; товар, приятный на ощупь, – на 26%, а приятный на взгляд – на 46% [1]

Благодаря этим исследованиям на свет появились такие понятия как визуальный мерчендайзинг, звуковой дизайн и аромамаркетинг.

Визуальным мерчендайзингом называется воздействие на потребителя при помощи цвета и изображений.

Удачное цветовое оформление интерьера всегда привлекает покупателей. Специальные исследования показывают, что 80% цвета и света поглощаются нервной системой и только 20% – зрением. Между цветовым решением рекламы и естественным восприятием человека существует определенная зависимость. Достоверно изучено, что каждый цвет вызывает подсознательные ассоциации и эмоции. [1]

Результаты исследования цветовосприятия психологами дают следующую картину. Красный цвет нервнрует и стимулирует мозг, в сочетании с серым, черным и золотым задевает эротическую сферу, но также может вызывать и чувство опасности. Любой предмет, окрашенный в красный цвет, зрительно кажется меньше, чем есть на самом деле. Белый цвет хорош как фон, особенно для ярких цветов – синего, красного и других. Оранжевый цвет учащает дыхание, вызывает неосознанную радость. Экстрасенсы утверждают, что оранжевый цвет повышает температуру тела на пару десятых градуса. Желтый, по свидетельству медиков, совершенствует работу мозга и сохраняется в памяти более долговременно, чем прочие цвета. Кроме того, он способствует повышению внимания. Большие поверхности, окрашенные золотой краской, вызывают у человека неосознанное влечение к доминированию и чувство превосходства. Зеленый цвет успокаивает, освобождает от негативных эмоций, не рекомендуется сочетать зеленый с белым или голубым. Голубой цвет вызывает мечтательность и ощущение прохлады. К синему цвету стоит прибегать для формирования чувства уверенности. Молочный цвет идеально подходит для привлечения аудитории после пятидесяти лет. Коричневый – цвет консерваторов, он утешает и обнадеживает. Черный символизирует изящество и состоятельность, но также может вызвать чувство тревоги и беспокойства.

Если цвет, или набор цветов, подобран удачно, он всегда будет ассоциироваться у потребителя с брендом. Напиток Coca-Cola связан в сознании потребителей с сочетанием красного и белого цветов. В компании очень серьезно относятся к корпоративным цветам. Неизменное использование одной цветовой гаммы, динамичный изгиб контура бутылки, полиграфическое оформление и логотип – все это образует яркий, неповторимый образ, существующий уже несколько десятилетий. Его запоминает каждый, кто, так или иначе, соприкоснулся с брендом Coca-Cola. По мнению директора по работе с международными клиентами «TNS Россия» Александра Панкина, визуальные образы воспринимаются гораздо эффективнее, чем слова: за

одно посещение магазина покупатель в среднем прочитывает восемь слов. Разговор на языке цветов и форм намного эффективнее – около 66% внимания люди уделяют именно цвету. Цвет и форма являются ключом к узнаваемости товара на полке.[1]

Следующей разновидностью нейромаркетинга выступает звуковой дизайн.

Наука доказала, что звук подсознательно воздействует на решения и поступки любого человека. Природа звуковых явлений двойственна и помимо физического аспекта включает психофизиологический. Психологи выяснили, что быстрая музыка вынуждает покупателей двигаться быстрее вдоль рядов, а медленная, соответственно, способствует увеличению времени на выбор товаров. Когда звучит громкая музыка, покупатели проводят в магазине меньше времени, но тратят больше денег. Данный принцип используется и в фастфудах, в частности, McDonald's. Специальный служащий постоянно анализирует количество посетителей в зале и решает, какой компакт-диск поставить в данный момент. Если посетителей в зале много, ставятся динамичные записи, чтобы быстрее освобождались места для новых посетителей. И наоборот, если посетителей мало, включается спокойная, расслабляющая музыка. Это побуждает клиентов провести в заведении больше времени, а значит – потратить больше денег.

Специалисты в области маркетинга выделили основные принципы работы со звуком в торговом зале:

1. Музыка подбирается в зависимости от концепции магазина и представленного в нем ассортимента. В супермаркетах на покупателей лучше всего влияют классика и ретро-хиты. Исследовательское агентство Magram Market Research утверждает, что композиция с ритмом около 60 тактов в минуту провоцирует людей потратить на покупки на 36-40% больше, чем запланировано.

2. При подборе мелодий необходимо избегать возникновения у покупателей ненужных ассоциаций. Они не должны улавливать явный смысл песни, иначе будут вникать в смысл слов, отвлекаясь от покупок.

3. При составлении музыкальной программы необходимо учитывать пристрастия и возрастные категории покупателей. Если это совпадает, люди проводят в магазине приблизительно на 20% времени дольше.

4. От использования радиостанции лучше отказаться. Резкое изменение тональности (чередование песни, голоса радиоведущего, рекламы и пр.) способно вызвать негативную реакцию.

5. Продуктивно использование звуковых эффектов, которые способствуют пробуждению у покупателей соответствующего настроения (шум прибора в рыбном отделе, звон хрустальных бокалов в отделе алкогольных напитков и т.д.).

Музыка и звук широко используются во всех видах рекламной деятельности по продвижению брендов на рынок. Некоторые компании активно прорабатывают эту составляющую бренда как одну из важных. Небезызвестная компания Kellogg's считает, что успех продаж сухих завтраков полностью зависит от того, нравится ли человеку во время потребления хлопьев их хруст и вкус. Специалисты Kellogg's на протяжении многих лет экспериментировали с рецептами приготовления этого продукта, пытаясь добиться оптимального соотношения между их хрустом и вкусовыми качествами. Был даже создан особый звук, напоминающий хруст хлопьев, который компания Kellogg's запатентовала наравне с рецептами приготовления хлопьев и логотипом компании. После представления уникального хруста потребителям бренд Kellogg's стал неуклонно укреплять свои позиции на рынке.[1]

Кроме звуков и воздействия с помощью цветов и изображений нейромаркетинг предусматривает и влияние на потребителя при помощи запахов.

Аромамаркетинг - направление маркетинга, основывающееся на использовании различных запахов и ароматов с целью стимулирования продаж, продвижения товара на рынке и благоприятного влияния на покупателя.

Маркетинговые исследования показывают, что наличие приятных ароматов вынуждает покупателей проводить в магазинах на 15-20% дольше, чем обычно, что, соответственно, положительно сказывается на уровне продаж.

Крупные магазины и супермаркеты охотно насыщают торговые залы ароматами свежеспеченного хлеба, или яблочного пирога. К подобной практике прибегла и всемирно известная кожевенная фирма «Луи Виттон» («Louise Vitton»). Во вновь открытом магазине фирмы, помимо изысканного интерьера от Анушки Хемпель (Anouska Hempel), используется принудительная ароматизация торгового зала специально разработанным составом, в основе которого лежит тонкий запах дорогой кожи.

Для магазина, торгующего галстуками, был выбран запах хорошо выдубленной кожи. Он отлично сочетается с деревом, использованным в оформлении интерьера.

Французское туристическое агентство «Navas» частично воспроизводит в офисах фирмы атмосферу будущих мест отдыха, подавая запах нагретого морского песка и экзотических тропических зарослей.

Сегодня разработаны оптимальные запахи для магазинов, продающих розничные товары. Для продуктовых магазинов наибольший эффект дает свежий запах, например, огурца или арбуза. В магазинах одежды увеличить продажи помогают запахи ванили, лаванды, базилика, мяты и лимона. В магазинах кожевенных товаров — запах кожи, особенно если в ассортименте представлены товары из ее заменителей. Благодаря ароматизации воздуха можно увеличить объем продаж магазина на 10-15%. [1]

В настоящее время нейромаркетинг активно используется во многих странах Запада, в частности в США практически все крупные компании применяют на практике методы скрытого воздействия на потребителя. В качестве примера можно привести фирму American Eagle, которая занимается производством и продажей молодежной одежды. Фирменные магазины компании American Eagle выглядят следующим образом: в оформлении используются белый и синий цвета, помещение ярко освещено, стены украшены крупными постерами с изображением смеющихся молодых людей, в воздухе витает запах ванили и звучит мелодичная ненавязчивая музыка. Все это создает атмосферу легкости, мечтательности и раскованности, побуждая потребителя к покупке. Примечательно, что внутри магазина запрещена фото и видео съемка, т.к. дизайн интерьера является собственностью компании.

В России идея нейромаркетинга еще не получила широкого применения, о нейромаркетинге говорят, спорят, подтверждают и отрицают его существование, но активно не используют. Хотя в некоторых магазинах, в частности в Амурской области, можно встретить единичные примеры скрытого воздействия на потребителя, так в нескольких супермаркетах сети Кеш&Керри установлены печи для выпекания хлеба, в результате запах свежей выпечки распространяется по всему помещению супермаркета и, несомненно, положительно влияет на уровень продаж. Неудачным примером может послужить магазин «Большой книжный», где громкая музыка мешает потребителям сосредоточиться на выборе книг и создает неблагоприятную атмосферу хаоса в помещении.

Обобщая все вышесказанное, можно сделать вывод, что в условиях перенасыщения рынка товарами и рекламой, возникает необходимость в новейших методах привлечения потребителей, методах, которые воздействуют на активацию подсознания потребителей и тем самым мотивируют их к покупке того или иного товара, разработкой таких методик и занимаются специалисты в области нейромаркетинга.

Библиографический список:

1. Иванова И. Сенсорный маркетинг [Электронный ресурс]// «Продвижение Продовольствия. Prod&Prod» №10-11(12-13) - 2009. Режим доступа: <http://www.sostav.ru/articles/2010/01/13/ko1/>
2. Кан Е.Ю. Нейромаркетинг – механизм манипулирования потребителем [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/biznes/2009.../090117.pdf
3. Яворский Р. Тайны нейромаркетинга [Электронный ресурс] // Деловая пресса. Электронные газеты. – НДП «АльянсМедиа», 2005. – Режим доступа: www.businesspress.ru/newspaper/article_mId_21962_aId_358525.html

М.Л. Горбунова

ГОУ ВПО «Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского», Россия,
Нижний Новгород

О НЕКОТОРЫХ ДИНАМИЧЕСКИХ МОДЕЛЯХ РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРОВ

Рассматриваются основные модели жизненного цикла кластеров. Определяется перечень детерминант развития кластера по этапам цикла. Делаются рекомендации по показателям методики раннего выявления кластеров.

ВВЕДЕНИЕ

Кластеры предприятий – одна из ключевых современных концепций конкурентоспособности, выделенная Майклом Портером [7], активно используемая для целей экономической политики и в практике стратегического менеджмента предприятий. В авторской постановке, «кластер – это новая территориально-отраслевая структура, объединяющая предприятия по всем этапам цепочки создания стоимости, включающая производственные, сбытовые, финансовые предприятия, научные и образовательные учреждения, переплетающие различные сферы деятельности и отрасли промышленности, различные регионы и даже государства» [6]. Очевидно, что успешный, видимый неспециалистам и исследователям кластер является результатом длительного периода развития, продолжающегося 20-30 лет – столько времени заняло развитие наукоёмких кластеров Силиконовых долин США и Израиля, британского Кембриджа, Хсинчю на Тайване и др. [4]. Так как с момента рыночных реформ в РФ прошло не так много времени, кластеры, основанные на чисто рыночной самоорганизации, еще не раскрылись, тем не менее кластерными характеристиками обладают некоторые феномены промышленной концентрации, сформированные главным образом на промышленной политике советского периода хозяйствования. Такая ситуация не является уникальной, промышленная политика, ориентированная на создание и поддержку кластеров, характерна для Франции, Ирландии, Китая и других стран, вынужденных в тот или иной момент времени догонять лидирующие США и Японию.

Для целей экономической политики важно распознать и поддержать развитие кластеров с наиболее высоким потенциалом достижения международной конкурентоспособности, т.е. максимально близкие к «раскрытию», с аналитической точки зрения эта задача трансформируется в задачу изучения жизненного цикла кластеров в теории и практике деятельности российского реального сектора экономики.

1. МОДЕЛИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА КЛАСТЕРОВ

Несмотря на то, что тематика кластеров изучается в значительном количестве работ в России и за рубежом, процессы их возникновения, эволюции, угасания или адаптации, исследованы недостаточно. Развитие кластеров – явление экономического порядка, а поэтому оно может быть проанализировано в ключе основных моделей динамики, наиболее известной из которых является модель жизненного цикла, предложена Р. Верноном в 60-е гг.

Одни из первых исследователей, увязавшие жизненный цикл и развитие кластеров, Д.Б. Аудретш и М.П. Фелдман [1] выявили роль кластеров в инновационном развитии и общей динамике отдельных отраслевых рынков (см. Рис. 1): на этапе возникновения фирмы внутри кластеров и за их пределами неразличимы, в период роста, когда отрасль наиболее привлекательна с точки зрения деловой активности, кластеризованные фирмы демонстрируют лучшую чем отрасль в среднем, а значит и некластеризованные фирмы динамику; на этапах зрелости и упадка ситуация меняется на противоположную, так как проблемы кластерам создают те факторы, которые раньше обеспечивали их преимущество [5].

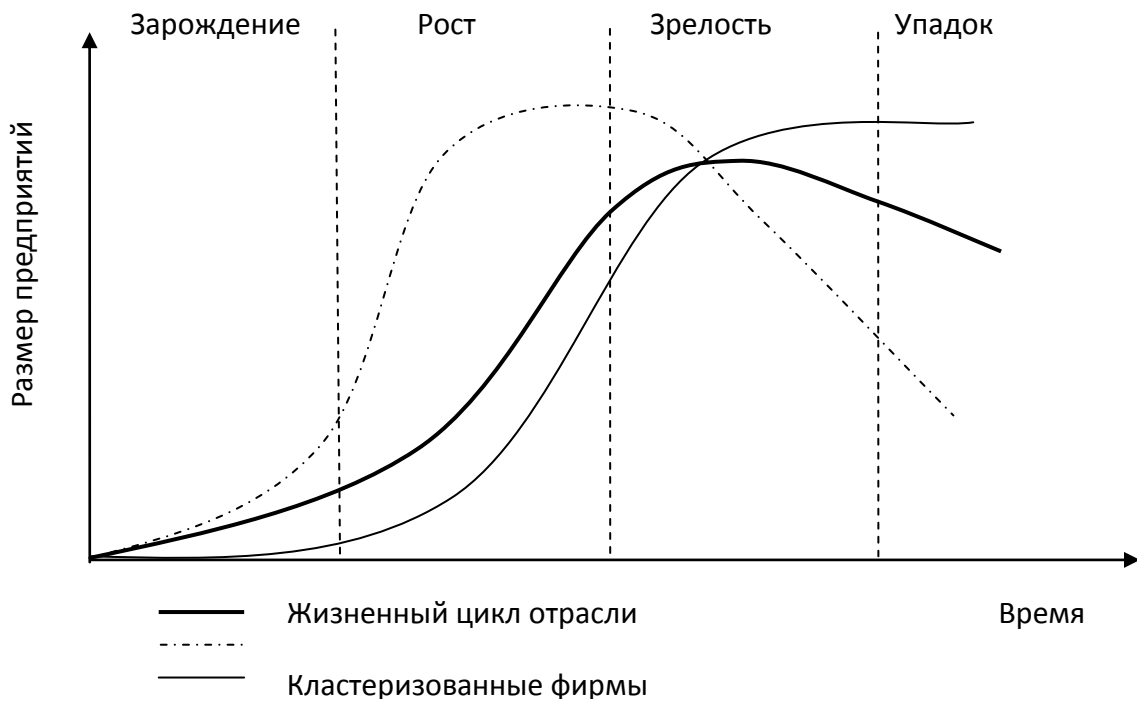


Рис. 1. Кластеризованные и некластеризованные фирмы в ходе отраслевого жизненного цикла [М.П. Менцель и Д. Форнахль, 2007]



Рис. 2. Количественные и качественные факторы жизненного цикла кластера [6]

Таким образом, генезис кластеров обуславливает общий жизненный цикл отрасли, однако кластеры одной специализации не имеют идентичного пути развития, так как формируются на разных фазах отраслевого цикла и имеют разные конкурентные контексты.

П. Менцель и Д. Форнахль [6], обобщив результаты большого количества исследований процессов динамики развития кластеров, предложили свою модель их жизненного цикла, в

котором обычно используемая для иллюстрации жизненного цикла S-образная кривая строится на основе изменения численности занятых в кластере, а периодизация кластера определяется утверждением единой отраслевой технологии или унификацией базы знаний, т.е. рост кластера связан с обобществлением и фертилизацией компетенций отдельных фирм кластерным конгломератом.

Кроме этого, они заложили в модель четыре варианта завершения генезиса кластера: исчезновение, трансформация, обновление, адаптация, неразрывно связанные с глубиной, с которой кластеру удастся совершить возврат на позитивную волну. Для дальнейшего анализа процессов эволюции кластера необходимо определить перечень факторов, критическая масса которых определяет переход кластера от одной фазы жизненного цикла к другой.

2. СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ДИНАМИКЕ КЛАСТЕРОВ

Кластер, представляющий собой группу (систему) частных и публичных предприятий и организаций, в свою очередь является одной из подсистем мезоуровня экономики. Его системная натура обусловлена наличием внутренних элементов и их подсистем, упорядоченных в соответствии с собственными законами и дополняющих друг друга при решении общих задач. Эти элементы и подсистемы самостоятельны, хотя и взаимосвязаны друг с другом, обладают синергией, устойчивы во времени по отношению к внутренним и внешним процессам, хотя находятся во взаимодействии с окружением кластера [2].

В оригинальной постановке М. Портера [7], детерминантами кластерного генезиса являются: условия спроса, факторные условия, стратегия и соперничество фирм и уровень развития родственных и вспомогательных отраслей, кроме этого важную роль в развитии играют шанс и государство. При чем все эти факторы позитивные, т.е. из модели неясно, почему успешные кластеры могут исчезнуть с течением времени.

Приведенная на рис. 3 Модель Ф. Буендиа [3] выделяет три цикла факторов, влияющих на развитие кластера: два позитивных: инновационно-инвестиционный и цикл международной специализации, и один негативный – инфраструктурный, связанный с ее перегрузкой и удорожанием.

Если попытаться применить системный подход к ранним этапам жизненного цикла кластера, очевидно, что модель М.Портера не дает результата, так как он имел ввиду зрелые, явные кластеры. На более ранних этапах движущими силами развития в большей степени служат факторные условия, главным образом технологические. Обычно малые предприятия создаются вокруг какого-либо передового научного центра, что позволяет им осуществлять перспективные инновации мирового уровня. Немаловажную роль играют и другие условия предложения (или факторные): квалифицированный труд, доступность средств бюджета и венчурных фондов, удобство инновационной и общей инфраструктуры. Из рис. 3 видно, что на этапе формирования кластера «разгоняющим» является инновационно-инвестиционный цикл: аккумуляция знаний, инновации, рост фирм, производства, конкурентоспособности, прибыли, доступность инвестиций для инноваций и т.д. А уже на этапе роста после накопления критической массы предприятий на местном уровне запускается цикл интернационализации и обеспечения конкурентоспособности, а на этапе зрелости запускается негативный инфраструктурный цикл.

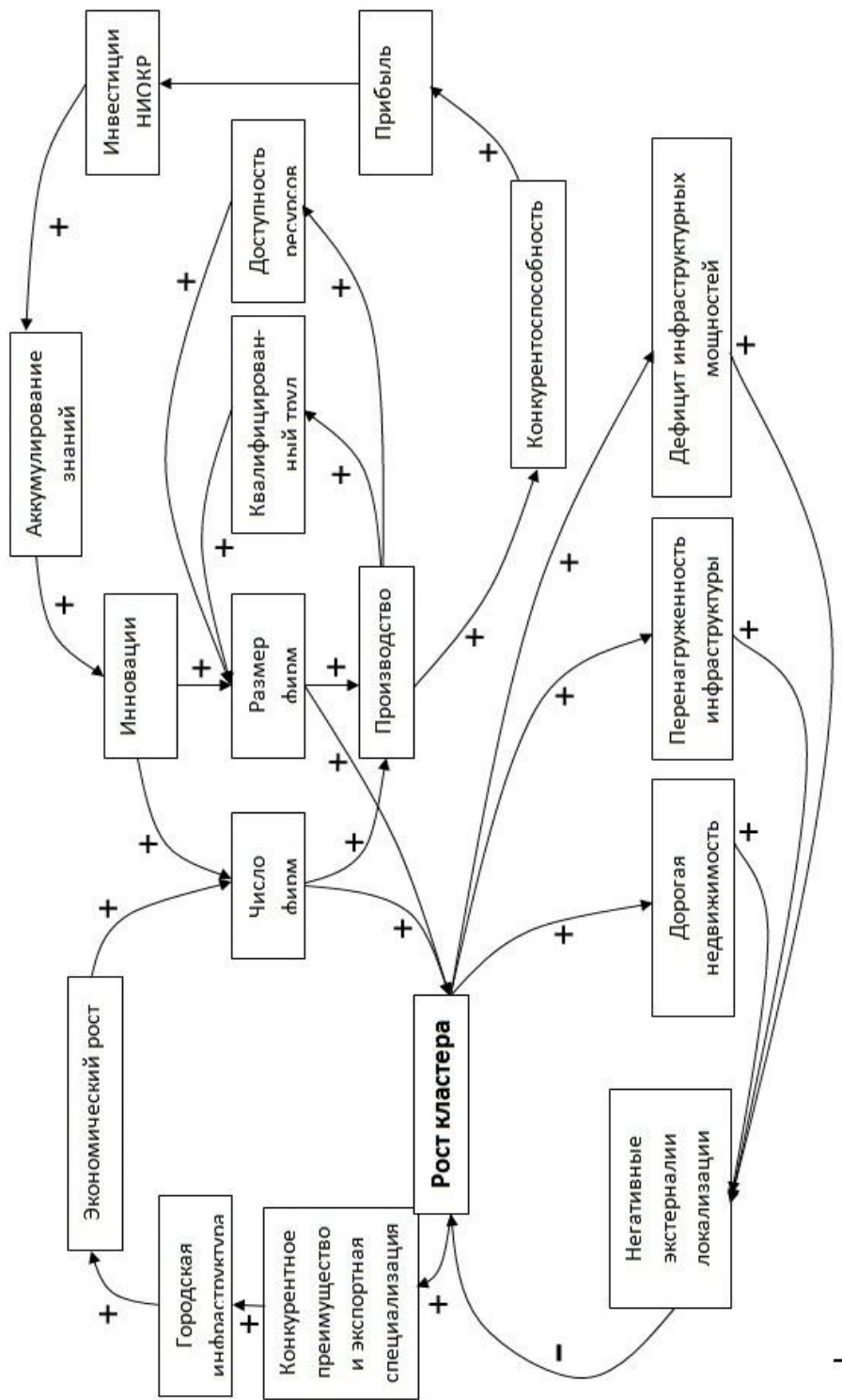


Рис. 3. Системная модель эволюции промышленного кластера [3]

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Очевидно, что успешный, видимый неспециалистам и исследователям кластер является результатом длительного периода развития, продолжающегося 20-30 лет – столько времени заняло развитие наукоемких кластеров Силиконовых долин США и Израиля, британского Кембриджа, Хсинчю на Тайване и др. [4]. Так как с момента начала рыночных реформ в РФ прошло не так много времени, кластеры, основанные на чисто рыночной самоорганизации, еще не раскрылись, тем не менее кластерными характеристиками обладают некоторые феномены промышленной концентрации, сформированные главным образом на промышленной политике советского периода хозяйствования. В современной российской экономике пока трудно определить являются ли те или иные группы предприятий, функционирующих в одном территориально-отраслевом контексте, кластерами: с точки зрения международной конкурентоспособности, многие кластеры ещё только должны выкристаллизоваться через процесс осознания важности взаимодействия в рамках подобной системы предпринимателями в первую очередь.

Разграничение детерминант развития кластера по этапам жизненного цикла позволяет определить инновационные и инвестиционные характеристики на уровне региона, которые можно включить в методику раннего распознавания кластеров, к ним относятся такие статистические данные как количество новых фирм в инновационных секторах, их патентная активность, уровень инвестиций в НИОКР, а также показатели оценки конкурентоспособности наукоемкой продукции и технологий, обеспеченность финансовыми и трудовыми ресурсами.

Библиографический список

1. Audretsch D. B. Innovative Clusters and the Industry Life Cycle ? / D.B. Audretsch, M.P. Feldman // *Review of Industrial Organization* 11: 253–273, 1996.
2. Beretta Zanoni A. *Strategia e politica industriale. Negli studi italiani e internazionali/ A. Beretta Zanoni.* – Milano: Giuffre', 1997. – 242 p.
3. Buendia F. Towards a System Dynamics-Based Theory of Industrial Clusters / *Industrial Clusters and Interfirm Networks* // Karlsson C., Johansson B., Stough R.R. – Cheltenham: Edward Elgar, 2005. – pp.83-106.
4. *Building high-tech clusters: Silicon Valley and beyond* / edited by T. Bresnahan, A. Gambardella. – Cambridge : University press, 2004. – X, 369 p.
5. Martin R. Path dependence and regional economic evolution / R. Martin, P. Sunley // *Journal of Economic Geography.* – 2006. - 6, pp. 395-437.
6. Menzel M.P. Cluster Life Cycles - Dimensions and Rationales of Cluster Development / M.P. Menzel, D. Fornahl // *Jena Economic Research Paper.* – 2007. – 76. – 46 p.
7. Porter, M. *The Competitive Advantage of Nations* / M. Porter. – New York: The Free Press, 1990.

ИССЛЕДОВАНИЕ И АНАЛИЗ КАТЕГОРИИ «КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ»

Одной из важнейших задач развития отечественного сельского хозяйства является повышение его конкурентоспособности. В статье исследовано содержание категории «конкурентоспособность предприятия», раскрыты ее составляющие и представлена формулировка рассматриваемой категории применительно к аграрному сектору экономики.

В настоящее время одним из главных направлений государственной политики в области развития сельского хозяйства в России является повышение его конкурентоспособности. И это не случайно, поскольку поддержание конкурентоспособности является необходимым условием эффективного функционирования любого предприятия.

Оценка динамики реформирования АПК и результаты реализации соответствующих целевых национальных проектов показывают, что сложность проблем выхода из аграрного кризиса определяется не только отсутствием опыта хозяйствования в новых условиях, но и формированием неадекватных конкурентных сред. В настоящее время нет проработанных методов управления конкурентоспособностью сельскохозяйственных предприятий, методических разработок по рациональному планированию их маркетинговой деятельности, системы оценки уровня конкурентоспособности.

Процесс формирования конкурентоспособного сельского хозяйства достаточно сложен, он требует конкретных рекомендаций по формированию методов управления конкурентоспособностью предприятий в аграрно-промышленном комплексе, учитывающих специфические конкурентные факторы. При этом важно определиться с категорией «конкурентоспособность» и изучить основные факторы, ее определяющие.

В мировой и отечественной науке понятие конкурентоспособности трактуется не всегда однозначно.

Поскольку субъектом конкурентоспособности могут выступать товары, предприятия, отрасли, страны, то и понятия конкурентоспособности, связанные с тем или иным субъектом отличаются друг от друга.

Рассматривая конкурентоспособность товара, мы невольно соотносим ее с конкурентоспособностью предприятия. Хотя последнее не может в полном объеме определяться только по успешным признакам конкурентной борьбы одного вида товара. Как правило, это сопряжено с ресурсным потенциалом предприятия, эффективностью его использования и наличием стратегическо-управленческих характеристик.

В свою очередь конкурентоспособность отрасли может быть определена интегральным показателем конкурентных характеристик предприятий данной отрасли.

В связи с этим изучение категории «конкурентоспособность предприятия» представляет особый интерес.

Понятие конкурентоспособности вытекает из базового термина «конкуренция».

Адам Смит в своем классическом труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» обобщил теорию конкуренции, представив ее как соперничество, которое повышает цены при сокращении предложения и понижает их при избытке предложения. [3]

Макконелл К. Р. и Брю С. Л. определяют конкуренцию как «присутствие на рынке большого числа независимых покупателей и продавцов и возможность для покупателей и продавцов свободно выходить на рынок и покидать его». [5] Исходя из такой трактовки, можно охарактеризовать конкурентоспособность предприятия как обладание возможностью свободного входа на рынок. При этом в рассматриваемую нами категорию конкурентоспособности закладывается главное – способность функционирования на рынке.

Федеральный закон определяет конкуренцию как «соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке». [1] Однако подобная трактовка является весьма ограниченной, поскольку рассматривает конкуренцию лишь с позиции возможного взаимодействия конкурентов на рынке. Но даже в этой формулировке заложена базовая характеристика конкурентоспособности - способность соперничества с аналогичными объектами.

Исследуя существующие научные воззрения, мы приходим к выводу о том, что сущность конкуренции – это соперничество, соревнование. Это же следует из этимологии слова «конкуренция» (competition).

В связи с этим конкурентоспособность предприятия можно рассматривать, как способность соперничать с другими предприятиями.

По мнению Фасхиева Х. А., конкурентоспособность предприятия определяется наличием трех основных признаков. Первый признак предусматривает готовность потребителей повторно покупать продукцию данного экономического субъекта. Сущность второго признака заключается в том, что общество, акционеры, партнеры не имеют претензий к предприятию. Третий признак предусматривает, что работники гордятся своим участием в деятельности фирмы, а посторонние считают за честь трудиться в этой компании.

Портер М. характеризует конкурентоспособность как свойство экономического субъекта выступать на рынке наравне с присутствующими там аналогичными конкурирующими субъектами рыночных отношений. [6] При этом он отмечает, что конкурентоспособность компании обуславливается эффективностью, с которой предприятие использует имеющиеся у него мощности. Более того, она должна быть основана на повышении производительности в использовании ресурсов. Таким образом, преуспевание фирмы он связывает со способами ведения конкурентной борьбы. Исходя из сказанного, в понятии конкурентоспособности предусматривается «талант» использования имеющихся ресурсов. Говоря научным языком, категория конкурентоспособности неотделима от науки управления: используемых методов, подходов.

Завьялов П. С. определяет конкурентоспособность фирмы как возможность эффективной хозяйственной деятельности и ее практической прибыльной реализации в условиях конкурентного рынка. [4] Обеспечение конкурентоспособности предприятия, по его мнению, достигается всем комплексом имеющихся у фирмы средств. Однако здесь важно отметить, что исследователь, говоря об используемых методах, не отмечает их соответствие действующему законодательству, т.е. не учитывается влияние законодательных норм.

По мнению Фатхутдинова Р. А., конкурентоспособность предприятия представляет собой способность экономического субъекта выпускать конкурентоспособную продукцию и осуществлять финансовую деятельность. [10]

Обобщение опыта различных научных школ и научных воззрений приближает нас к более глубокому пониманию сущности конкурентоспособности современных экономических субъектов.

Итак, конкурентоспособность предприятия – это его способность осуществлять борьбу за рынок, эффективно используя имеющиеся ресурсы, внедряя инновационные технологии, методами, не противоречащими действующему законодательству.

Данная нами трактовка исследуемого понятия носит общий характер, т.е. данное определение применимо к любому предприятию. Но можно ли конкретизировать понятие конкурентоспособности предприятия применительно к отдельной отрасли, в нашем случае к сельскому хозяйству?

М. Портер утверждает, что конкурентоспособность любого предприятия определяется его историей, географическим положением, социальной структурой и многим другим. [6] Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что понятие «конкурентоспособность» - это

интегральный показатель, имеющий несколько составляющих. Одновременно эти составляющие могут выступать в качестве факторов конкурентоспособности.

Рассматривая отдельные характеристики конкурентоспособности, можно выделить несколько групп факторов, одна из которых характеризует обладание предприятия различного рода ресурсами и активами. Подобного рода факторы определяют как финансовое состояние предприятия, так и стабильность его кадрового состава, и прочие характеристики.

Другая группа характеристик, определяющих конкурентоспособность, отражает операционную и хозяйственную эффективность предприятия. К таким показателям относятся уровень рентабельности хозяйственной деятельности в целом и отдельных направлений, технический уровень предприятия по сравнению с другими экономическими субъектами данной отрасли, уровень издержек и цен на основные виды продукции. В современных условиях операционная эффективность обеспечивает лишь временные преимущества, и создание конкурентного превосходства только этим способом нельзя считать достаточным.

Следующая группа факторов определяет положение предприятия на рынке, а именно его устойчивость, узнаваемость, наличие постоянных покупателей, занятие определенной рыночной ниши и т.д.

Перечисленные выше факторы могут иметь отношение к любым экономическим субъектам различных отраслей, т.е. они универсальны.

При этом для сельскохозяйственных предприятий можно выделить особую специфическую группу факторов, также определяющих уровень конкурентоспособности. К таким факторам можно отнести продуктивность, поголовье, выход приплода, процент посевных площадей к общей площади имеющихся земель, урожайность и т.п. Это так называемые, биологические факторы.

Итак, учитывая факторы конкурентоспособности и конкретизируя данное выше определение, можно охарактеризовать конкурентоспособность сельскохозяйственного предприятия как количественно измеримую величину, под которой следует понимать относительный интегральный показатель, отражающий возможность предприятия противостоять конкурентному натиску на сельскохозяйственном рынке в определенном периоде времени, эффективно используя имеющиеся ресурсы, методами не противоречащими законодательству. При этом, говоря о факторах конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий, можно отметить, что они представляют собой некую систему, которая представлена группой переменных, отражающих эффективность финансово-хозяйственной деятельности, финансовое состояние предприятия, инвестиционную привлекательность, надежность производственной деятельности и стабильность на рынке.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ "О защите конкуренции".
2. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы. Утверждена Постановлением Правительства РФ № 446 от 14.07.2007 г.
3. Адам Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов. М: Издательство социально-экономической литературы, 1962.
4. Завьялов П. С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах. – М.: Инфра-М, 2007.
5. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика./ пер. с 13 англ. издания. – М.: ИНФРА-М, 1999.
6. Портер М. Международная конкуренция / пер. с англ.; под ред. В. Д. Щетинина. М.: Международные отношения, 1993.
7. Стратегии микрорегионов России: методологические подходы, приоритеты, механизмы реализации. Под ред. А. Г. Гранберга. – М.: Наука, 2004 г.
8. Фасхиев Х. А., Попова Е. В. Как измерить конкурентоспособность? // Маркетинг в России и за рубежом. - 2003. - N 4.

9. Фасхийев Х. А. Определение конкурентоспособности предприятия // Маркетинг в России и за рубежом. - 2009. - N 4.

10. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации. – М.: Эксмо, 2005.

А.М. Губернаторов

ГОУ ВПО «Владимирский государственный университет»
Филиал в г. Гусь-Хрустальный, Россия, г. Гусь-Хрустальный

УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СТЕКОЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Статья посвящена рассмотрению вопроса управления бизнес-процессами на предприятиях стекольной промышленности. В качестве приоритетного в статье акцентируется внимание на бизнес-процессе финансового планирования, раскрываются основные его этапы.

Современные стекольные предприятия являются сложно организованной системой взаимосвязанных объектов, осуществляющих производственную, управленческую и торговую деятельность.

Основные особенности функционирования предприятий стекольной отрасли заключаются в следующем:

- стекольное производство относится к числу энергоемких производств;
- стекольное производство характеризуется непрерывностью технологических процессов и непрерывностью энергоподачи;
- технологический процесс протекает при высоких температурах;
- технологические процессы производства являются многостадийными, характеризуются взаимообусловленностью технологических стадий, динамичностью, изменчивостью во времени.

Для таких сложных экономических систем как стекольные предприятия применение методов моделирования является одним из основных путей исследования эффективного управления по финансовому результату.

Управление по финансовому результату - это управление, ориентированное на процессы, приводящие к финансовым результатам, а не на управление подразделениями. Поэтому главное для стекольных предприятий - тщательное проектирование бизнес-процессов двух типов: в первую очередь - основных бизнес-процессов, приносящих деньги, и во вторую очередь - обеспечивающих бизнес-процессов, поддерживающих реализуемость, эффективность и развитие основных бизнес-процессов (это, как правило, процессы управления).

Бизнес-процесс (регламент, процедура) определяет: зачем (с точки зрения бизнеса), что, кто, когда и в какой форме получает (изделие, полуфабрикат, документ); кому, что, зачем, когда и в какой форме передает. Если это материальный процесс, то что и в какой форме (качестве) определяется технологической и проектной документацией. Если это управленческий (информационный) процесс, то выделяется или форма документа, или устные распоряжения, пояснения [1].

Матрица ответственности для укрупненных описаний бизнес-процессов определяет какие подразделения за что, за какие шаги и документы отвечают; для детальных описаний бизнес-процессов - кто персонально (должность, фамилия) отвечает за конкретные действия, показатели и документы. На этой основе формируется конструктивное, ориентированное на процесс описание функций подразделений, должностей и рабочих мест. Это дает возможность службе персонала целевым образом и более точно подбирать и готовить кадры и т. п.

Практический опыт разработки и внедрения бизнес-процессов на десятках предприятий показывает, что для кратного улучшения финансового результата необходимы:

- постановка 15 - 20 бизнес-процессов;
- особо важны из них комплексные (сквозные): целеобразование, стратегическое управление, комплексное планирование, мотивация, единый стандарт учета и другие;
- реорганизация линейно-функциональной оргструктуры в ориентированную на процессы (матричную, проектную, программно-целевую).

Рассмотрим основные этапы разработки бизнес-процесса оперативного финансового планирования в рамках общего бизнес-плана на стекольных предприятиях.

Бизнес-процесс финансового планирования - это непрерывные разработка, корректировка и контроль выполнения финансового плана и анализа прибылей и убытков. Рассматриваемый процесс оперативного управления финансами, как и всякий процесс управления, носит циклический характер. Каждый цикл управления (месячный, недельный) включает следующие элементы:

1. Сбор плановой информации.
2. Разработка финансового плана.
3. Выбор оптимального варианта финансового плана.
4. Управление исполнением плана.
5. Сбор фактической информации.
6. Анализ "план-факт", определение отклонений и причин их возникновения.
7. Корректировка финансового плана.

Работа над бизнес-процессом состоит из разработки, внедрения и его сопровождения.

1. Этап разработки бизнес-процесса включает в себя следующие шаги

1. Создается ВЦГ, ответственная за перепроектирование и внедрение процесса. В состав группы входят:

1) руководитель процесса, который отвечает за его ход и результат, что предполагает координацию работы различных подразделений, сотрудники которых являются участниками процесса, постановку всей работы по бизнес-процессу (правильность и своевременность определения шагов работ, взаимосвязей между ними, сроков/длительностей шагов и пр.).

2) администратор процесса, который подготавливает обсуждения в ходе работ по проектированию и внедрению процесса, а также сохраняет полезную информацию. Если одновременно осуществляется работа по нескольким процессам, задача администратора – обеспечение связи между разными проектами. На должность администратора процесса рекомендуется сотрудник ССР предприятия;

3) участники процесса с различных уровней иерархии, что позволяет объединить в группе хорошее знание деталей и способность представить картину в целом;

4) консультант, который обучает общему подходу, методам и приемам и осуществляет обмен информацией между разными уровнями иерархии.

2. ВЦГ устанавливает количественные характеристики процесса, чтобы оценивать различные варианты, например скорость выполнения процесса, количество требуемых ресурсов, затраты на перепроектирование и т. п.

3. ВЦГ оценивает процесс по следующим критериям:

- стратегическая важность процесса;
- текущее состояние процесса;
- эффект от улучшения процесса;
- эффект влияния процесса на другие процессы.

4. ВЦГ проводит детальный анализ существующего процесса:

выявляет его сильные и слабые стороны;

решает, с помощью каких показателей и какие участки процесса необходимо количественно оценить;

определяет цель процесса и конечный результат;

сравнивает существующий процесс с типовыми разработками в этой области (например, используя опыт работы консультантов на других предприятиях);
 приводит в соответствие процесс стратегическим целям предприятия;
 приводит в соответствие результаты процесса требованиям клиентов (внешних для основных процессов, и внутренних - для вспомогательных).

5. Полномочия руководителя процесса закрепляются приказом.

6. Процесс описывается с помощью структуры ответственности (за разработку структуры ответственности по бизнес-процессу отвечает руководитель бизнес-процесса) по следующей схеме:

- прописывается цепочка шагов (лучше всего в виде блок-схемы);

- определяется перечень участников процесса;

- по каждому шагу расписывается ответственность участников - О, У, П, И. Для каждого шага работ определяется только один ответственный (О). Кроме ответственного, для каждого шага определяются: утверждающие (У), принимающие решения, влияющие на выполнение данного шага, то есть подписывающие, визирующие, отвечающие за обоснованность решения, поддерживающие (П), предоставляющие необходимые данные, в том числе аналитические, выполняющие иные вспомогательные действия, необходимые для выполнения данного шага, (при этом они отвечают за свой блок работ внутри шага), информируемые (И), получающие информацию, возникшую в результате выполнения шага. За информирование отвечает ответственный за выполнение данного шага, при этом выполнять информирование может и поддерживающий (табл. 1).

Таблица 1. Разработка финансового плана

Шаг процесса	Участники процесса						
	Генеральный директор	Зам. ген. директора по финансам и экономике	Начальник ПЭО	Исполнительный директор	Директор торгового дома	Технический директор	Начальник отдела продаж
Составление финансового плана		П	П	П	П		
Утверждение финансового плана	У				И		П

- по каждому шагу определяются сроки его выполнения, необходимые сопровождающие документы, допустимое отклонение в сроках (прогнозах);

- разрабатываются формы необходимых документов;

- с каждым участником согласовывается степень его ответственности по каждому шагу (схема процесса визируется всеми участниками);

- структура ответственности и формы документооборота утверждаются Генеральным директором.

7. Создается Бюджетный комитет, рассматривающий и утверждающий итоги выполнения бизнес-процесса финансового планирования и принимающий решения по проблемам (сбоям) в его выполнении. Разрабатывается положение о нем.

8. Формируется техническое задание на информационную поддержку (информационное обеспечение) шагов.

9. Разрабатывается положение о материальном стимулировании участников бизнес-процесса.

10. Разрабатывается распоряжение о процедуре контроля за ходом выполнения шагов бизнес-процесса.

11. Проектируется и разрабатывается программное обеспечение для составления финансового плана и учета фактической информации.

12. Определяется срок внедрения бизнес-процесса.

II. Этап внедрения бизнес-процесса включает в себя следующие шаги

1. Издаётся приказ о внедрении.

2. Разрабатывается подробный регламент бизнес-процесса, в котором описывается ход исполнения каждого шага бизнес-процесса и указываются ответственные от каждого подразделения-участника за выполнение шага.

3. Издаётся распоряжение о процедуре контроля за выполнением шагов бизнес-процесса.

4. Руководитель бизнес-процесса обеспечивает контроль за поэтапным его выполнением, анализирует срывы сроков (прогнозов), готовит для Комитета отчет о выполнении бизнес-процесса, рекомендации об устранении причин сбоев (в том числе по корректировке бизнес-процесса) и предложения по стимулированию (поощрению или наказанию) участников бизнес-процесса.

5. Бюджетный комитет рассматривает отчет и утверждает план мероприятий, предотвращающих появление сбоев (в том числе принимает решения по корректировке бизнес-процесса).

6. Отдел труда и зарплаты готовит приказ о стимулировании (поощрении или наказании) участников бизнес-процесса.

7. Руководитель обеспечивает корректировку бизнес-процесса в соответствии с решениями Бюджетного комитета, согласовывает изменения с участниками.

8. Проводятся расчеты финансового плана с использованием разработанного программного обеспечения.

9. Проводится обучение персонала работе с программным обеспечением.

10. В должностные инструкции участников бизнес-процесса вносятся роли руководителя и участников по каждому шагу.

11. При необходимости корректируется система стимулирования.

Действия по п.п. 4 - 7 повторяются ежемесячно на протяжении всего этапа внедрения.

III. Этап сопровождения включает в себя следующие шаги

Издаётся приказ о переходе к этапу сопровождения (при необходимости, с указанием об изменении формы стимулирования) и реализуются на практике все шаги этапа II.

При необходимости руководитель может давать Бюджетному комитету предложения по корректировке бизнес-процесса. После утверждения Бюджетным комитетом в должностные инструкции участников вносятся соответствующие изменения.

Цель бизнес-процесса – повышение финансово-экономической эффективности функционирования и развития предприятия.

Основные задачи бизнес-процесса финансового планирования:

1. Внедрение механизма планирования финансовых показателей: доходов, расходов, инвестиций и т. п.

2. Прогнозирование и возможность оценки различных вариантов развития предприятия и его состояния в будущем.

3. Выбор оптимального варианта развития предприятия, обоснование сроков и целесообразности привлечения заемных средств и сроков их возврата.

4. Оперативное управление финансовыми потоками.

5. Анализ фактического исполнения комплексного плана, выявление отклонений и корректировка плана.

Результатом процесса является информационный продукт в форме блок-схемы, необходимый менеджменту предприятия для принятия управленческих решений, обеспечивающих успешное функционирование и развитие предприятия (рис. 1).

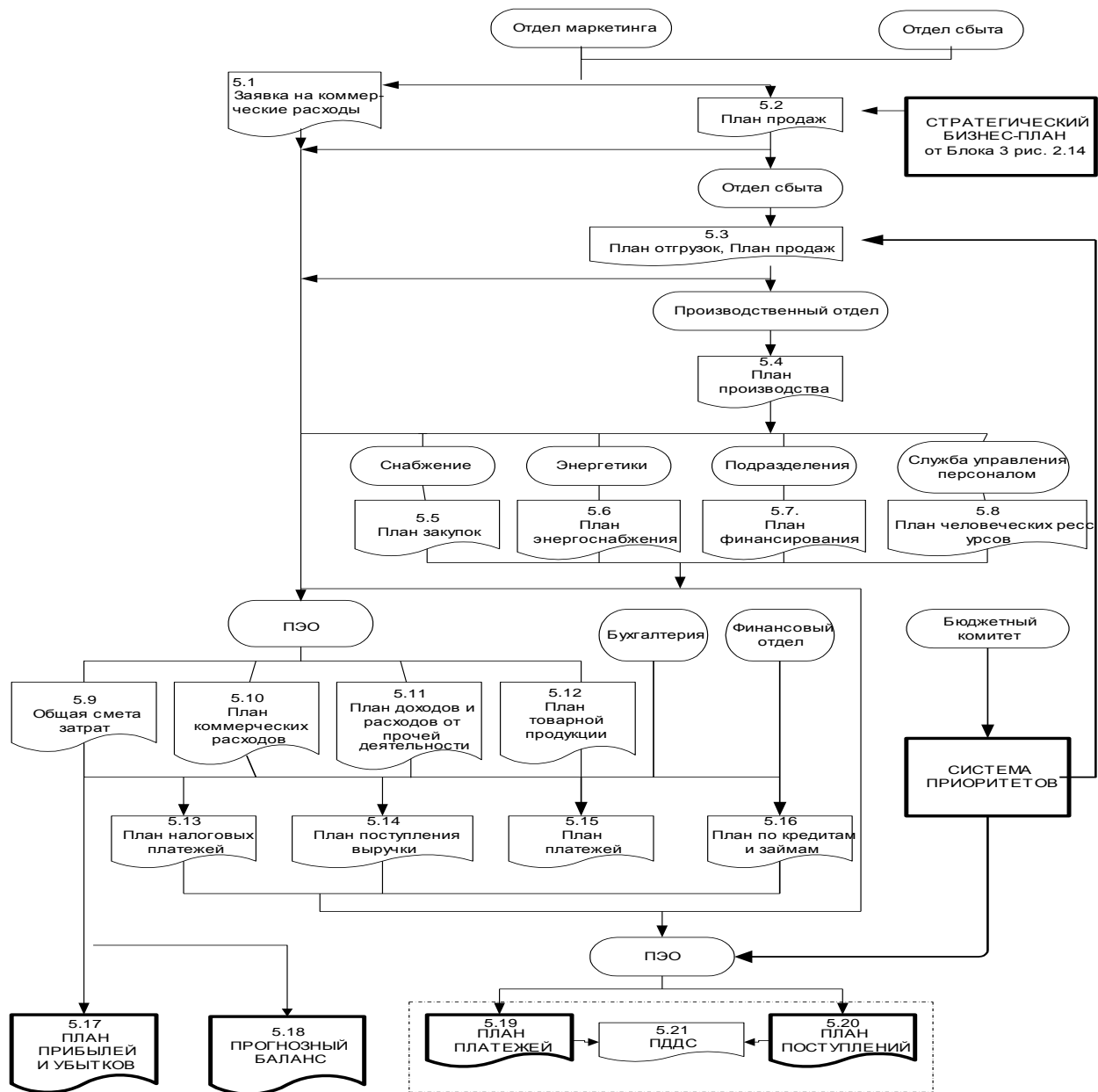


Рис.1. Блок-схема финансового планирования

Основные преимущества предлагаемой типовой блок-схемы процесса:

1. Планирование деятельности предприятия ведется от плана продаж с участием коммерческих служб, то есть от рыночной ситуации, а не от производственных возможностей либо темпов роста;
2. План продаж ориентирован на стратегический бизнес-план, финансовая часть которого – финансовое выражение стратегии развития предприятия;
3. Ежемесячные оперативные планы согласованы с квартальными и годовым планами.

На основании плана продаж формируется план производства, а на его основе составляются планы закупок, энергоснабжения, набора трудовых ресурсов, финансирования подразделений. В соответствии с этим планово-экономической службой формируются планы по товарной продукции, затратам, прочей деятельности. Финансовый отдел при поддержке бухгалтерии составляет планы по налоговым и кредитным выплатам, план "горящих платежей", а также планы по привлечению кредитов и займов. На основе этой информации планово-экономическая служба составляет итоговые документы (квартальные с месячной разбивкой) ПДДС, план прибылей и убытков и прогнозный баланс.

На блок-схеме показано, что платежи, то есть расходная часть финансового плана, осуществляются согласно принятой системе приоритетов Бюджетным комитетом при участии службы стратегического развития.

Планово-экономическая служба составляет ПДДС, который затем корректируется и принимается на Бюджетном комитете. Финансовый отдел исполняет финансовый план, а финансовая дисциплина означает, что все платежные документы проходят через финансовый отдел, где контролируется соответствие платежа принятому финансовому плану[2].

Таким образом, управление стекольным предприятием на основе бизнес-процессов позволит руководству получать более достоверную и гибкую информацию, вовремя адаптироваться к изменяющимся условиям хозяйствования.

Библиографический список

1. Тренев В.Н., Ириков В.А., Ильдеменов С.В., Леонтьев С.В., Балашов В.Г. Реформирование и реструктуризация предприятия. Методика и опыт. - М.: Издательство ПРИОР, 1998. –С.58.
2. В.Г. Балашов, В.А. Ириков. Технологии повышения финансового результата предприятий и корпораций. - М: "Издательство ПРИОР" 2002. –С. 312.

Г. В. Гудименко

Воронежский экономико-правовой институт, Россия, Орёл

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ МАЛОЭТАЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА НА ПРИМЕРЕ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Расширение малоэтажного строительства – самый перспективный путь решения жилищной проблемы в России. В статье анализируются программы обеспечения жильём граждан, действовавшие в различное время в стране в целом и в Орловской области, в частности. Автором обоснована необходимость расширения рынка индивидуального жилья в России, что давно и успешно практикуется в Европе, США и Канаде, предложены варианты финансирования инвестиционных проектов и форм государственной поддержки строительства.

«Самый перспективный путь решения жилищной проблемы – это расширение индивидуального жилищного строительства. В первую очередь речь идёт о крупных проектах, целых городах с несколькими тысячами домов в каждом. Если мы в полном объёме реализуем этот амбициозный проект, то будем жить в качественно другой стране, с другим уровнем жизни и психологии» - Президент РФ Дмитрий Медведев [1].

Вопрос полного обеспечения людей комфортабельным жильем был актуальным во все времена. Общая динамика жилищного строительства обусловлена единством проявления общегосударственного, коллективного и личного интересов в данной сфере. Государством предпринималось уже достаточно большое количество попыток по решению данной проблемы.

Первая программа крупномасштабного решения жилищного вопроса в Орловской области была рассчитана на 1956-1965 годы. Реализация этой программы обеспечила рост жилищного строительства в 1,9 раза (к уровню предыдущего десятилетия), увеличение ввода жилья в среднем до 407 тыс. м² в год. В результате были улучшены жилищные условия тысяч людей [2].

Вторая жилищная программа была рассчитана на период с 1985 по 2000 год. В ней предусматривалось обеспечение каждой семьи отдельной квартирой или индивидуальным домом. Кроме того, в качестве решения важной социальной задачи ставилась ликвидация имевшегося резкого различия в уровнях жилищной обеспеченности и качества жилья. Учитывая масштабность задач и новые экономические реалии, разработчики программы предусмотрели в ней проведение более совершенной инвестиционной политики и систему

финансирования жилищного строительства. Наряду с сохранением приоритета государственных капитальных вложений, значительное развитие получили проекты по возведению за счет населения кооперативных жилых домов и индивидуальных жилищных строений, особенно в сельской местности, поселках, малых городах. Для этого была предусмотрена дифференциация финансово-экономических льгот для различных категорий семей, а также все более широкое использование средств предприятий и населения. В период реализации данной программы в Орловской области были достигнуты максимальные объемы ввода жилья: в 1987г. – 453,7, в 1988г. – 527,1, в 1989г. – 539,6 тыс. м². В 1990 г. реализация данной программы была приостановлена в связи с сокращением доли государственного участия в жилищном строительстве и внедрением в этот процесс рыночных механизмов.

Третья национальная жилищная программа получила название «Жилище» и была рассчитана на десятилетие – с 1990 по 2000 год. Ее реализация началась в условиях неразвитости рыночных отношений и поспешного отказа от государственного участия в финансировании жилищного строительства, недооценки жилищного сектора в осуществлении общих структурных изменений и, как следствие, начавшегося в начале 90-х годов кризиса в жилищной сфере, который проявился в резком снижении объемов вводимого в эксплуатацию жилья, росте цен на строительную продукцию, дефиците государственных и иных инвестиций, снижении темпов предоставления жилья гражданам, сокращении возможности приобретения жилья или осуществления индивидуального жилищного строительства.

Уже в первые годы проведения программы в условиях бюджетного дефицита на большей части страны, в том числе и в Орловской области, наблюдалось свертывание строительства жилья. Начальная ступень рыночных отношений не только не обеспечила улучшение дел в жилищной сфере, а, наоборот, во многом усилила кризисные явления. Так, ввод нового жилья в 1991г. уменьшился по сравнению с 1990 годом более чем на треть, в 1995г. – более чем наполовину, в 1998г. – на 70%, что незамедлительно привело к заметному ухудшению дел в строительном секторе.

Между тем, уже в 1999г. произошел коренной перелом в существующей ранее тенденции постоянного снижения объемов вводимого новым строительством жилья, в основном, за счет начала реализации областной комплексной программы индивидуального жилищного строительства на селе «Славянские корни». Однако, механизмы, предусмотренные для осуществления программы «Жилище», не обеспечили в достаточной мере решение жилищных проблем, но в ходе ее проведения в структуре жилищного фонда и жилищного строительства формировались изменения, необходимые для создания рынка жилья и перехода жилищной сферы на рыночные принципы.

В целом по России количество построенного жилья изменилось с 30,3 млн. кв. метров в 2000 году до 50,2 млн. кв. метров в 2007 году. В том числе, доля малоэтажного строительства увеличилась с 12,6% в 2000 году до 39,5 % в 2007 году и составила 19,8 млн. кв. метров. К 2010 году планируется ввести 80 млн. кв. метров жилья, 50 % которого составит малоэтажное строительство. Общее количество существующих, строящихся и проектируемых коттеджных посёлков только в Московской области достигло 347. Средняя стоимость одного квадратного метра коттеджа составляет от 700 \$ в Нижнем Новгороде до 1500 \$ в Санкт-Петербурге и Москве.

Если сравнивать показатели ввода жилья в расчете на 1000 населения со среднероссийскими показателями и данными по областям Центрального федерального округа, то Орловская область пока отстает и от средних значений по стране (355м²) и от средних значений Центрального федерального округа (466м²). По вводу общей площади жилых домов в расчете на 1000 человек населения в ЦФО в 2006г. лидировали: Московская (977м²), Белгородская (621м²) и Липецкая (527м²) области [3].

Быстрыми темпами осуществляется индивидуальное жилищное строительство в городах и поселках городского типа в Орловской области. В 2008 году для городских жителей

введено общей площади жилых домов на 18,6% больше, чем в 2007г. Доля частных домов, построенных населением в городской местности, составила в общем объеме индивидуальных домов 62,9% в 2008г. против 45,9% - в 2007г. и 27,4% - в 2006 году.

Во всем мире малоэтажные дома считаются естественным жильем для людей. Собственно говоря, и в России они были таковыми до второй половины XX века, когда усиленно начало развиваться панельное домостроение, и наши улицы превратились в унылые ряды домов, между которыми - почти безжизненное пространство. Малоэтажное строительство обеспечивает максимально комфортные условия проживания, при этом существуют критерии жилья, за которые потребители готовы доплачивать:

- близость от транспортных развязок;
- хорошие дороги и подъездные пути в микрорайоне;
- освещённость улиц и дворов микрорайона;
- наличие земельного участка;
- ограниченный доступ на территорию микрорайона;
- преобладание в районе определённого социального слоя;
- подземный гараж в доме;
- близость школ и детских садов и т.д.

Финансирование строительства индивидуальных жилых домов возможно за счёт собственных и заёмных средств. Однако банки неохотно выделяют средства для кредитования малоэтажного строительства.

Оптимальными условиями малоэтажного строительства для банковского кредитования являются:

- доступные для среднего класса цены за счет выбора технологий и материалов (панельное или панельно-каркасное индустриальное домостроение);
- быстровозводимое жильё;
- объекты недвижимости стандартизованы (типовые дома и таун-хаусы);
- производство домов осуществляется в заводских условиях, контроль качества;
- собственные инженерные сети, оптимизированная инфраструктура;
- послепродажное управление;
- выгодное месторасположение и транспортная доступность;
- земля оформлена в собственность.

Можно выделить причины, по которым банки могут отказать в кредитовании загородного дома:

- не правильно оформлены документы на земельный участок;
- дом находится в водоохраной зоне;
- не правильно оформлены документы на дом;
- площадь участка не сопоставима с площадью самого дома;
- к участку нет дороги, обеспечивающей круглогодичный подъезд;
- дом не находится в охраняемом поселке;
- дом имеет существенные дефекты конструктивных элементов и инженерного оборудования;
- поблизости находятся источники опасного производства и др.

Учитывая большой объем средств, необходимый для развития предприятий малоэтажного домостроения, следует рассмотреть возможность получения финансирования через новые инструменты роста и диверсификации экономики, предлагаемые Министерством экономики и торговли РФ, таких, как Инвестиционный фонд Российской Федерации, ОАО «Российская венчурная компания», Государственная корпорация развития.

Государственная поддержка может быть предоставлена в формах: софинансирования на договорных условиях инвестиционных проектов с оформлением прав собственности Российской Федерации; направления средств в уставные капиталы юридических лиц;

предоставления государственных гарантий Российской Федерации под инвестиционные проекты.

Возможно также привлечение инвестиционных ресурсов посредством формирования пула инвестиционных банков и лизинговых компаний по закупке и поставкам дорогостоящего оборудования для производства малоэтажных домов.

Сочетание всех вышеперечисленных факторов говорит за развитие малоэтажного строительства, которое при условии разумного уровня цен (они не должны в разы превышать себестоимость строительства) может содействовать решению проблемы доступного жилья в России. Загородное малоэтажное строительство становится частью приоритетного национального проекта. Короткие сроки и небольшая себестоимость возведения объектов, наличие достаточного количества участков и потенциально высокий спрос со стороны населения свидетельствуют в пользу этого. Квадратный метр с учетом придомовой территории должен быть почти втрое дешевле, чем в черте города. Но формирование и развитие урбанизированных предместий, давно любимившихся представителям среднего класса в Европе, США и Канаде, у нас идёт медленно из-за трудностей (прежде всего административного характера) с освоением земельных участков. Например, крайне сложны процедуры изменения черты поселений, существуют противоречия между земельным законодательством и Градостроительным кодексом. Кроме того, очень нелегко приобрести участок по прямой сделке купли-продажи, что провоцирует многих девелоперов на использование различных серых схем.

Привлечение крупных девелоперов на рынок загородного строительства, в том числе в президентскую программу «Доступное жилье», выгодно федеральным и местным властям. Поскольку конечным продуктом в данном случае являются не просто квадратные метры, а насыщенные социально-бытовыми объектами поселки с тщательно разработанной концепцией, застройщики по сути выполняют за администрацию часть ее обязанностей.

Сегодня вопросы малоэтажного строительства и эксплуатации малоэтажной застройки приобрели в нашей стране особую актуальность. Принятие Государственной Думой Земельного кодекса еще прибавило актуальности данной тематике. На частной земле будет активно вестись частное жилищное и промышленное строительство. А частная застройка, как правило, является именно малоэтажной. В этой связи представляется весьма своевременным произвести оценку накопленного опыта, проблем и перспектив развития отечественного малоэтажного строительства.

Библиографический список

1. Выступление Президента РФ Дмитрия Медведева в Совете Федерации с информацией о реализации приоритетных национальных проектов, их правовом и финансовом обеспечении.
2. Орловская область 2000-2007. Статистический ежегодник. Орёлстат. 2008.
3. Аналитический доклад Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Орловской области «О развитии жилищного строительства в Орловской области» за январь-август 2008 года.

СИСТЕМА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ

Рассматриваются проблемы оценки эффективности производственных процессов и подходы к формированию сбалансированной системы показателей, связанной с ключевыми факторами успеха организации

При оценке эффективности производственно-хозяйственной деятельности, руководство организации гораздо больше беспокоится о результатах, чем о способе их достижения. Кроме того, управленческие решения принимаются на основе данных анализа множества различных показателей, порой противоречащих друг другу. Представляется очевидным, что такой подход нельзя назвать достаточно эффективным, так как результаты, безусловно, важны, но не менее важно понимать и оценивать то, каким образом достигаются данные результаты. Очень часто в процессе производства и осуществления других видов деятельности, возникают проблемы, для устранения которых требуется обратиться к оперативным данным, рассчитать и оценить технологические показатели в самые краткие сроки.

В настоящее время с целью управления эффективностью менеджерами большинства отечественных организаций ставится задача формирования сбалансированной системы показателей (BSC). Согласно разделу 2.0 системы Baldrige Award, сбалансированный набор критериев для любой организации должен включать приблизительно одинаковое количество данных в каждой из нижеследующих областей.

Показатели процессов и технологий представляют собой в первую очередь критерии, на основе которых оценивается операционная деятельность предприятия, а также способы ее осуществления. Логика отображения показателей процессов и технологий лежит в следующем: если руководство предприятия контролирует все технологические процессы, то всякий раз при использовании хорошего сырья предприятие будет получать одинаково хорошие результаты осуществления производственной деятельности. Оценивая операционные и технологические параметры, можно определить, будет ли выпускаемая продукция соответствовать всем общепринятым критериям качества.

Технологические и операционные показатели по своей природе превентивны, поскольку они опережают события или происходят одновременно, а не следуют за ними. Чтобы предлагать потребителям высококачественные товары и услуги, любой организации необходимо контролировать процессы их производства. Технологические и операционные показатели – это краткосрочные показатели, которые должны отслеживаться ежедневно или как минимум еженедельно, а не раз в год как при существующей системе управления производственными процессами. Высокие технологические или операционные показатели эффективности обеспечивают выпуск качественных товаров и услуг, что, в свою очередь, ведет к увеличению количества удовлетворенных или преданных клиентов, которые обеспечат организации повторные закупки и уверенное продвижение организации по пути успеха в долгосрочном периоде. Как можно видеть, важным правилом создания сбалансированной системы показателей управления производственными процессами является обязательная связь показателей с ключевыми факторами успеха, которые, в свою очередь, на деле формируют долгосрочный успех организации.

Основным фактором успеха на данном этапе выступает выбор правильных показателей процессов и технологий. С этой целью необходимо провести предварительные исследования конкретных производственных процессов, которые связаны с наиболее значимыми характеристиками товара и выявить те из них, которые представляют наибольшую

значимость для потребителей продукции, отделяя показатели процессов и технологий от показателей конечных или промежуточных результатов.

В основе формирования хорошей базы данных любой организации лежит простота. Это означает выбраковку всех посторонних данных, в отборе и обработке которых в действительности нет никакой необходимости. Среди наиболее известных показателей операционной эффективности следует выделить длительность производственного цикла, производительность, показатели безопасности и другие.

Одним из основных оперативных показателей, которые должны являться частью системы показателей любой организации, является длительность цикла – время, которое проходит с начала выполнения задачи до момента ее завершения, то есть под этим термином следует понимать отрезок времени с того момента, как клиент озвучил свою потребность, и до момента ее окончательного удовлетворения. Время является критическим показателем для выполнения любой задачи, поскольку соотносится со стоимостью услуги и удовлетворением потребностей клиента, в некоторых случаях этот показатель является практически ключевым фактором конкурентоспособности организации, встает в один ряд с финансовыми показателями. Более того, он важен не только с точки зрения внутренней эффективности, но и для потребителя. Практически во всех организациях есть возможность в значительной степени оптимизировать длительность рабочего цикла. Оценка длительности цикла должна проводиться по всем вспомогательным службам организации.

Производительность долгое время была основным показателем эффективности, однако на настоящий момент критерии производительности активно вытесняются критериями качества. Тем не менее, данный показатель по-прежнему существует, а значит, нуждается в оценке, так как ни один показатель сам по себе не дает полной картины состояния здоровья организации, лишь в совокупности они способны наиболее полно отразить организационную эффективность. Показателем производительности, как правило, выступает соотношение результата и затраченных на его достижение ресурсов, причем, под ресурсами понимаются человеческие, материальные, финансовые и т. п. Ниже приведены некоторые традиционные показатели производительности:

- ✓ произведенная продукция в единицу времени (например, машинокомплектов в день);
- ✓ валовая продукция в рублях на сотрудника;
- ✓ прибыль в рублях на сотрудника;
- ✓ число единиц продукции, произведенных одним сотрудником;
- ✓ стоимость единицы продукции в расчете на трудозатраты;
- ✓ затраты на энергоносители на единицу продукции;
- ✓ отношение количества произведенных единиц со знаком качества к затратам на сырье.

Показатели производительности отражают, насколько оправданы трудозатраты и другие капиталовложения предприятия, поэтому особое внимание уделяется выбору верных составляющих для показателей производительности, а также обоснованных стандартов и целевых показателей, для чего необходимо поинтересоваться, насколько значим оцениваемый результат (левая часть отношения, выражающего коэффициент производительности) для клиентов организации.

Показатели безопасности. Безопасность влияет на моральное состояние, производительность сотрудников и общие финансовые результаты. В рамках анализа безопасности производится оценка числа внештатных ситуаций, вызвавших простои в работе, количества чрезвычайных ситуаций и сумм, выплаченных рабочим в качестве компенсации. Однако, несмотря на то, что данные показатели выступают прекрасными показателями результата, они не позволяют предотвращать возникновение проблем безопасности. Оценка внештатных ситуаций, вызвавших простои в работе, подобна оценке качества с учетом производственного брака и дефектов. Контроль безопасности сводится к контролю поведения сотрудника на рабочем месте. Следовательно, оптимальный индекс безопасности предполагает не только оценку конечных критериев, (например, число

простое), но и набор поведенческих, превентивных мер, таких как проверка безопасности и выявление несоответствий.

Другие процессные показатели. Наряду с производительностью, длительностью цикла и безопасностью в качестве оперативного показателя многими зарубежными компаниями часто используется и уровень производственных отходов, так как данный показатель можно назвать одним из важнейших критериев продуктивности использования сырья. Основываясь на его анализе, можно организовать производственный процесс таким образом, чтобы расход сырья и материалов был оптимальным, что в значительной степени влияет на потребление материальных ресурсов, а значит, на себестоимость продукции. Другим эффективным процессным показателем является доработка – время и ресурсы, потраченные на доведение товара до определенной кондиции (чего не удалось сделать в первый раз). Данный критерий часто используется в качестве процессного показателя на машиностроительных предприятиях, причем, одной из сверхзадач организации в данном случае является его снижение, так как иногда того количества труда и материалов, которые уходят на доработку стандартной машины, бывает достаточно для производства новой машины средней ценовой категории.

Как было отмечено, среди показателей оценки эффективности важнейшими являются рассмотренные выше критерии продуктивности, длительности цикла, безопасности, кроме того, для отрасли машиностроения целесообразно ввести еще один показатель – доработку.

Таким образом, при разработке системы оценки эффективности процессов необходимо большое внимание уделять выбору показателей, на основе которых будет производиться оценка и по возможности способствовать сокращению количества данных до нескольких ключевых составляющих процесса, в некоторых случаях объединяя процессные данные в единый индекс. Следовательно, следующим этапом разработки эффективной сбалансированной системы показателей является отбор нескольких ключевых показателей, точно характеризующих и фиксирующих суть стратегии компании.

Для отбора показателей используются следующие критерии, которые, как показал опыт многих ведущих зарубежных компаний, помогают наиболее эффективно оценить и выбрать показатели:

Связь со стратегией – самый явный критерий. Его значение нельзя переоценить, поскольку вся система сбалансированных показателей в целом представляет собой инструмент перевода стратегии в действия посредством показателей деятельности. Очевидно, что выбор показателей деятельности, не влияющих на реализацию стратегии, может привести к замешательству и путанице, так как работники будут расходовать ценные ресурсы на выполнение показателей, от которых не зависит достижение общих целей компании. Тем не менее, в некоторых случаях может быть нелегко установить прямую связь каждого показателя со стратегией, поскольку большинство предприятий имеют так называемые диагностические показатели деятельности, которые необходимы для обеспечения повседневного рационального функционирования предприятия, но не связаны со стратегией напрямую. Учет данных факторов позволяет держать организацию под контролем и быстро реагировать на проблемы, требующие немедленного решения. Хотя значение этих индикаторов велико, оно не всегда имеет стратегический характер.

Количественное выражение. Часто при составлении сбалансированной системы показателей в систему включают качественные показатели, подразумевающие субъективную оценку деятельности. Основная проблема этого подхода состоит в том, что разные люди, как правило, предлагают совершенно разные методы и результаты оценки одного и того же показателя. В то же время, по показателям, которые могут быть выражены количественно, результаты в любом случае будут объективными и однозначными. Таким образом, количественные показатели гораздо удобнее и эффективнее, поскольку их интерпретация не вызывает затруднений, поскольку одни и те же числовые значения невозможно трактовать различным образом.

Доступность показателей выражается в том, что для их расчета, а также анализа и оценки не должны использоваться неоправданно дорогие технологии. Нет сомнения в том, что новые и нетрадиционные показатели являются великолепным преимуществом, однако если они требуют слишком больших инвестиций в инфраструктуру информационной технологии, ценность таких показателей резко снижается.

Доходчивость. Так как конечной целью разработки сбалансированной системы показателей является повышение эффективности и оперативности финансово-хозяйственной деятельности, очевидно, что показатели, входящие в систему должны быть понятными, а их интерпретация не должна вызывать затруднений не только у менеджеров высшего, но и у руководителей среднего и низшего уровней. Другими словами, показатели должны быть достаточно простыми и доходчивыми, побуждать к активным действиям. Предпочтительно, если очевидным будет и операционное, и стратегическое значение каждого показателя, а также желаемое направление его динамики (увеличение или снижение).

Релевантность. Показатели, составляющие систему, должны быть релевантны, то есть, должны точно отражать процесс или цель, которую требуется оценить. Хорошей проверкой релевантности является определение возможности действовать на основе результатов данного показателя.

Наличие общего определения. Так как многие системы содержат специфические узкоспециальные показатели, немаловажное значение приобретает наличие точного определения каждого показателя, поскольку специалисты одной и той же компании, работающие в разных сферах деятельности, могут трактовать одни и те же понятия по-разному. Процесс согласования определений показателей служит еще одним примером того, как создание сбалансированной системы показателей объединяет разные функции предприятия в ходе работы над тем, чтобы показатели фиксировали значение, позволяющее вносить вклад в общий успех.

При выборе и оценке показателей не следует слепо копировать действия конкурентов этой области, так как это приведет лишь к напрасной трате времени и денег, исключая рост удовлетворенности потребителей. Лучше обратить особое внимание на изучение поведенческих и оперативных показателей, которые действительно связаны с качеством, финансовыми результатами и удовлетворенностью клиента.

Таким образом, при формировании системы показателей важно соблюдение баланса между требованиями акционеров и потребностями других заинтересованных лиц, а так же регулярность и простота расчета показателей.

Библиографический список

1. Рязанова В.А., Люшина Э.Ю. Организация и планирование производства. - М.: ИЦ «Академия», 2010.
2. Марк Грэм Браун. Сбалансированная система показателей. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
3. Майкл Джордж. Бережливое производство+шесть сигм. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.

Е.Н. Зарубина, В.А. Рязанова

Арзамасский политехнический институт (филиал) Нижегородского государственного
технического университета им. Р.Е. Алексева, Россия, Арзамас

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ФОНДАМИ

*Рассматриваются проблемы взаимосвязи принимаемых решений при управлении
производственными фондами со стратегией организации*

Анализ системы измерений и оценки показателей, используемой при традиционном подходе в управлении производственными фондами, показал, что используемая большинством организаций система показателей построена нерационально, поскольку

концентрируется в основном на краткосрочных финансовых показателях, игнорируя долгосрочные, стратегически более важные показатели, такие как удовлетворенность клиентов и сотрудников, рост бизнеса.

Первым шагом на пути создания предприятия, в центре внимания которого находится клиент, выступает основательная работа по сегментации потребителей и определению потребностей и пожеланий каждой группы, причем, такая группировка осуществляется на основе общих характеристик и потребностей, а не произвольно. За логическим разделением клиентов следует определение наиболее значимых для каждой группы потребителей факторов производимой продукции, для чего широко применяются всевозможные опросы потребителей, заполнение анкет, анализ поступающих жалоб и т.п. Сбалансированный набор показателей удовлетворенности потребителей обычно включает три-четыре индивидуальных параметра, рассчитанных на основе собранных качественных и количественных данных. Для итоговой оценки удовлетворенности потребителей индивидуальные показатели сводятся в единый индекс удовлетворенности клиентов.

Потребительская ценность товаров и услуг предприятия определяется набором характеристик, каждая из которых удовлетворяет определенную часть общей потребности клиента. Такими характеристиками являются:

- ассортимент;
- количество;
- качество;
- цена;
- срок поставки.

Ассортимент. Предприятию необходимо предоставить товар в нужном ассортименте, чтобы удовлетворить потребность в выборе. В связи с этим производственная система должна обладать определенной степенью гибкости. Гибкость предполагает проведение внутренних изменений в системах производства с максимальной эффективностью (дает возможность мобильно перейти на выпуск другой продукции, обеспечивает сокращение времени и затрат на переналадку оборудования при выпуске изделий и деталей широкой номенклатуры).

Количество и сроки поставки. Объемы производства должны быть такими, чтобы клиент смог приобрести товар в нужном ему количестве и в нужное время. Сроки поставки определяют удовлетворенность поставщиками, так как очевидно, что от своевременности поставок, так же как и от качества поставляемых материалов и комплектующих напрямую зависит качество производимой продукции. В связи с этим на первый план выходит управление производственной (операционной) эффективностью. Основным фактором успеха на данном этапе выступает выбор правильных показателей процессов и технологий. С этой целью необходимо провести предварительные исследования конкретных производственных процессов, которые связаны с наиболее значимыми характеристиками товара, и выявить те из них, которые представляют наибольшую значимость для потребителей продукции, отделяя показатели процессов и технологий от показателей конечных или промежуточных результатов. При разработке системы показателей управления производственными фондами основной упор целесообразно сделать на краткосрочные операционные показатели, характеризующие внутриорганизационные производственные процессы. Тем не менее, при составлении эффективной сбалансированной системы показателей не стоит забывать и о традиционных показателях результатов, по возможности сводя их к минимуму, но не исключая вовсе, поскольку только комплексная оценка процессов и результатов позволит составить объективную картину текущего состояния производственных фондов на предприятии. Среди наиболее известных операционных показателей, в конечном счете, оказывающих максимальное влияние на степень удовлетворенности внешнего потребителя можно отметить: длительность цикла, производительность, доля РСЭО, % брака по вине оборудования, потери времени на переналадку. Если товаром является услуга, то набор факторов может быть иным. Так, например, клиенту немаловажно в каких условиях и с

помощью каких технических средств оказывается услуга. При выборе и оценке краткосрочных операционных показателей также не следует слепо копировать действия конкурентов в этой области, что само по себе может привести лишь к напрасной трате времени и денег, исключая рост удовлетворенности потребителей. Лучше обратить особое внимание на изучение поведенческих и оперативных показателей, которые действительно связаны с качеством, финансовыми результатами и, в особенности, удовлетворенностью клиента, поскольку ключевым фактором успеха в современных условиях является ориентация на потребителя.

Качество. Качество товаров и услуг должно удовлетворить потребность в соответствии с их назначением. Согласно с современным подходом к анализу и оценке деятельности предприятия, выраженным в преимущественной ориентации на потребителя, качество товаров и услуг оценивается исходя из информации о предпочтениях и ожиданиях потребителей, а значит, одним из основных этапов оценки качества товара (услуги) выступает исследование потребностей клиентов, как определяющего фактора. Кроме того, особое внимание уделяется значащим деталям и аспектам, то есть тем параметрам продукции, которые действительно имеют первостепенную важность для потребителей, а не тем, которые легко проследить и контролировать. Нужно отметить, что при широкой дифференциации производимой продукции представляется целесообразным разделять товары по группам и оценивать каждую позицию отдельно, рассчитывая различные показатели качества для разных товаров. Таким образом, достигается наибольшая точность оценки, а, следовательно, высокая достоверность результатов анализа. Полученные данные и показатели, как правило, объединяются в общий интегрированный индекс качества.

Цена. Цена должна отражать полезные свойства товара для потребителя. Это связано с тем, что цена воспринимается как показатель качества и как показатель престижа. Если потребители ищут в товаре самое высокое качество, то их чувствительность к характеристикам товара будет гораздо выше, чем чувствительность к цене. Кастомизированное ценообразование (на условиях заказа для конкретных покупателей) возможно только вместе с дифференцированием самого продукта. Цена формирует общее восприятие товара и его позиционирование в глазах потенциальных покупателей.

Состояние и использование основных производственных фондов, непосредственно участвующих в осуществлении производственных процессов, во многом определяет достижение стратегических целей предприятия. Поэтому для отбора показателей состояния и эффективности использования основных производственных фондов основным критерием должна служить связь со стратегией. Его значение нельзя переоценить, поскольку вся система сбалансированных показателей в целом представляет собой инструмент перевода стратегии в действия посредством показателей деятельности. Очевидно, что выбор показателей деятельности, не влияющих на реализацию стратегии, может привести к замешательству и путанице, так как работники будут расходовать ценные ресурсы на выполнение показателей, от которых не зависит достижение общих целей компании.

Рассмотрим взаимосвязь показателей эффективности использования основных производственных фондов с ключевыми факторами успеха, а, соответственно, и с достижением стратегических целей организации.

Длительность производственного цикла представляет собой один из видов оперативных показателей, входящих в системы показателей любой организации. Длительность цикла – это время, которое проходит с начала выполнения задачи до момента ее завершения, то есть под этим термином следует понимать отрезок времени с того момента, как клиент озвучил свою потребность, и до момента ее окончательного удовлетворения. Время является критическим показателем для выполнения любой задачи, поскольку соотносится со стоимостью услуги и удовлетворением потребностей клиента, в некоторых случаях этот показатель является практически ключевым фактором конкурентоспособности организации, встает в один ряд с финансовыми показателями. Более того, он важен не только с точки зрения внутренней эффективности, но и для потребителя. Практически во всех организациях есть возможность в

значительной степени оптимизировать длительность рабочего цикла. Оценка длительности цикла должна проводиться по всем вспомогательным службам организации.

Производительность – долгое время была основным показателем эффективности, однако на настоящий момент критерии производительности активно вытесняются критериями качества. Тем не менее, данный показатель по-прежнему существует, а значит, нуждается в оценке, так как ни один показатель сам по себе не дает полной картины состояния здоровья организации, лишь в совокупности они способны наиболее полно отразить организационную эффективность. Показателем производительности, как правило, выступает соотношение результата и затраченных на его достижение ресурсов, причем, под ресурсами понимаются человеческие (трудовые), материальные, финансовые и т. п. Ниже приведены некоторые традиционные показатели производительности:

- произведенная продукция в единицу времени;
- валовая продукция или прибыль в рублях на сотрудника;
- число единиц продукции, произведенных одним сотрудником;
- стоимость единицы продукции в расчете на трудозатраты;
- затраты на энергоносители на единицу продукции;
- отношение количества произведенных единиц со знаком качества к затратам на сырье.

Показатели производительности отражают, насколько оправданы трудозатраты и другие капиталовложения предприятия, поэтому особое внимание уделяется выбору верных составляющих для показателей производительности, а также обоснованных стандартов и целевых показателей, для чего необходимо поинтересоваться, насколько значим оцениваемый результат (левая часть отношения, выражающего коэффициент производительности) для клиентов организации. Так, в случае для управления основными производственными фондами целесообразно выбрать показатель стоимость единицы продукции в расчете на трудозатраты, поскольку наиболее полно характеризует вклад производственных фондов в создание потребительской ценности продукта.

Доля расходов на содержание и эксплуатацию оборудования (РСЭО), процент брака по вине оборудования и потери времени на переналадку также оказывают непосредственное влияние на факторы, важные для внешнего потребителя, а именно, на стоимость продукции, ее качество и ассортимент. Величина доли РСЭО предопределяет себестоимость и, как следствие, цену продукта, процент брака позволяет заключить, достаточно ли внимания уделяется качеству продукции, а время, необходимое для переналадки оборудования характеризует потенциальную возможность расширения и изменения ассортимента или гибкость производства.

Кроме того, наряду с рассмотренными выше показателями, в качестве оперативного показателя многими зарубежными компаниями часто используется уровень производственных отходов, так как его можно назвать одним из важнейших критериев продуктивности использования сырья. Основываясь на его анализе, можно организовать производственный процесс таким образом, чтобы расход сырья и материалов был оптимальным, что в значительной степени влияет на потребление материальных ресурсов, а значит, на себестоимость продукции. Другим распространенным процессным показателем является доработка – время и ресурсы, потраченные на доведение товара до определенной кондиции (чего не удалось сделать в первый раз). Данный критерий часто используется в качестве процессного показателя на зарубежных машиностроительных предприятиях, причем, одной из сверхзадач организации в данном случае становится его снижение, так как иногда того количества труда и материалов, которые уходят на доработку стандартной машины, бывает достаточно для производства новой машины средней ценовой категории.

Таким образом, существует достаточно обширная совокупность оперативных показателей, которые характеризуют эффективность основных производственных фондов с точки зрения обеспечения реализации стратегических задач предприятия.

Библиографический список

1. Ламбер Ж-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок. Стратегический и операционный маркетинг. – СПб.: Питер, 2004.
2. Марк Грэм Браун. Сбалансированная система показателей. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
3. Майкл Джордж. Бережливое производство+шесть сигм. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
4. Рязанова В.А., Люшина Э.Ю. Организация и планирование производства. - М.: ИЦ «Академия», 2010.

Ш.С. Зикирова

Российский Государственный Университет Туризма и Сервиса, Россия, Москва

ОБЪЕКТИВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ И ФАКТОРЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ

В статье обосновывается необходимость реформирования предприятий сферы услуг, выделены факторы, определяющие реформирование предприятий.

В сфере услуг абсолютно преобладают малые и средние предприятия. Дальнейшее развитие предпринимательства в сфере услуг, призванного выполнять ряд социально-экономических функций, таких как обеспечение сбалансированности спроса и предложения на рынке услуг, создание новых рабочих мест и другие, сопряжено с решением комплекса проблем, определяемых особенностью данной сферы. Так, существенной особенностью выступает короткий жизненный цикл малых предприятий, по сравнению с другими отраслями хозяйства, что требует постоянного наращивания количества предпринимательских структур в сфере услуг, как проявление естественного процесса воспроизводства малого бизнеса. В этих условиях, недооценка руководителями предприятий и предпринимателями значения таких факторов как управление развитием предприятия, собственностью, кадрами, выступает сдерживающим фактором развития сферы услуг.

Среди других проблем развития предприятий сферы услуг можно отметить недостаточную структуризацию управленческой информации. Собственники, владея сетью небольших ателье, салонов и т.п. структур, сталкиваются с отсутствием персонифицированной информации о клиентуре и персонале, проблемой неучтенной выручки и существенными потерями в расходных материалах. Отсутствуют собственные базы данных, нет возможности для статического, динамического, горизонтального и вертикального анализа, в результате чего невозможно оптимизировать ценовую, маркетинговую политику в условиях сезонного колебания спроса, что характерно для сферы услуг.

Необходимость реформирования предприятий сферы услуг связана не только с низкой эффективностью их деятельности, но и с приспособлением к изменяющимся условиям хозяйствования. Понятие «реформирование предприятий» в отечественной экономической науке трактуется достаточно широко, является всеобъемлющим, охватывающим многочисленные направления хозяйственной деятельности (составные части, варианты) и ее преобразований, а именно: реструктуризацию, реорганизацию (выделение, разделение, присоединение), изменение формы собственности и технологии производства и т.д. В этой связи выделение факторов реформирования предприятий, обоснование выбора наиболее подходящей формы реформирования представляет значительный научный и практический интерес.

Как показывает практика, не все руководители, менеджеры в силу различных причин вовремя начинают реформирование предприятия, что напрямую сказывается на затратах и сроках этого процесса.

Реформирование предприятия начинается с оценки кризисной ситуации, сложившейся в определенный период времени. Для хозяйствующего субъекта важно не только выйти из кризисной ситуации путем реформирования, но и уметь распознавать кризисные ситуации.

Некоторые авторы определяют этапы кризиса предприятий, основываясь в основном на анализе финансового состояния. К примеру, выделяются следующие этапы кризиса предприятий: скрытая стадия банкротства (начинается незаметное, особенно, если не налажен специальный учет, снижение «цены предприятия», что означает снижение его прибыльности либо увеличение средней стоимости обязательств), финансовая неустойчивость (начинаются трудности с наличностью, проявляются некоторые ранние признаки банкротства: резкие изменения в структуре баланса и отчете о финансовых результатах) и явное банкротство (предприятие не может своевременно оплачивать обязательства, и банкротство становится юридически очевидным).

Однако данное представление стадий кризиса предприятий не до конца отвечает требованиям последующего анализа, так как за основу классификации берется только финансовое состояние предприятия, без учета его развития, будущих перспектив и рыночных позиций. В связи с этим представляется целесообразным выделить следующие этапы кризиса: организационный кризис, финансовый кризис и стратегический кризис. Характеристика этапов кризиса предприятий представлена в таблице 1.

Таблица 1.

Этапы кризиса предприятий

Этапы кризиса	Причины	Последствия
Организационный кризис	неверный выбор формы собственности, организации предприятия	упущение возможностей бизнес переориентации предприятия, несоответствие структуры и хозяйственных процессов, проблемы с привлечением финансовых средств
Финансовый кризис	инфляция и неудачная финансовая политика, отсутствие достоверного учета	неэффективность использования финансовых ресурсов, отсутствие оборотных средств, опасность банкротства
Стратегический кризис	бездеятельность, отсутствие преобразований	потеря потребителей и рынков сбыта; сильное техническое отставание, разрушение интеллектуального и кадрового потенциала

Влияние факторов неблагоприятного развития на деятельность предприятия можно проследить через индикаторы кризиса. Индикаторы кризиса являются теми показателями, изменение которых может свидетельствовать о появлении трудностей у предприятия, связанных либо с внутренними организационными, финансовыми либо производственными проблемами, или связанных с изменением внешних факторов таких как рыночная конъюнктура, условия конкуренции. Возможно выделение индикаторов по таким направлениям как:

- финансы,
- маркетинг,
- управление и кадры.

При необходимости количество индикаторов может быть расширено в соответствии со спецификой деятельности предприятия сферы услуг. Рассмотрим более подробно состав представленных индикаторов.

О состоянии финансов на предприятии можно судить в результате оценки следующих показателей: рентабельность совокупного капитала, величина прибыли, порог прибыли, ликвидность, обеспеченность оборотными средствами. По направлению «маркетинг» целесообразно анализировать такие показатели как: коэффициент поступления заказов,

степень освоения рынка, эластичность спроса, соблюдение сроков, коэффициент действенности рекламы, динамика рыночной доли. «Управление и кадры» возможно оценить на основе динамики интенсивность труда, производительности труда, уровня текучести, возрастной структуры персонала.

Использование этих индикаторов имеет большое практическое значение, в то же время в рамках данной работы, не ставилась задача определения их нормативного значения, что в значительной степени могло упростить их применению. На наш взгляд, данные индикаторы должны оцениваться в динамике, что позволит реагировать на их изменение в ту или иную сторону.

Варианты реформирования предприятий зависят и от того, какие причины (факторы) оказывают решающее воздействие на деятельность данного предприятия. Выявление причин и механизмов влияния на предприятие как систему позволяет более глубоко и эффективно разработать стратегию преобразований. В этой связи целесообразно разделить причины на две группы – причины, связанные с внешней и внутренней средой предприятия.

Как известно, факторы внутренней среды – это набор факторов внутри предприятия, определяющий условия и возможности его деятельности: технология, техника, организация производства, персонал предприятия. Анализ показывает, что учет влияния факторов внутренней среды на предприятиях сферы услуг осуществляется недостаточно, что связано с отсутствием на предприятии специалистов, способных объективно оценить потенциал, поскольку данные функции возложены на руководителя, и без того загруженного другой работой.

К факторам внешней среды (неконтролируемым) относят факторы, воздействующие на деятельность предприятия, т.е. те, которые не могут управляться организацией и ее службами. Главной особенностью причин связанных с внешней средой, является отсутствие у предприятия возможности их устранения. Единственное, что в его силах, это создание механизмов прогнозирования и защиты от негативных последствий. Анализу взаимодействия предприятия с внешней средой посвящено большое количество научных работ. В большинстве из них подробно рассматривается взаимозависимость политических и макроэкономических факторов и параметров отдельного хозяйствующего субъекта.

Внешние факторы можно классифицировать по их воздействию на предприятие на стратегические и локальные. В составе стратегических факторов выделяют правовое пространство, экономическую политику, монополизацию, конкуренцию. Локальные факторы – это материальная база, имидж, стратегическое планирование, маркетинг, стратегия рекламы, стратегия управления. Кроме того, выделяют факторы прямого воздействия на устойчивость предприятий (ресурсное обеспечение, воздействие конкурентов и потребителей, правовое обеспечение, инфляция, информационное обеспечение) и факторы косвенного воздействия (политическая стабильность, состояние экономики, научно-технический прогресс, мировой рынок).

Внешняя среда не зависит от изменений факторов внутренней среды, тогда как внутренняя среда активно формируется под воздействием переменных внешней среды.

Следует отдельно остановиться на таком объективном, внешнем факторе реформирования предприятий сферы услуг как развитие информационных технологий, информатизация общества. В результате этого появляются новые программы и системы, позволяющие потенциальному клиенту самостоятельно забронировать билет на самолет, комнату в отеле или взять на прокат машину через интернет и т.д. Таким образом, у потенциальных клиентов пропадает необходимость в покупке услуг, что в конечном итоге ведет к потере конкурентоспособности предприятия сферы услуг. Информатизация ведет к трансформации отношений между источником, услугами, каналами и клиентом, поэтому предприятия сферы услуг для сохранения своего положения на рынке должны учитывать происходящие изменения.

Зарубежный опыт свидетельствует о возможностях выживания предприятий сферы, благодаря своевременно проведенному реформированию. Например, Банк IndyMac из Лос-

Анджелеса, пионер в электронном банкинге, является своеобразной "фабрикой" по выдаче вкладных через интернет. Компания рассматривает процесс выдачи кредитов, как сборочную линию информации, за которой следуют анализ кредита, его рассмотрение, утверждение и выдача, при этом 15 отдельных частей процесса объединяются в конечном продукте. IndyMac распределил эти процессы по разным частям США, а некоторые обращения клиентов даже перенаправляются на обработку за пределы страны. Многие процессы частично автоматизированы. Более сложные аспекты анализа, такие как окончательное решение, остаются прерогативой специалистов внутри США. Все рассмотренные технологические процессы тесно переплетены между собой. Имеются и другие положительные примеры реформирования предприятий сферы услуг.

Общим принципом реформирования предприятий сферы услуг, как свидетельствует зарубежный опыт, выступает построение предприятия вокруг реструктуризированной информации и цепочки создания стоимости. Возможно, выделение таких относительно самостоятельных подразделений как фронт-офис, отвечающих за клиентский опыт; бэк-офис, управляющий процессами, невидимыми для клиентов; и подразделение, отвечающее за взаимодействие с партнерами и поставщиками. Границы всех трех подразделений могут постоянно меняться, накладываться друг на друга. Особую важность приобретает гибкость и развитие коммуникаций между ними.

Библиографический список

1. Гохан П. А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
2. Мазура И. И., Шапиро В. Д. Реструктуризация предприятий и компаний. – М., Высшая школа, 1999г.

В.В. Зыков

Тюменский государственный университет, Россия, Тюмень

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Современная рыночная экономика дает возможность хозяйствующим субъектам самостоятельно определять варианты организации производства и возможности реализации продукции, пути развития его экономических интересов, выбирать партнеров по бизнесу. Это в свою очередь требует от них ответственности за результаты деятельности и обуславливает необходимость решения проблем безопасного и устойчивого развития предприятия.

Развитие общества и обеспечение благосостояния его членов существенно зависит от безопасности их деятельности. Важнейшей составной частью этой безопасности является экономическая безопасность, которую можно рассматривать как устойчивое состояние национальной экономики.

Проблема экономической безопасности является ключевой для выживания любого государства. Ее целью является сохранение возможности проводить независимую экономическую политику, обеспечение такого уровня экономики, при котором создались бы условия жизни и развития личности, социально – экономической и военно-политической стабильности общества и сохранение целостности государства, успешного противостояния влиянию внешних и внутренних угроз.

На современном этапе развитие экономики России характеризуется множеством переходных процессов, когда кризисы и критические ситуации являются неотъемлемой характеристикой функционирования экономических систем всех уровней. Поэтому обеспечение экономической безопасности становится одной из стратегических государственных задач.

С переходом к рыночной экономике в России, резко расширился круг проблем, связанных с вопросами обеспечения экономической безопасности. Россия в настоящее время находится в очень сложных условиях: на финансово-экономический кризис накладывается сложная демографическая, социально-экономическая, экологическая и национальная ситуации, обусловленные спецификой экономического развития последних десятилетий.

Однако, экономическую безопасность государства невозможно обеспечить без стабильного функционирования реального сектора экономики. В то же время в процессе реформирования наша экономика в значительной степени утратила способность к осуществлению расширенного воспроизводства. Многие предприятия, став самостоятельными хозяйствующими субъектами, на протяжении длительного времени испытывают финансово-экономические трудности, обусловленные низкой конкурентностью выпускаемой продукции, низким качеством оказания различных услуг и неэффективной формой организации управления.

Становление и развитие рыночных механизмов в экономике России, изменение форм и методов государственного регулирования деятельности предприятий, возросшее влияние внешней среды, появление конкуренции и необходимости адаптации предприятий к условиям, складывающимся во внешней среде, обусловили появление многочисленных проблем в обеспечении экономической безопасности предприятий.

В этих условиях для предприятий становится актуальной проблема повышения уровня обеспечения экономической безопасности.

В связи с трансформацией форм собственности и организационно-правовых форм большинства хозяйствующих субъектов российской экономики существенно изменился подход к понятию «экономическая безопасность». Содержание этого понятия из плоскости, подчиненной ранее в основном государственным интересам, переходит в плоскость реальной экономики, касаясь более низких уровней: региона и его предпринимательских структур-предприятий, банков, корпораций.

Экономическая безопасность хозяйствующих субъектов находится в тесной зависимости прежде всего от состояния экономики страны. Это внешнее для них экономическое окружение определяет рамки, в которых хозяйствующие субъекты строят свою деятельность, и предполагает механизмы, которыми они могут воспользоваться для обеспечения экономической эффективности своей деятельности и достижения определенного уровня экономической безопасности.

Таким образом, экономическая безопасность неразрывно связана с экономической эффективностью функционирования хозяйствующих субъектов и с предотвращением угроз, направленных на снижение этой эффективности.

Экономическая безопасность предприятия, считают О. Грунин и С. Грунин – «это такое состояние хозяйственного субъекта, при котором он при наиболее эффективном использовании корпоративных ресурсов добивается предотвращения, ослабления или защиты от существующих опасностей и угроз или других непредвиденных обстоятельств и в основном обеспечивает достижение целей бизнеса в условиях конкуренции и хозяйственного риска» [3].

Такое понимание экономической безопасности позволяет показать, что предприятие (фирма, коммерческая организация) находясь в ситуации неопределенности, непредсказуемости, изменения, как внутренних условий хозяйствования, так и внешних (политических, макроэкономических, экологических, правовых), принимает рискованные решения в жесткой конкуренции, добивается предотвращения, ослабления или защиты от существующих или прогнозируемых опасностей или угроз, что в данных условиях оно обеспечивает достижение целей бизнеса

То есть в данной ситуации корпоративные ресурсы предприятия (земля, капитал, кадровый потенциал, предпринимательские способности менеджеров, информация, интеллектуальная собственность, технология и т.д.) используются не только для предотвращения опасностей и угроз, но и прежде всего для достижения целей бизнеса.

Аналогичной позиции понимания сути определения экономической безопасности предприятия придерживается и Е.А. Олейников: «Экономическая безопасность предприятия – это состояние наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов для предотвращения угроз и для стабильного функционирования предприятия в настоящее время и в будущем [5]. По мнению Б.В. Губина, экономическая безопасность применительно к реальному сектору экономики включает в себя следующие критерии: совокупность условий и факторов, обеспечивающих устойчивость, конкурентоспособность, эффективное использование потенциала к динамичному экономическому подъему и характеризующее экономический суверенитет страны [6].

Существуют и другие определения понятия «экономическая безопасность предприятия», но все они по сути сводятся к тому, что экономическая безопасность хозяйствующего субъекта – это состояние защищенности его экономики от внешних и внутренних воздействий.

Отсюда следует, что экономическая безопасность предприятия является комплексным понятием и связана не только с его внутренним состоянием, но и с воздействием внешней среды, ее субъектов, с которыми предприятие вступает в экономические отношения. В связи с этим экономическая безопасность предприятия может рассматриваться как практическое воплощение положений теории ресурсной взаимозависимости, в соответствии с которой в своей деятельности предприятие должно принимать во внимание не только свои, но и различные интересы партнеров, круг которых может быть очень широким. Именно с точки зрения согласования интересов предприятия его экономическую безопасность можно рассматривать как меру гармонизации во времени и пространстве экономических интересов предприятия с интересами связанных с ними субъектов внешней среды, действующих вне границ предприятия.

Вместе с тем экономическую безопасность предприятия можно рассматривать как практическое использование таких принципов современного менеджмента, как своевременная реакция на изменения во внешней среде, правильное видение предприятия, то есть четкое представление о том, что оно должно собой представлять, а так же одного из основных положений современной теории управления – ситуационного подхода к управлению, которым признается важность скорости и адекватности реакции, обеспечивающей адаптацию предприятия к условиям его существования. Отсюда экономическую безопасность предприятия подлежит рассматривать как эволюционное развитие ситуационного подхода к управлению.

Следует разграничивать понятия «экономическая безопасность предприятия» и «безопасность функционирования предприятия», отмечает В.А. Богомолов [7].

В первом случае предметом исследования являются внешние и внутренние экономические угрозы конкретному хозяйствующему субъекту (фирме, банку и т.п.) и способы и механизмы их предотвращения. В качестве инструментов исследования используются экономико-аналитические механизмы.

Во втором случае предметом исследования являются объекты угроз на предприятии: персонал, материальные ценности, информационные ресурсы и сама деятельность предприятия. Здесь при изучении всевозможных угроз и путей их устранения используют прежде всего специальные методы (например, защиту информации, работу с персоналом, противодействие вмешательству преступных элементов, конкурентов и т.д.).

Таким образом, «безопасность функционирования предприятия» включает в себя «экономическую безопасность».

Неразрывно связанной с решением проблемы экономической безопасности предприятия является оценка ее уровня. Указанная оценка должна являться отправной точкой в разработке и корректировке мер по повышению уровня экономической безопасности на предприятии с учетом изменений стадий жизненного цикла предприятия и смены его конкурентных рыночных стратегий. На основе такого выбора и анализа может быть

сформирован единый критерий экономической безопасности, который может являться основанием для оценки уровня экономической безопасности предприятия.

Оценка состояния экономической безопасности организации в определенной мере – новое явление в российской экономической теории и практике. Предотвращение опасностей и угроз, использование корпоративных ресурсов в непредвиденной ситуации для предотвращения невосполнимого ущерба, принятия рискованных решений, борьба с конкурентами – это путь по созданию условий для достижения стратегических целей предпринимательской деятельности, обеспечения устойчивого развития предприятия, его экономической независимости.

В качестве основной цели хозяйствующего субъекта предпринимательского типа принято выделять получение прибыли. Однако наличие прибыли не гарантирует, что предприятие сможет обеспечить собственное развитие, а без развития невозможно обеспечить устойчивость в долгосрочном периоде.

Другими словами, обеспечение устойчивости следует понимать как императив деятельности хозяйствующего субъекта, а устойчивость – как фундаментальную основу экономической безопасности предприятия. Высшая форма экономической безопасности хозяйствующего субъекта есть его способность развиваться и работать в условиях постоянно изменяющейся внутренней и внешней среды, что и характеризует его устойчивость [8].

Экономическая устойчивость и экономическая безопасность – важнейшие характеристики единой экономической системы. Их не следует противопоставлять. Устойчивость экономики характеризует прочность и надежность ее элементов, вертикальных, горизонтальных и других связей внутри системы, способность выдерживать внутренние и внешние нагрузки, восстанавливать установившееся нормальное состояние после внезапного его нарушения каким-либо внешним или внутренним фактором.

Устойчивое состояние экономической системы можно охарактеризовать как способность достижения и поддержания равновесия между основными параметрами, определяющими функционирование этой системы [1].

При выборе параметров, определяющих функционирование хозяйственной системы или хозяйствующего субъекта, необходимо исходить из природы деятельности этой системы или этого субъекта.

Современная природа существования и деятельности хозяйствующего субъекта и природа его развития в условиях рыночной, или меновой экономики понимается как природа стоимости хозяйствующего субъекта [7].

Безопасность – это состояние объекта в системе его связей с точки зрения способности к самовывживанию и развитию в условиях внутренних и внешних угроз, а также действия непредсказуемых и труднодоступных факторов. Чем более устойчивы экономическая система, соотношения производственного, финансово-банковского капитала и т.д., тем жизнеспособнее экономика, а, значит, и оценка ее безопасности будет достаточно высокой. Нарушение пропорции и связей между разными компонентами системы ведет к ее дестабилизации и является сигналом перехода экономики от безопасного состояния к опасному [2].

Основной причиной необходимости обращения к теме экономической устойчивости и экономической безопасности является стоящая перед каждым хозяйствующим субъектом задача достижения стабильности своего функционирования и создания перспектив роста для выполнения цели бизнеса. В нынешних условиях развития российского общества, характеризующегося своей экономической, социальной и политической нестабильностью, обусловленной глобальным финансово-экономическим кризисом, эта задача приобрела особую значимость и требует поиска эффективных методов ее решения.

Сегодня решение этой задачи находится в центре внимания как федеральных, так и региональных, и муниципальных органов власти. Не является исключением и Тюменская область, накопившая за последние годы значительный опыт поддержки и развития малого и среднего предпринимательства.

Так, например, в 2009 г. финансирование мер поддержки малого и среднего бизнеса по сравнению с 2008 г. было увеличено в 2,5 раза, а соответствующих муниципальных программ – более чем в 7 раз.

Губернатор Тюменской области В.В. Якушев в своем ежегодном Послании Тюменской Областной Думе отметил следующее: «Результат проявляется сразу – мы ожидаем, что к концу года (2010 г.) объем производства товаров и услуг на малых и средних предприятиях, получивших государственную поддержку, вырастет на 18 %. При этом нами найден разумный баланс поддержки предприятий и поддержки незащищенных слоев населения... Так происходит далеко не в каждом регионе. Резюмируя можно сказать: мы не просто «забрасываем» проблемы деньгами. Мы создаем долгосрочно действующие институты поддержки самостоятельной активности бизнеса и отдельных граждан» [9].

В заключение отметим следующее. Современная рыночная экономика дает возможность хозяйствующим субъектам самостоятельно определять варианты организации производства и возможности реализации продукции, выбирать партнеров по бизнесу и пути развития экономических интересов, что в свою очередь, требует от них огромной ответственности за результаты деятельности и обуславливает необходимость совершенствования процесса устойчивого и безопасного экономического развития предприятия.

Библиографический список

1. Богатко А.М. Основы экономического анализа хозяйствующего субъекта. М.: Финансы и статистика №3. 2000. с. 24.
2. Головатый Н., Gladченко Т. Экономическая безопасность предпринимательской деятельности /Персонал. 2000. № 1. С. 27.
3. Грунин О.А., Грунин С.О. Экономическая безопасность организации. СПб.: Питер, 2002. 160 с.
4. Иващенко Н.П. Экономика фирмы: Курс лекций для бакалавров. М.: ТЕЙС.1998, раздел 1,с. 50-51.
5. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность) /Под ред. Е.А. Олейникова. М.1997. С. 138.
6. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник /Под ред. В.К. Сенчагова. М.2005. С. 111.
7. Экономическая безопасность: Учеб. пособие для студ. вузов, обучающихся по спец. экономики и управления /Под ред. В.А. Богомолова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. 295 с.
8. Экономическая и национальная безопасность: Учебник /Под ред. Е.А. Олейникова. М.: Изд-во «Экзамен», 2005. 768 с.
9. Якушев В.В. О положении дел в Тюменской области/ Послание губернатора Тюменской Областной Думе. г. Тюмень. 22.10.2009. С. 9.

Т.В. Калугина, И.Б. Гусева

Арзамасский политехнический институт (филиал) Нижегородского государственного технического университета им. Р.Е.Алексеева, Россия, Арзамас

ОСОБЕННОСТИ СТРУКТУРИРОВАНИЯ ОБЪЕКТОВ КОНТРОЛЛИНГА И ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРИ ФУНКЦИОНАЛЬНОМ И ПРОЦЕССНОМ ПОДХОДАХ

В статье предлагаются к рассмотрению два основных подхода, применяемые в современной практике управления к описанию моделей предприятия. Приводится взгляд авторов на особенности структурирования объектов контроллинга и оценки результатов на основе сравнения функциональной и процессной моделей.

Процесс структурирования объектов управления играет важную роль в разработке механизма контроллинга результатов. Именно структура предприятия является основой для построения системы показателей результативности и влияет на выбор тех или иных инструментов контроллинга.

В современной практике наиболее широкое применение при разработке структур управления приобрели функционально и процессно-ориентированные модели описания предприятий.

Функциональная модель описания бизнеса, присущая большинству современных российских предприятий, применяется достаточно давно. В основе ее построения лежит принцип разделения контролирующей и исполнительской деятельности, предложенный еще Фредериком Тейлором в конце XIX века [1]. Согласно данному подходу, структурирование объектов управления на предприятии происходит на основе разграничения функций деятельности и выделения их в отдельные структурные единицы (службы, отделы, филиалы и т.п.). Все выделенные в составе предприятия структурные единицы выстраиваются в соответствии с иерархией, определяемой в зависимости от уровня компетенции и сферы полномочий руководителей выделенных единиц.

Таким образом, функциональное описание моделей предприятия основывается на двух основных принципах:

1. Рассмотрение функций осуществляется «сверху-вниз» по управленческой иерархии.

2. Степень детализации функционального описания, формируемая набором значимых признаков, считается достаточной, если вариант декомпозиции обеспечивает полное описание функциональных связей и логической структуры предприятия.

Принимая во внимание целевую направленность деятельности предприятия, при исследовании его структуры методом функционального структурного анализа, структурные единицы выделяются исходя из их особой целевой функции.

Система ключевых показателей результативности в данном случае разрабатывается исходя из целевых перспектив развития (финансы, персонал, клиенты, инновации и т.д.) путем выполнения следующих шагов:

- анализ экономических, технологических, социальных, политических и экологических тенденций и выбор ключевых аспектов, формирующих общий контекст функционирования предприятия;

- конкретизация стратегических перспектив для организационных единиц и уровней управления и связывание их причинно-следственными цепочками (вертикальная интеграция целей);

- выбор показателей и определение их целевых значений для организационных единиц и уровней управления;

- выбор ключевых показателей результативности, позволяющих оценивать текущее положение и анализировать тренды во всех ключевых областях деятельности предприятия.

Таким образом, контроллинг результатов согласует частичные показатели функциональных единиц в рамках общей системы показателей предприятия и выделяет из ее состава ключевые показатели результативности.

В последнее время в среде российского бизнеса все большую актуальность приобретают процессные модели описания предприятий. Данный подход изначально выделяет в качестве ключевых целевых направлений развития: рынок, клиентов и конкурентные преимущества. Как показывают последние исследования, такие цели как увеличение прибыли и инвестиционной привлекательности, повышение финансовой прозрачности становятся все менее привлекательными для отечественного менеджмента. Внимание лидеров российского бизнеса сегодня все больше смещается в сторону усиления конкурентных преимуществ [3].

Процессно-ориентированные модели впервые начали применяться в середине 80-х г.г. прошлого века на промышленных предприятиях Японии [1]. В отличие от функционального, процессный подход применяет другую логику выделения и структурирования объектов управления. Данная модель рассматривает структуру с точки зрения протекающих внутри предприятия процессов, увязывающих в единую цепочку отдельные фрагментарные задачи, с учетом их последовательности и взаимосвязи. В отличие от функциональной модели, процессная организация представляет собой плоскую иерархию и использует лишь минимально-необходимый набор вертикальных механизмов администрирования.

Идентификация бизнес-процессов происходит на основе выделения и качественного описания их атрибутов, а именно: названия процесса, владельца процесса, его технологии, системы показателей и т.д. [2].

Выбор объекта контроллинга в данном случае предопределяется особенностями управления процессом [4]. Оценка результативности предприятия опирается на ряд показателей, выделяемых в соответствии со специфическими целями ключевых бизнес-процессов. Таким образом, при процессном подходе в качестве объектов контроллинга результатов выступают ключевые выходные характеристики наиболее значимых процессов. При этом ключевые процессы рассматриваются как автономные объекты контроллинга и при необходимости могут структурироваться отдельно.

Контроллинг создает систему показателей, ориентированную на основные параметры ключевых бизнес-процессов. В соответствии с этим, при процессной организации, контроллинг решает следующие задачи:

- изучение причинно-следственных связей между результатами и прочими параметрами ключевых бизнес-процессов;
- сравнение параметров подобных ключевых бизнес-процессов;
- изучение корреляционной зависимости между отклонениями результатов и отклонениями разнообразных факторов, влияющих на бизнес-процесс.

В итоге, управление результатами переходит в управление ключевыми процессами, а контроллинг результатов выступает, в качестве:

- особого метода получения информации о закономерностях бизнес-процессов и их результатов;
- основы для выявления причин отклонений от запланированного хода процессов, негативно влияющих на общую результативность предприятия;
- специфического инструмента «обратной связи», обеспечивающего руководство необходимой и достаточной информацией о результатах деятельности предприятия.

В общем виде особенности структурирования объектов контроллинга и оценки результатов при функциональном и процессном подходах к управлению представлены на рис. 1.

Существование большого числа объектов управления объясняет наличие различных подходов к построению моделей описания предприятий и объясняет наличие такого свойства как многоструктурность, которое заключается в том, что не зависимо от размеров предприятие может иметь достаточно большое количество структурных единиц и возможных моделей построения.

Обобщая вышеизложенное, можно сделать вывод, что структурообразующие процессы оказывают непосредственное воздействие не только на ход проводимых на предприятии преобразований и его целевые установки, но и на разработку алгоритма контроллинга и отбора ключевых показателей результативности.

При этом структурное описание объектов управления при разработке механизма контроллинга должно обеспечивать:

- полноту отображения всех элементов структуры, их атрибутов и взаимосвязей;
- возможность идентификации и оценки всех значимых характеристик объектов управления;
- гибкость, позволяющую объединять элементы в различные структурные единицы и заменять эти элементы другими;
- унифицированность описания объектов структуры на любом уровне управления.



Рисунок 1 - Особенности структурирования объектов контроллинга и оценки результатов при функциональном и процессном подходах.

Библиографический список

1. Биннер, Хартмут. Управление организациями и производством: От функционального менеджмента к процессному. – М.: Альпина Паблишерз, 2010. – 282 с.
2. Немировский И.Б. Бюджетирование. От стратегии до бюджета – пошаговое руководство/И.Б. Немировский, И.А. Старожукова. – М.: ООО «И.Д.Вильямс», 2008. – 512с.
3. Управленческие инициативы лидеров: исследование // «Экономика и жизнь». – 2010. - № 5 (9321). - С. 19.
4. Шигаев А.И. Контроллинг стратегии развития предприятия: учебное пособие/А.И.Шигаев – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 351с.

ПРЕОБРАЗОВАНИЕ УЧРЕЖДЕНИЙ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ИННОВАЦИОННЫЕ УНИВЕРСИТЕТЫ

В статье рассматриваются подходы к преобразованию учреждений высшего профессионального образования в инновационные университеты. Определяется последовательность преобразования, приводятся основные характеристики инновационного университета.

Развитие университетов в XXI веке связано с организационно-управленческой перестройкой, направленной на повышение адаптации Высших Учебных Заведений (ВУЗов) к требованиям инновационной экономики. В настоящее время любой университет в РФ является хозяйствующим субъектом рынка образовательных услуг, в котором лидирующая роль принадлежит руководству. Университет считается некоммерческой организацией, т.е. работающей не ради получения прибыли, однако в соответствии с законом «Об образовании» университеты имеют право вести предпринимательскую деятельность, предусмотренную его уставом. В своей предпринимательской деятельности образовательное учреждение приравнивается к предприятию и попадает под действие законодательства РФ в области предпринимательской деятельности.

Решение задач поставленных Правительством РФ перед системой образования ведет к необходимости становления ВУЗов как инновационных университетов. Под «инновационной организацией» применительно к университету мы понимаем:

- организацию, базирующуюся в своей деятельности на инновации и способную работать в условиях риска и динамичного спроса;
- экономически эффективную организацию, занимающуюся прибыльной деятельностью и опирающуюся в первую очередь на свои собственные возможности;
- либеральную организацию с гибким сетевым построением;
- организацию, в которой ключевыми факторами являются люди, группы и их компетентность, где работа людей основана на балансе выгоды и риска;
- организацию, руководство которой максимально делегирует права и ответственность исполнителям; поддерживает деятельность в рамках стратегии организации;
- организацию, которая повернута лицом к потребителю и позволяет своевременно реагировать на изменение его требований.

Определение университета как инновационного не указывает на суть его преобразований. Сфера образования представляет собой одну из наиболее инновационных отраслей, во многом определяющей создание инновационного климата и конкурентоспособности экономики [1].

Таким образом, инновационный университет - это учреждения, которые активно занимаются поиском путей уменьшения зависимости от государства. В этих университетах целью является как процесс (обучения, исследования, создания и т.д.), так и результат этих действий. Основное направление трансформации состоит в создании адаптивной системы управления университетом. При создании адаптивной организации формирование стратегии играет решающую роль, которая корректируется при изменении внешней среды. Стратегическое управление определяет принципиальную позицию университета на соответствующем рынке.

Стратегия формируется исходя из миссии и целей, на основе анализа окружающей среды, потенциала университета, востребованности услуг и продуктов университета и ряда других факторов. Таким образом, центральную роль в управлении профессиональной предпринимательской организацией играет инновационная миссия, которая задает общие стандарты деятельности вуза. Миссия определяет функции университета, очерчивает

приоритетные виды, и формы его деятельности при этом сохраняет условие, чтобы университет оставался университетом.

Преобразование учреждения высшего профессионального образования в инновационный университет — это изменение механизма функционирования социально-экономической системы, которой является университет. Процесс преобразований имеет специфические особенности: неопределенность, альтернативность, реакционность и креативность. В этих условиях, новым для управления университетом является применение концепции стратегических хозяйственных центров, сформированной И. Ансоффом [2]. В научной литературе введено аналогичное понятие центров ответственности и бизнес-единиц. Центр ответственности — это организационная единица, отвечающая за выработку стратегических позиций университета в одной или нескольких стратегических зонах хозяйствования (сегментов окружения) на который данная единица имеет выход.

В рамках университета стратегический хозяйственный центр (центр ответственности) характеризуется следующими признаками:

- выполнение образовательных услуг и продуктов в рамках чётко сформулированных общих целей;
- наличие внешних конкурентов, с которыми данная стратегическая единица конкурирует на рынке;
- относительная хозяйственная самостоятельность и ответственность за результаты этой деятельности.

Центрами ответственности в университете являются:

- институты университета (на правах факультетов), ведущие подготовку по образовательным программам ВПО;
- учебно-производственные центры, оказывающие определённые услуги или выпускающие продукцию;
- научно-исследовательские центры, продуктом деятельности которых являются научные идеи;
- образовательные центры, оказывающие дополнительные образовательные услуги;
- производственные центры или другие хозяйственные объекты, результатом деятельности которых являются услуги или продукты и т. д.

Подобная перестройка предполагает децентрализацию управления и предоставление относительной оперативной и финансовой самостоятельности отдельным подразделениям — бизнес-единицам, которые, оставаясь частью единого организма, оказываются гибкими, стратегически независимыми и оперативными в решении текущих рыночных задач. За центральной администрацией остаются функции разработки стратегии развития и жесткого контроля по общекорпоративным вопросам, а функции (планирование, учёт, финансовое управление и другие) передаются подразделениям.

За институтами (факультетами) закрепляются функции разработки и реализации образовательных программ, услуг и научных продуктов, финансового управления и учёта. Функция контроля за соответствием направления развития бизнес-единиц стратегическим задачам университета, согласования интересов подразделений остаётся за руководством университета.

Для достижения целей, стоящих перед университетом, требуется реорганизация структуры управления. Организационная структура университета должна быть выстроена на основе либерализма, децентрализации управления, делегирования прав и ответственности исполнителям, балансе выгоды и риска.

Организационные структуры создают под определенные цели, которые формируются путём анализа с учётом влияния внешних и внутренних факторов:

- внешних - конкуренция, изменения в правовой базе и т.д.;
- внутренних - инновационные изменения в самой организации. Организация работает эффективно тогда, когда в ней существует правильное разделение труда и глубокая специализация подразделений, обеспечивается совместное получение конечного продукта,

утверждён порядок принятия решений, допускается высокая степень организационной автономии, поддерживаются интенсивные коммуникации.

В подавляющем большинстве отечественных вузов реализуются различные варианты линейно-функциональных схем управления (штабное управление), решающие вопросы комплексного менеджмента и не претерпевшие в последние годы существенных изменений. Данная структура не позволяет вузу адекватно и оперативно реагировать на изменения внешней среды и адаптироваться к современным экономическим реалиям. Поэтому представляется необходимой радикальная реконструкция системы управления вузом с целью обеспечения реализации рыночных механизмов поведения.

Наиболее полно условиям рынка отвечает матричная структура управления. Это современный эффективный тип организационной структуры, который создается совмещением структур двух видов: линейной и программно-целевой. Проектное сочетание функциональных работ подчинено линейному управлению по достижению поставленных целей. Матричная структура решает вопросы системно-комплексного менеджмента инновационных работ, которые в нынешних условиях являются определяющими для всех видов деятельности.

Главная особенность этой структуры состоит в том, что управление университетом, продуктом, любым нововведением, а также управление функцией и хозяйственным процессом пересекаются (образуют матрицу). В соответствии с линейной структурой (по вертикали) строится управление по отдельным видам деятельности: учебной, научной, инновационной, хозяйственной и т.д. В соответствии с программно-целевой структурой организуется управление программой (проектом). Устойчивая структура «двойного» управления позволяет параллельно вести образовательные, научно-исследовательские и производственные проекты в плановый ограниченный период времени.

Основой управления матричной структуры являются экономические методы, базирующиеся на договорных отношениях. Самостоятельность каждой «ячейки матрицы» — проекта облегчает согласование, способствует принятию сбалансированных решений с учётом стратегии развития.

Основной недостаток матричной структуры — относительная самостоятельность проектных групп, но это является следствием недостатков материнской структуры — университета. Поэтому организационную структуру университета предполагается реорганизовать с выделением двух контуров управления: первый — контур стратегического управления; второй — контур оперативного управления. Тогда матричная структура, которая является обязательным элементом управления вузом инновационного типа, будет работать эффективно.

Последовательность перехода вуза в университет инновационного типа определяет системный подход к формированию и группировке критериев инновационного университета. Разработка целевых индикаторов позволяет измерить целевые установки и выполнить мониторинг достижения конкретных целей.

В настоящее время существует ряд рейтингов для сравнения вузов по формальным признакам. Разработана информационная система для оценки аккредитационных показателей, которые позволяют вузам отслеживать свое положение в референтной группе вузов. Наборы показателей (в том числе приведенные выше) для конкретного университета обрабатываются по методике Научно-информационного центра государственной аккредитации. При этом итоговую оценку степени развития университета можно произвести путем получения лепестковой диаграммы (по типу "розы ветров"). Этот метод был предложен группой экспертов Учебного центра подготовки руководителей Минобрнауки России В.Ф. Рябовым, проректором по развитию университетского комплекса Санкт-Петербургского государственного электротехнического университета (ЛЭТИ). Он основан на следующих базисных показателях [3]: (1) содержание подготовки, (2) качество подготовки, (3) информационно-методическое обеспечение, (4) информатизация, (5) материально-

техническая база, (6) социальная поддержка обучающихся, (7) качественный состав педагогических кадров.

Основными характеристиками инновационного университета являются:

- 1) наличие стратегии и целей научно-инновационной деятельности университета;
- 2) вовлеченность сотрудников и студентов в научно-инновационную деятельность;
- 3) воспроизводство кадрового потенциала научно-инновационной сферы;
- 4) трансферт результатов фундаментальных и прикладных исследований в учебный процесс;
- 5) трансферт технологий, использование инноваций в образовательной, научной и производственной деятельности внутри университета;
- 6) наличие системы подготовки специалистов в области инновационной деятельности и инновационного менеджмента;
- 7) обеспеченность научно-инновационной деятельности (НИД) современной материально-технической базой;
- 8) развитость информационной базы сопровождения НИД и ее интеграции в корпоративную информационную среду университета;
- 9) соотношение затрат на инновационную деятельность из всех видов источников доходов;
- 10) наличие в университете инфраструктуры по управлению и обеспечению НИД;
- 11) развитие структуры предпринимательской деятельности и сети малых инновационных предприятий;
- 12) коммерциализация прикладных исследований и передача технологий;
- 13) доходность инновационной деятельности.

Каждый из приведенных выше критериев с учётом задач, которые предполагается реализовать в университете, может быть охарактеризован набором показателей, которые должны позволять фиксировать состояние работ и динамику развития данного направления. По каждому направлению существует система показателей, определяющих его эффективность. Использование полной системы, на наш взгляд, вряд ли обоснованно при разработке стратегии. Более целесообразно построить некоторую иерархию показателей, каждый из уровней которой предназначен для использования на соответствующем этапе разработки стратегии и планирования.

Критерии, определяющие инновационный тип университета, формируются с учетом принципов, определяющих направления преобразования:

— критерии системы университетского менеджмента, адаптированные к основным характеристикам современного рынка и условиям его функционирования;

— критерии, определяющие интеграцию предпринимательской культуры университета со всеми видами деятельности характеризующие вовлеченность работников в процесс постановки целей и выбора оптимальных средств их достижения (наличие и преемственность академических ценностей, установка на лидерство, склонность к риску, динамичность и предпринимательство);

- критерии экономической устойчивости университета, определяющие стабильность финансового положения (выражаются в сбалансированности финансов, минимизации затрат, наличии резервов на развитие).

Коммерциализация деятельности вуза как одна из определяющих целей создания инновационного университета, предполагает существенное расширение номенклатуры коммерческих продуктов — результата научно-инновационной деятельности. В процессе расширения этого вида деятельности возникает целая группа новых секторов рынка. К классическим рынкам товаров и услуг и рынку специалистов добавляются рынки идей, патентов, нововведений в системе образования, в научно-технической сфере, подготовка специалистов в области инновационной деятельности и т.д.

Преобразование ВУЗа в инновационный требует корректировки системы финансирования деятельности ВУЗа. Если ранее основным источником

финансирования являлись бюджетные ассигнования, то для построения полноценного инновационного университета необходима организация системы многоканального финансирования. Вузу необходимо уходить от стратегии затратности в отношении использования своих ресурсов и переходить на инвестиционную стратегию вложения средств, с запланированным эффектом, в расширение имеющихся и создание новых видов деятельности.

Библиографический список

- 1 Карлофф Б. Деловая стратегия / Пер с англ./науч. ред. В.А. Приписное. - М.: Экономика, 1991.
- 2 Ансофф И. Стратегическое управление. -М.: Экономика, 1989.
- 3 Пузанков Д.В., Рябов В.Ф., Мамонтов А.Н. Базисные и индикативные показатели реализации стратегических приоритетов развития университета // Университетское управление: практика и анализ - 2002.- № 4.
- 4 Грудзинский А.О. Проектно-ориентированный университет. Профессиональная инновационная организация вуза. Монография. Н.Новгород: Изд-во ННГУ, 2004.

Ю.В. Козлова, О.В. Глебова

Арзамасский политехнический институт (филиал) Нижегородского государственного технического университета им. Р.Е. Алексеева, Россия, Арзамас

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕХНИЧЕСКИХ ВУЗОВ

В статье отслеживается инновационная активность вузов. Выявляются проблемы, связанные с совершенствованием инновационной деятельности технических вузов. Изучаются пути активизации инновационной деятельности технических вузов.

Современная рыночная экономика характеризуется преобладанием рынка знаний и информации над рынком материально-вещественных товаров и ресурсов и значительным ростом объема затрат на развитие её первичного базового сектора, в котором создаются и распространяются знания. Тип экономики, в котором производство знаний является источником её роста, в литературе называют экономикой знаний или инновационной экономикой [5].

Система образования в целом и высшего профессионального образования в частности является одним из секторов национальной экономики, в котором формируется повышенный спрос на новые знания и технологии. Поэтому высшие учебные заведения сегодня имеют все возможности, чтобы стать центрами инновационной активности региональных экономик и Российской Федерации в целом – ведь вузы в промышленно развитых странах традиционно являются базовыми институциональными элементами для проведения научных исследований и разработок.

Остановимся подробнее на инновационной активности и инновационном потенциале вузов, которые определяют возможность осуществления инновационной деятельности, то есть процесса, который направлен на практическую реализацию результатов научных исследований и разработок.

Необходимо отметить, что смысл инновационной активности как экономической категории состоит в том, чтобы не только оценивать масштабы внедрения новых или улучшающих технологий по хозяйствующим субъектам в целом, но и способствовать отдельным предприятиям, организациям и учреждениям в осуществлении отбора того или иного направления инновационного развития и формирования на этой основе эффективной инвестиционной политики.

Под инновационной активностью вуза понимается комплексная характеристика

интенсивности его инновационной деятельности, основанная на способности к мобилизации инновационного потенциала. То есть инновационная активность вуза отражает интенсивность использования инновационного потенциала, который выражается через ресурсную и результативную составляющие[1].

Роль вузов в построении инновационной системы связана с развитием следующих направлений деятельности:

- воспроизводство научно-технического (интеллектуального) потенциала, необходимого для разработки и коммерциализации инноваций;
- производство инновационной продукции и услуг собственными силами;
- инкубирование и генерация предприятий малого наукоемкого бизнеса, связанных с вузом;
- формирование инновационной инфраструктуры поддержки инновационной деятельности, обслуживающей потребности региональной инновационной системы;
- подготовка кадров для инновационной деятельности;
- формирование инновационной культуры в бизнес-среде.

Активность вузов в развитии всех вышеуказанных видов деятельности позволит сформировать центры инновационной активности и институциональную основу инновационной системы.

Одной из форм организации и ведения инновационной деятельности является в настоящее время модель учебно-научно-инновационных комплексов (УНИК)[2].

Однако определение приоритетов научно-инновационной деятельности (НИД) вуза как части социально-экономической среды невозможно без решения двух первоочередных задач управления:

- Однозначной и полной идентификации объекта управления (инновации в научно-технической и образовательной сфере);
- Создания системы индикаторов, оценочных показателей и способов их определения как основы получения информации для принятия обоснованных решений в области государственной инновационной политики и разработки инновационных стратегий вуза.

На сегодня эта задача не решена, что затрудняет разработку научно обоснованных предложений и решений по активизации инновационной деятельности высшей школы России. Накопленный вузами инновационный потенциал требует структурирования, статистического анализа и регулярного мониторинга[3].

Инновационной деятельностью необходимо управлять как системной совокупностью динамических бизнес-процессов[5].

Динамическое состояние системы определяется входами, выходами, функцией управления, ресурсами, обратными связями. На состояние системы влияют:

- внешняя среда в виде информационного и ресурсного потоков;
- состояние входов;
- предыдущие состояния системы.

Исключительная значимость проблемы инновационного развития вузов обуславливается необходимостью организации в них мониторинга инновационных процессов. Подобный мониторинг предполагает: периодические замеры; систематическое выяснение степени решения проблем внедрения инноваций с целью использования этой информации по каналам обратной связи для принятия оптимальных управленческих решений; экспертную оценку результатов полученных социологических данных, осуществляемую квалифицированными специалистами; выработку и реализацию преобразовательных управляющих воздействий.

Учитывая особенности мониторинга конфликтов инновационного развития в вузе, можно выделить три важных компонента, определяющих структуру мониторинга: логическая схема, содержащая формулировку целей и задач и связывающая между собой основные компоненты; индикаторы, исчерпывающе определяющие измеряемые показатели; методология сбора и анализа данных.

При разработке системы мониторинга необходимо выбрать показатели, удовлетворяющие

целям и задачам исследования. В качестве важных показателей, характеризующих инновационный процесс в вузе и возможность возникновения инновационных конфликтов, можно выделить: отношение работников вуза к инновациям и инновационным ценностям; восприимчивость к нововведениям; уровень инновационной активности работников вуза; готовность к освоению новшеств. Количественные характеристики этих показателей позволяют определить социологические индикаторы инновационного процесса в вузе и причины возникновения конфликтов инновационного развития в нём.

Предварительный анализ состояния управленческого учета инновационной деятельности в вузах показал, что многие не имеют в своей структуре специализированных подразделений поддержки инновационной деятельности.

Выделение инновационной составляющей в результатах хозяйственной деятельности вуза является сложной задачей, поскольку вузы до последнего времени не были ориентированы на системное получение дохода от инновационной деятельности. Традиционно инновационная деятельность рассматривается как разновидность прикладной науки, а в статистических данных, отражающих экономическое развитие университета, обычно не выделена инновационная составляющая. Этот факт представляет немаловажную проблему, поскольку невозможно управлять неизмеряемым объектом. Сущность инновационной деятельности не сводится к получению прикладного научно-технического результата. Выход инновационного процесса — продукт или технология, приносящие доход на постоянной основе в виде продаж продукции и услуг, коммерциализации объектов интеллектуальной собственности, управления пакетами ценных бумаг, привлечением венчурных инвестиций и прочей деятельностью, составляющей инновационный бизнес. Формирование университета предпринимательского типа — важнейшая задача построения основ инновационной системы.

Исследования инновационной деятельности вузов показывают, что темпы роста и доля научно-инновационной активности значительно ниже результатов коммерциализации инноваций в образовании.

Развитие подсистемы управления инновационной деятельностью идет гораздо медленнее, чем инфраструктуры, что на сегодня является общим сдерживающим фактором активизации инновационной деятельности на базе вузов. Для подавляющего большинства вузов инновационный потенциал многократно превышает инновационную активность, то есть эффективность инновационной деятельности крайне низка. Более того, ряд вузов показывают отсутствие инновационной активности вообще.

Анализ инфраструктуры управления и сопровождения инновационной деятельности вузов показал, что они не имеют соответствующих подразделений в организационной структуре, а при необходимости пользуются услугами сторонних организаций. Вузы не ведут учета созданных на их основе или с долевым участием малых инновационных предприятий (исключение составляют фирмы, арендующие площади на территории вуза).

Между тем исторически сложившиеся значительные диспропорции между подсистемами фундаментальных и поисковых исследований, с одной стороны, и подсистемами прикладной, а также собственно инновационной деятельности порождают следующие негативные последствия:

- относительное «перепроизводство» научных идей, большая часть которых остается невостребованными из-за явной недостаточности «мощностей» на последующих стадиях научно-инновационного процесса;

- далеко не все генерированные в вузе идеи (даже в крупном техническом университете с его немалыми возможностями), которые успешно прошли экспериментальную проверку, воплощаются затем в инновации;

- полный завершённый инновационный цикл проходит весьма малая часть научно-технических разработок вуза, эффект от трансфера и коммерческой реализации на инновационном рынке незначителен;

- ведущие вузы страны не всегда выполняют авангардную роль проводников научно-

технического прогресса, катализаторов перехода региональной экономики на инновационный путь развития;

- не имея достаточных возможностей для творческой самореализации, многие вузовские ученые в большей мере проявляют свою научно-инновационную активность (НИА) за пределами вуза, что снижает потенциал последнего [6].

Видимо, прежнее положение вузов в системе научного обслуживания производства должно быть изменено - явное недоиспользование их немалого кадрового, материально-технического, научного и информационного потенциала более нетерпимо. Ведь нередко вузы оказываются в положении «сапожника без сапог»: претендуя на нишу, освободившуюся в результате свертывания деятельности отраслевых научных учреждений и на «локомотивную роль» в обеспечении инновационных преобразований, сами они, по существу, недостаточно подготовлены в научно-методическом и прикладном планах к выполнению новых для себя функций.

Дело в том, что эффективное участие в формировании отечественного инновационного рынка и расширении технологического обмена с зарубежными странами требует принципиально иных подходов к управлению НИА, чем ранее. Между тем вузы по существу не имеют современного методического обеспечения для диагностирования ситуации в сфере НИД, выявления объективных тенденций ее развития, учета, оценки и анализа масштабов, характера, источников и направлений развития этой деятельности.

То есть особая значимость для экономической науки и управленческой практики проблемы разработки методологических основ и совершенствования методов управления научно-инновационной активностью технического вуза, недостаточная исследованность ее основных научно-теоретических и прикладных аспектов.

Вместе с тем и в отечественной, и в зарубежной литературе остаются недостаточно исследованными следующие аспекты проблемы создания системы управления научно-технической и инновационной деятельностью в техническом вузе:

- определение места вузовской науки в меняющемся обществе;
- идентификация процесса и результатов инновационной деятельности в техническом вузе;
- получение всесторонней оценки его научно-инновационной активности;
- создание адекватного стоящим задачам инструментария для диагностики состояния научно-инновационной системы технического вуза;
- разработка современных методов управления инновационной активностью вуза и объективно протекающими интеграционными процессами;
- определение направлений совершенствования информационно-институционального обеспечения процесса управления вузовской наукой.

Таким образом, в рамках построения инновационной системы и достижения существенного вклада результатов инновационной деятельности вузам необходимо одновременно действовать в двух направлениях:

1. Трансформировать внутреннюю организационную структуру в форму учебно-научно-инновационного комплекса, поставляющего на рынок конкурентоспособную инновационную продукцию;
2. Создавать на своей базе инфраструктуру поддержки и сопровождения инновационной деятельности.

То есть, роль вуза как производителя инновационной продукции подразумевает решение следующих задач по развитию внутривузовской инфраструктуры:

- выделение инновационной деятельности (наряду с научной и образовательной) в миссии и стратегических целях вуза, создание внутривузовской инновационной системы как части ИД Минобразования России, основным институциональным элементом которой являются инновационно-активные подразделения (кафедры, центры, институты, лаборатории и пр.);
- формирование инфраструктуры стратегического и оперативного инновационного менеджмента вуза, опирающейся на специализированные подразделения трансфера технологий и интеллектуальной собственности, управляющих инновационными проектами,

создаваемыми на их базе бизнесами и интеллектуальными ресурсами;

- целенаправленная деятельность по созданию на базе вуза и с его участием сети малых предприятий наукоемкого бизнеса, основной задачей которых являются эффективные коммерциализация и использование инновационного потенциала высшей школы;

- формирование системы передачи части результатов инновационной деятельности в учебный и научный процессы с целью их расширенного воспроизводства;

- создание совместно с крупными корпорациями регионального, национального и транснационального уровней исследовательских отраслевых лабораторий и исследовательских центров, встроенных в инновационные процессы высокотехнологичных кластеров и предприятий реального сектора экономики;

- создание координирующих инфраструктурных элементов (советов, рабочих групп и пр.) для интеграции инновационной деятельности институтов РАН и вузов при выполнении крупных инновационных проектов регионального и национального уровней;

- создание постоянно действующих институтов, необходимых для продвижения на рынок инновационной продукции - выставок, конкурсов, ярмарок и иных интерактивных технологий, нужных для развития спроса и конкурентной среды, а также ассоциативных объединений для защиты интересов инновационного бизнеса, развития законодательной, финансовой, материально-технической базы инновационной деятельности и рынка инновационной продукции.

Библиографический список

1. Бухонова С.М., Дорошенко Ю.А. Методика оценки инновационной активности организации // Экономический анализ: теория и практика. 2005. № 1. С. 2 – 8.

2. Кортков В. С., Устелемов С. В., Кортков С. В. Уральский государственный технический университет на пути создания учебно-научно-инновационного комплекса // Университетское управление. 2001. № 3(18). С. 36–41.

3. Кортков С. В., Зеткин А. С. Оценка инвестиционной привлекательности инновационных научно-технических проектов. - СПб., 2003 (серия «Инновационная деятельность»). Вып. 21. 53 с.

4. Корольков В. Ф., Брагин В. В. Процессы управления организацией. - Ярославль: «Изд. Центр Яргтелекома», 2001.

5. Управление инновациями в организации: Учеб. Пособие /А.А. Бовин, Л.Е. Чередникова, В.А. Якимович. - М.: Омега-Л, 2006. 415 с.

6. <http://www.nauka-shop.com/mod/shop/productID/11573/>

О.В. Кондратьева, В.В. Швец

Сибирский университет потребительской кооперации, Россия, Новосибирск

СБЫТОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В ПЕРИОД ДИВЕРСИФИКАЦИИ

В статье освещаются вопросы актуальности проблем разработки стратегии диверсификации предприятий ОПК. Рассматриваются вопросы сбыта готовой продукции при диверсификации производства, гармонизации производственной и сбытовой деятельности, управление сбытом посредством маркетинговых управляемых факторов. Статья содержит основные направления стратегии сбыта производственных предприятий, затрагивает особенности маркетинговых аспектов диверсификации.

В условиях кризисного состояния отечественных производственных предприятий, в том числе предприятий оборонно-промышленного комплекса, наметилась тенденция к диверсификации производства в целях изменения ассортимента продукции и переориентации на новые рынки сбыта. В непрестом положении оказались предприятия оборонно-промышленного комплекса (ОПК), ориентированные на выпуск продукции специального назначения, производство которой основывается на получении государственного оборонного заказа.

Проблема разработки стратегии диверсификации предприятий ОПК актуальна в настоящее время, в связи с тем, что, во-первых, каждый вид продукции военного назначения имеет достаточно длительный жизненный цикл. Это означает, что от момента появления идеи до запуска конкретного образца в серийное производство и получения государственного оборонного заказа (ГОЗ) проходит достаточно большой срок. В этот период предприятие должно иметь в своем ассортименте другие виды продукции, которые могут приносить достаточное для поддержания функционирования количество средств. Таким образом, на предприятиях ОПК может быть реализована программа волновой диверсификации, когда жизненные циклы различных видов продукции распределены по времени.

Во-вторых, конкурентный характер рынка предполагает постоянное обновление продукции и услуг. В-третьих, в условиях, когда производственные мощности предприятия ОПК загружены недостаточно, предприятиям необходимо использовать конверсионную диверсификацию. В-четвертых, в условиях, когда у предприятия достаточно высокий уровень финансирования государственного заказа и высокий уровень загрузки производственных мощностей, появляется дополнительный источник финансирования научных исследований, что позволяет руководству предприятия осуществлять перспективные разработки. Это делает важным выбор наиболее приоритетных направлений стратегического развития, в том числе в рамках диверсификации.

На сегодняшний день ситуация на предприятиях отечественного оборонно-промышленного комплекса продолжает оставаться достаточно напряженной. Объем ГОЗ, составлявший когда-то 100 % от загрузки, в настоящее время явно недостаточен для поддержания предприятий на плаву. В 2008 году доля производства гражданской продукции на предприятиях ОПК сократилась с 40 до 30 %. По заявлению первого вице-премьера РФ Сергея Иванова, доля гражданской продукции в общем объеме производства предприятий ОПК в 2010 году должна достичь уровня 53%, в 2015 году — 59,6%».

Таким образом, в рыночных условиях важным направлением адаптации оборонной промышленности к меняющимся экономическим условиям является диверсификация и изменение специализации производства на основе его коммерциализации. Этот подход предполагает активную структурную перестройку на основе объединения на действующих предприятиях оборонной и гражданской сфер деятельности, учитывая избыточность производственных мощностей, наличие хорошей опытно-экспериментальной базы и сильных конструкторских коллективов. Продолжение диверсификации предприятий ОПК позволит укрепить их конкурентоспособность, сделает их более устойчивыми к любым изменениям в системе государственного заказа.

Согласно теории маркетинга (по Котлеру) одной из возможностей роста предприятия является диверсификационный рост, в рамках которого выделяют: концентрическую диверсификацию (распределение новых товаров по налаженным сбытовым каналам), горизонтальную диверсификацию (предложение новых товаров старому рынку через новые сбытовые каналы), конгломеративную диверсификацию (внедрение новых товаров на новых рынках).

При диверсификации производства предприятий ОПК приемлема как концентрическая диверсификация, так и конгломеративная, т.е. изменение ассортимента выпускаемой продукции и ее распределение по налаженным каналам сбыта, либо переориентация рынка сбыта.

Стратегия диверсификации требует тщательного изучения рынка сбыта и выбора наиболее приемлемой сбытовой политики, т.е. необходимо выбрать такую товарно-рыночную стратегию, которая бы способствовала определению номенклатуры ассортимента и объемов производства, а также способов продвижения и реализации продукции на товарном рынке. С некоторой долей условности можно также охарактеризовать этот вид стратегии как стратегию маркетинга.

За годы своего существования маркетинг как наука прошел через ряд этапов развития. Одной из сторон, отражающей основные этапы развития маркетинга, является эволюция его концепций. Маркетинговая концепция ориентирована на покупателей и подкреплена комплексом мер, направленных на удовлетворение потребностей рынка.

Мировая наука и практика в области маркетинга рекомендуют выделять следующие его концепции, сложившиеся в результате эволюции: производственную, товарную, сбытовую, традиционного маркетинга, социально-этического маркетинга, маркетинга взаимодействия.

Оставаясь на почве экономического реализма, следует отметить, что большинство российских производителей пока тяготеют к сбытовой ориентации. Такое положение вещей можно объяснить следующими причинами:

- ✓ товаропроизводители вынуждены концентрировать свои усилия на товаре, а не на нуждах потребителей, так как имеют весьма ограниченные инвестиционные возможности;
- ✓ широкий товарный ассортимент возможен при наличии гибких производств, внедрение которых сдерживается технологической отсталостью;
- ✓ возможности использования цен рыночного равновесия и преимущественно неценовых методов конкуренции для отечественных товаропроизводителей ограничены отсутствием профессиональных маркетологов;
- ✓ сравнительно узкие горизонты планирования для наших предприятий определяются все еще сохраняющейся экономической и политической нестабильностью российского общества и т.д.

На современном этапе развития рынок смещает предпринимательские акценты с проблем производственно-технического характера на проблемы сбыта. Сбытовая политика, традиционно считавшаяся второстепенной, вышла на первый план и для большинства предприятий стала весьма актуальной. Но сегодня мы еще находимся под влиянием прошлого, когда роль сбыта продукции в сфере обращения недооценивалась, а отечественное производство не развивалось до уровня стран с развитой экономикой.

На сегодняшний день сбытовая политика при недостаточном внимании к себе может свести на нет или уменьшить эффект от предшествующих усилий по созданию и производству товара, и, напротив, сильная выверенная концепция и четкая организация сбыта способны увеличить объем продаж даже неконкурентоспособных товаров и принести доход.

В настоящее время публикуется значительное количество экономической переводной и отечественной литературы по проблемам продвижения товаров, однако методология и принципы сбытовой политики в период диверсификации требуют дальнейшей разработки и углубления с обязательным учетом специфики российского рынка.

Сбыт готовой продукции представляет собой промежуточное звено между производством материально-технических ресурсов и их потреблением, обеспечивающее непрерывность оборачиваемости оборотных средств в производстве и являющееся важным фактором процесса воспроизводства. Сбыт как таковой появился с начала производства с целью обмена, и являлся частью воспроизводственного процесса. В эпоху массового производства, в советское, а также в дальнейшем в постсоветское время проблема сбыта усложняется, появляется необходимость в проявлении особых усилий для продажи готовой продукции. Вследствие эволюции сбыта от простого распределения до усложнения сбытовой деятельности, которая начинает проявляться в многочисленных видах деятельности, каждая из которых требует развития, изучения и т.д., и становится предметом множества областей знаний: логистика, коммерческая деятельность, маркетинг, реклама, технологии продаж и т.д.

Рассмотрим взаимосвязь и различия сбыта и продажи. Слово «сбыт» ассоциируется с плановой экономикой, когда особого искусства для продажи товаров не требовалось, и сбыт сводился к оформлению покупки и отгрузки товара. Сегодня в большинстве предприятий чаще используется слово «продажа», которое подразумевает под собой не только действия производителя или продавца товара, а, в первую очередь, действия покупателя. Успех

деятельности предприятия определяется умением найти и заинтересовать потенциального покупателя, и на это направлены усилия многочисленных служб.

Продажа – это, в большинстве своем, завершающая часть сбыта, это личное общение продавца и покупателя, направленное на получение прибыли от сбыта и требующее знаний, навыков и определенного уровня торговой компетенции. Успешная продажа всегда требует наличие программы сбыта, отвечающей требованиям рынка, а также конкурентоспособных цен продажи и условий продажи. Для долговременного успеха продажи необходимы хорошо организованная логистика и надежный сервис.

Значение продажи для успеха сбыта предприятия может быть различным. На рынке продавца продажа в основном состоит из действий по распределению, а на рынке покупателя ограничиваться распределением уже недостаточно и требуется активное управление продажами. Продажа продукции является важнейшим показателем объема деятельности организации, характеризующим эффективность сбытовой деятельности. В процессе реализации завершается кругооборот средств, авансированных на производство. Реализация продукции, кроме того, является необходимым условием для возобновления цикла производства. Задержка в реализации продукции свидетельствует о том, что произведена продукция, ассортимент и качество которой не отвечают спросу потребителей.

Отсюда следует, что *сбытовая деятельность* – это не только продажа готовой продукции, но и ориентация производства на удовлетворение платежеспособного спроса покупателей, и активная работа на рынке по поддержанию и формированию спроса на продукцию предприятия, и организацию эффективных каналов распределения и продвижения товаров. Также, согласованность производственной и сбытовой деятельности предприятия обеспечивает большую эффективность его деятельности.

Гармонизация производственной деятельности как характеристики внутренней среды предприятия с условиями и особенностями сбыта готовой продукции как внешней среды является особенно актуальным для эффективного функционирования промышленного предприятия. При гармонизации производственной и сбытовой деятельности предприятия учитывается положение товара на рынке. Основная задача участников рынка сбыта состоит в том, чтобы осуществить взаимовыгодный товарно-денежный обмен между продавцом и покупателем. Маркетинговая деятельность всех участников на рынке сбыта активно способствует этому обмену, выявляя потребности, и направляя потоки в системе «товар-деньги» навстречу друг другу.

Все вышеизложенное свидетельствует о том, что с переходом от рынка продавца к рынку покупателя конкурентоспособность предприятия и его продукции во все возрастающей степени зависит от того, насколько совершенны и жизнеспособны его маркетинг и сбыт продукции. Сегодня успех в сфере сбыта в решающей степени зависит также от действенной организации сбыта и квалификации управления сбытом, что является проблемой для предприятий ОПК в плане реализации гражданской продукции. Особенность сбытовой деятельности предприятий ОПК заключается в том, что с одной стороны, они не знали и до сих пор не были озабочены проблемой конкуренции на потребительском рынке; с другой стороны, они имеют возможность выстроить свою сбытовую деятельность с нуля, учитывая уже наработанный опыт других предприятий, не относящихся к ОПК.

Если предприятие хочет успешно действовать на рынке покупателя, оно должно вести дело таким образом, чтобы не зависеть от продажи того, что оно может изготовить, а производить то, что может продать с прибылью. В этих условиях управлять предприятием нужно, ориентируясь на рынок, а не на продукт. Чтобы для предприятия определить конкретную стратегию маркетинга, его руководству, прежде всего, необходимо разработать альтернативные варианты, в которых целесообразно сформулировать основы общей политики развития, включая и сбыт. Для этого целесообразно ответить на следующие вопросы:

- 1) Какой рынок (сектор) хочет освоить данное предприятие?
- 2) За какие позиции рынка оно борется?
- 3) Какая стратегия маркетинга должна им применяться?

4) Как должно быть организовано управление сбытом и насколько квалифицированный персонал в данной области и т.д.

Избранный вариант должен служить стратегической основой маркетинга и к нему должны быть подобраны необходимые инструменты, такие как: программа сбыта; цена и условия продажи; система сбыта; реклама и стимулирование продажи; логистика; сервис и др.

Успех сбыта будет зависеть от того, насколько правильно будут формироваться и применяться эти инструменты.

В период диверсификации коммерческая работа по сбыту продукции начинается с координации интересов предприятия-производителя требований рынка и включает:

- ✓ оценку потенциала предприятия;
- ✓ изучение товарного рынка;
- ✓ определение потребности в товарах;
- ✓ планирование ассортимента продукции;
- ✓ выявление каналов движения готовой продукции (рынки сбыта и группы покупателей);
- ✓ исследование реакции рынка на результаты диверсификации и т.д.

Значительную часть стратегии предприятия составляет исследование рынка сбыта, которое осуществляется по следующим направлениям:

- ✓ изучение товара и определение потребностей;
- ✓ определение границ рынка;
- ✓ анализ маркетинговой внешней среды рынка сбыта;
- ✓ исследование конъюнктуры рынка;
- ✓ определение потенциала и емкости рынка;
- ✓ сегментация рынка;
- ✓ изучение потребителей;
- ✓ анализ деятельности конкурентов;
- ✓ изучение основных форм и методов сбыта товаров и др.

Рыночная стратегия должна определить основные принципы и качественные ориентиры поведения предприятия на товарном рынке, желательные характеристики состава потребителей и их групп, стратегию конкурентной борьбы. С каждым вариантом товарно-рыночной стратегии предприятия должен быть связан план мероприятий по ее реализации. Он включает две основные части – внутренние мероприятия по подготовке производства и освоению (для новых изделий) и внешние мероприятия по подготовке рынка и поставщиков необходимых видов сырья и материалов.

Одной из важных составляющих сбытовой деятельности предприятия является *планирование ассортимента продукции*, т.е. обоснованный отбор изделий для будущего производства и сбыта, а также приведение всех характеристик изделий в соответствие с требованиями потребителей. Планирование ассортимента новой продукции осуществляется в соответствии с критериями оценки изделия, к которым относятся следующие: перспективы развития рынка, степень конкурентоспособности изделия, степень стабильности рынка, технический критерии товара, цена, увязка с ассортиментом выпускаемой продукции, сырьевые ресурсы и т.д.

Функция разработки новой продукции актуальна в большей степени для производственных предприятий. На российском рынке вновь организованные (в пределах 5 лет) производственные предприятия практически не занимаются разработкой действительно новых продуктов. Эпизодические случаи проходят в рамках бизнес-проектов, для которых могут привлекаться квалифицированные специалисты в области сбыта на временной основе. Предприятия, существующие как производства достаточно давно, в основном связаны с традиционной организационной структурой, которая эволюционирует очень медленно.

Однако управление сбытом посредством маркетинговых управляемых факторов в современных условиях встречает все большие трудности. В мировой практике отмечается существенный рост сбытовых издержек. Причинами роста сбытовых издержек являются

неблагоприятные изменения тех факторов, которыми предприятия-продавцы не в состоянии управлять, в частности: глобализация рынков сбыта; растущие компетентность и требовательность потребителей; усиление конкуренции.

К настоящему времени товарное насыщение рынков приводит к падению спроса и, как следствие, к снижению прибыли предприятий-продавцов. В этих условиях акцент делается на удержание старых покупателей и на активный поиск новых. Усиление конкуренции и борьба за рынки сбыта таким образом становятся некоторым благом для покупателя. Чем выше уровень конкуренции, тем больше выигрывает потребитель. Следование концепции соперничества требует от предприятия-продавца умения применять маркетинговые инструменты.

Система решений, принимаемых продавцом с целью реализации выбранных стратегий, и получения наибольшего эффекта сбыта товаров определяет *сбытовую политику* предприятия, которая должна ориентироваться на:

- 1) получение предпринимательской прибыли в текущем периоде, а также обеспечение гарантий ее получения в будущем;
- 2) максимальное удовлетворение платежеспособного спроса потребителей;
- 3) долговременную рыночную устойчивость организации, конкурентоспособность ее продукции;
- 4) создание положительного имиджа на рынке и признание со стороны общественности.

Принимаемые в области сбыта решения имеют долгосрочный стратегический характер и не могут быть быстро изменены. Стратегия сбыта - долгосрочное планирование, методология организации и управления сбытом, позволяющая успешно реализовать философию ведения сбыта конкретным предприятием-продавцом. Стратегия сбыта должна определять:

- ✓ типы посредников и их роль в цепочке сбыта;
- ✓ выбор наиболее выгодных каналов товародвижения;
- ✓ анализ и планирование региональной дистрибуции (распределение объемов сбыта по регионам и развертывание в регионах торговой сети)
- ✓ систематизацию работы с клиентами;
- ✓ выбор средств продвижения товара на рынок;
- ✓ потребности в обслуживании после продажи;
- ✓ структуру цены для конечного покупателя (потребителя);
- ✓ направление в области сбытовой коммуникации и т.д.

Таким образом, рассмотрев сущность и особенности сбытовой деятельности производственных предприятий в период диверсификации, можно сказать, что сбытовая стратегия предприятия должна опираться на маркетинговые аспекты диверсификации, т.е. на изучение рынка до начала производства товаров, причем акцент должен быть сделан на определении потребности в товаре, поведении потребителей на новых рынках сбыта, изучении конкурентов, а также на организацию эффективных каналов распределения и продвижения товаров, что обеспечивает большую эффективность его деятельности.

Библиографический список

1. Кенинг К., Ник М. Рентабельность инвестиций в продажи. Увеличение прибыли, объема продаж и лояльности клиентов / пер. с англ. Кобзаревой Н.И., под ред. Е.В. Калугина. – М.: Вершина, 2006. – 384 с.
2. Климин А.И. Стимулирование продаж. – М., Вершина, 2007. –272 с.
3. Коноплева В.С., Коноплев С.П. Менеджмент продаж. - М: Инфра-М, 2009. - 304 с.

СОЗДАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ФИНАНСОВОГО ЦЕНТРА В МОСКВЕ: МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ

Статья посвящена вопросу необходимости и важности создания международного финансового центра в Москве, анализу предпосылок и перспектив проведения данного рода мероприятий, определению возможного устройства финансовой архитектуры России. Выявлены недостатки проекта Концепции создания МФЦ в РФ и неготовность Москвы на данном этапе своего развития претендовать на роль МФЦ в связи со значительным отставанием от других финансовых центров по общей конкурентоспособности.

На сегодняшний день существует великое множество точек зрения по вопросу создания в России международного финансового центра (далее –МФЦ). В преобладающем большинстве случаев имеют место достаточно скептические оценки возможностей принятия такого рода решений. Основной целью данной работы является определение перспектив, опасностей и ошибок, связанных с намерениями РФ создать МФЦ в Москве. В качестве основного аспекта исследования выступает роль финансовой системы России в международной системе экономических отношений.

Прежде всего, определим, что же такое «международный финансовый центр». МФЦ – это рынок, концентрирующий операции большинства участников глобального фондового рынка – как отечественных, так и иностранных финансовых организаций и инвесторов. При этом преобладающее число операций осуществляется с иностранными финансовыми инструментами. В зависимости от масштабов сосредоточения участников рынка и финансовых инструментов разных континентов или только стран региона, различают глобальные и международные финансовые центры. К глобальным рынкам по классификации Лондон-Сити причисляют только два: Лондон и Нью-Йорк. Международных же центров (таким, например, является Гонконг) значительно больше.

Всемирно известный американский неинституционалист Дж. Фридман (J. Friedmann) для выделения городов-лидеров, играющих главенствующую роль в мировой экономике и международных отношениях, предложил принимать в качестве ключевых для сравнения следующие показатели:

- численность населения;
- заработную плату;
- масштабность деятельности, связанной с оказанием услуг в финансовой сфере;
- количество штаб-квартир транснациональных корпораций (transnational corporations);
- роль в международной политике;
- развитость системы транспортных и иных инфраструктурных коммуникаций;
- масштабы роста сектора деловых услуг;
- размерность и уникальность городской экономики. [5]

Фридман допускает, что далеко не все критерии использовались в каждом случае, но несколько критериев должны были быть удовлетворены прежде, чем город мог быть идентифицирован как мировой город специфического разряда [5]. Многие научные деятели привели доводы против этого случайного эмпиризма, и Фридман с готовностью признал, что построение устойчивой городской глобальной иерархии является достаточно трудной задачей, однако он ранжировал тридцать мировых городов на основании их взаимосвязи с мировой экономикой. В порядке убывания, ранжирование Фридмана мировых городов идентифицирует степень их значимости следующим образом:

- глобальное финансовое значение (центры, схожие по своим показателям с Лондоном);

- многонациональное значение (такие как Майами);
- центры, имеющие важное национальное значение (на одном уровне с Парижем);
- региональное значение (например, Осака - Кобэ) [6].

П. Холл (P. Hall), С. Химер (S. Humer) и Д. Хинан (D. Heenan) – ранние сторонники мирового городского исследования, которые идентифицировали стратегическое доминирование определенных мировых городов в мировой системе, анализировали и оценивали преимущество географического расположения и роль транснациональных корпораций в «развитом» мире. Холл в 1966 г. рассматривал в качестве мировых городов Лондон, Париж, Рандстад, Рейн-Рур, Москву, Нью-Йорк и Токио. Холл включил эти города в городскую иерархию мировой системы из-за их глобальных функциональных способностей, влияния в международной политике; торговле; сфере коммуникаций; финансах; образовании; культуре и технологии [4].

Исследование иерархии городов и попытка их классификации на основе концентрации городов и роста их взаимного влияния предложено учеными университета Великобритании Лоуборо (Loughborough) под руководством П.Тейлора (P. Taylor), который через некоторое время сформировал научный коллектив «Исследовательская группа глобализации и мировых городов» (Globalization and World Cities Study Group, GaWC). На основе оценки по балльной шкале реализуемых функций в сферах четырех типов услуг – бухгалтерский учет и аудит, реклама, финансы и банки, страхование – GaWC предложена своя классификация мировых городов. Исходя из суммы набранных баллов, все города подразделены на три категории – а, b, g– и вместе с тем параллельно на 12 категорий (12 – наивысшая, 1– низшая). На основе данного исследования определено 55 глобальных городов различного ранга и 67 городов, располагающих достаточным потенциалом, чтобы в будущем приобрести статус глобальных (таблица 1). По мнению исследователей, данная классификация не является окончательно устоявшейся, общепринятой и остается спорной [9].

Французские исследователи П. Маршан и И. Самсон подчеркивают, что представленная методология не учитывает ни наличия высших управляющих органов компаний, ни выполнения функций управления потоками, ни научного измерения. Такие города, как Эдинбург (6-е место в Европе по управлению активами) или Хельсинки (биржа правления компаний «Nokia» и «Kone»), по неизвестным причинам исключены из списка метрополисов [1].

Таблица 1

Рейтинг мировых городов (по П.Тейлору)*

<i>Категории мировых городов</i>		<i>Города</i>
А (Альфа) Ведущие	12	Лондон, Нью-Йорк, Париж, Токио
	10	Гонконг, Лос-Анджелес, Милан, Сингапур, Чикаго, Франкфурт-на-Майне
В (Бета) Главные	9	Сан-Франциско, Сидней, Торонто, Цюрих
	8	Брюссель, Мадрид, Мехико, Сан-Паулу
	7	Москва, Сеул
γ (Гамма) Второстепенные	6	Амстердам, Бостон, Вашингтон, Каракас, Даллас, Джакарта, Дюссельдорф, Женева, Йоханнесбург, Мельбурн, Осака, Прага, Сантьяго, Тайбей, Хьюстон
	5	Бангкок, Варшава, Монреаль, Пекин, Рим, Стокгольм
	4	Атланта, Барселона, Берлин, Будапешт, Буэнос-Айрес, Копенгаген, Гамбург, Стамбул, Куала-Лумпур, Манила, Майами, Миннеаполис, Мюнхен, Шанхай

D Формирующиеся	3	Афины, Вена, Дублин, Люксембург, Лион, Мумбай (Бомбей), Нью-Дели, Рио-де-Жанейро, Тель-Авив, Филадельфия, Хельсинки
	2	Абу-Даби, Алма-Ата, Бирминген, Богота, Братислава, Брисбен, Бухарест, Каир, Кливленд, Кельн, Детройт, Дубай, Хошимин, Киев, Лима, Лиссабон, Манчестер, Монтевидео, Осло, Роттердам, Сياتл, Штутгарт, Гаага, Ванкувер
	1	Аделаида, Антверпен, Балтимор, Бангалор, Богота, Бразилиа, Калгари, Кейптаун, Колумбус, Дрезден, Эдинбург, Генуя, Глазго, Гуанчжоу, Ханой, Канзас, Лидс, Лилль, Марсель, Ричмонд, Санкт-Петербург, Ташкент, Тегеран, Турин, Утрехт

**Источник: [9].*

Самым известным теоретиком мирового городского формирования и глобальной городской иерархии во время этого периода, был экономист Стефан Химер (Stephen Humer). Он утверждал, что высшее исполнительное руководство, корпоративные функции, предпринятые в пределах штаба ТНК должны быть расположены близко к рынку капитала, средствам массовой информации, и правительству... из-за потребности в контакте лицом к лицу на более высоких уровнях принятия решения... Применяя эту схему к мировой экономике, можно было бы находить самые большие офисы транснациональных корпораций сконцентрированными в главных городах в мире [8].

Способность Москвы конкурировать с такими финансовыми гигантами, как Лондон, Франкфурт и другими, уже признанными международными финансовыми центрами на данный момент является одним из самых важных и спорных вопросов для дискуссий среди экономистов.

На сегодняшний день около 82% инвестиционных банковских операций прямо или косвенно проходят через Лондон, поэтому столица Великобритании по праву считается ведущим финансовым центром мира. При этом 20 лет назад ситуация в банковской сфере позиционировала Лондон совершенно в ином свете. В 1970-х гг. именно Нью-Йорк, считающийся главным финансовым центром США, являлся явным лидером в сфере глобальных финансов. И вопреки ожиданиям большинства аналитиков подъему Японии не удалось потеснить Нью-Йорк с лидирующей позиции.

В 1980-е гг. лондонский Сити по сути был «закрытым клубом», концентрирующимся в достаточной близости к зданиям Банка Англии и Королевской биржи. Динамичный Нью-Йорк того времени невозможно было сравнить с размеренной жизнью лондонского Сити.

Маргарет Тэтчер и Сесил Паркинсон, министр экономики, в середине 80-х гг. XX столетия провели радикальную реформу. Либерализация рынков финансовых услуг уничтожила старые принципы ведения дел. В результате реформы были отменены фиксированные комиссии, распространяющиеся на торговлю акциями, компаниям брокеров разрешалось преобразовываться в акционерные общества, именно с этой реформаторской деятельностью связано заложение основ для проведения электронных торгов акциями на бирже. Законодательно установленные трансформации в финансовой сфере Великобритании были направлены на ослабление контроля государства за биржевой деятельностью, саморегулирование в рамках биржи. Именно эти предпринятые действия позволили Лондону приобрести статус ведущего международного финансового центра.

Радикальное реформирование существующей финансовой системы привлекло в окрестности Темзы передовые финансовые институты всего мира. Среди американских банков можно выделить Citigroup, Goldman Sachs, Merrill Lynch, JP Norgan и Bank of America, открывших в лондонском Сити офисы своих компаний, которые осуществляли свою деятельность по всему региону EMEA (Europe, Middle East, Africa). Немецкий Deutsche

Bank перебазировал свою штаб-квартиру инвестиционного подразделения из района Франкфурта в Лондон-Сити. Эти действия не только привнесли в Лондон значительные масштабы капитала, но при этом повлияли на переустройство на нью-йоркский лад всех бизнес-процессов.

Глобальная миграция финансового капитала по миру непосредственно зависит от тех же факторов, что и размещение людей: как человеческие, так и финансовые ресурсы направляются, как правило, в ту местность, которая предоставляет наилучшие возможности для «въезда», располагает всей необходимой инфраструктурой, дешевой жизнью и возможностью заработать в данном районе.

В связи с вышеописанными необходимыми аналоговыми составляющими финансовой архитектуры необходимо определить предпосылки для развития Москвы как МФЦ:

- прежде всего, это выгодное географическое расположение, которое позволяет сотрудничать с биржами, находящимися в различных часовых поясах;
- русский язык по распространенности занимает заслуженное четвертое место в мире, является вторым языком для сотен миллионов граждан;
- в Москве проживает 10 509 млн. человек (является девятым по величине городом мира);
- в Москве сосредоточены свыше 85 % активов зарегистрированных банков всей банковской системы РФ;
- в Москве успешно осуществляют свою деятельность два крупнейших организатора торгов на рынке ценных бумаг – ММВБ и РТС, на которых концентрируются 99 % организованного рынка ценных бумаг;
- по размеру городского бюджета российская столица является третьим крупным экономическим центром в мире.

По рейтингу Лондон-Сити Москва занимает 60-е (из 62-х) место в списке финансовых центров по состоянию на 22 апреля 2009 г. [9], а по индексу участия в глобальной экономике и возможностей дальнейшего развития (Economic participation and opportunity) WEF (составленному Всемирным экономическим форумом в 2008 г) Россия 16-я в списке из 130-ти финансово развитых государств [7].

На данный момент, как утверждают зарубежные исследования, столица РФ уступает конкурентам практически по всем показателям: например, стоимость офисных площадей – около 600 евро за 1 кв.м. в год (для сравнения: в Шанхае – 420), а показатель доверия бизнеса – 57 из 100 баллов (в индийском Мумбаи – 97). По данным на 24 мая 2009 года Москва является самым дорогим городом мира (из 143 исследуемых британской консалтинговой компанией Mercer Human Resources) для проживания иностранцев из-за взлета цен на жилье и дорогого общепита.

В нашей стране активно обсуждается Концепция создания МФЦ, входящая в состав Концепции социально-экономического развития РФ до 2020 г. Концепция, содержащая план создания МФЦ была разработана на основе Идеальной модели фондового рынка Национальной Ассоциации Участников Фондового Рынка. В данной Концепции представлено сравнительное исследование общей конкурентоспособности международных финансовых центров. Ключевыми показателями отставания Москвы от ведущих международных финансовых центров является очень высокая коррумпированность, ненадлежащая реализация прав собственности и слабый уровень развития законодательной власти, обеспечивающей исполнение операций, связанных с финансовой деятельностью.

Следует уточнить потребность РФ в развитии мощной, действительно эффективной финансовой системы. Прежде всего, эта необходимость связана с возможностью расположения в нашей стране крупнейших бирж, а в дальнейшем и офисов отечественных глобальных банков, занимающих первые строчки в международных рэнкингах (rankings); страховых компаний, способных застраховать не только нефтьвышки в Западной Сибири, но и, например, заводы в Китае. На данном периоде развития финансового рынка Россия не может позволить себе осуществлять подобные действия, поскольку по реальным

количественным показателям значительно уступает четырем основным глобальным финансовым центрам (см. таблицу 2). Для преодоления подобного разрыва в численном выражении Москве потребуется коренное преобразование существующей финансовой системы, позволяющее вывести данные показатели в более адекватную экономическую плоскость. Основные целевые показатели развития МФЦ представлены в табл. 2.

Таблица 2

Общая конкурентоспособность (сравнение по количественным показателям)*

<i>МФЦ показатель</i>	<i>Лондон</i>	<i>Нью-Йорк</i>	<i>Гонконг</i>	<i>Сингапур</i>	<i>Москва</i>
ВВП страны, 2007 г. (млрд. долл.)	2 772.6	13 843.8	206.7	161.3	103.8
ВВП страны на душу населения 2007 г. (ППС (паритет покупательной способности, долл.))	35 100	45 800	42 000	49 700	11 100
Средний рост ВВП страны за 2000-2007 гг.	2.8%	2.5%	5.3%	5.9%	10.2%
Средняя инфляция страны за 2000-2007 гг. (IMF)	1.6%	2.8%	-0.8%	1.0%	8.5%
Индекс неравенства доходов населения, коэффициент Джини (World Bank, 2007)	36%	40.8%	43.4%	42.5%	33.9%
Индекс человеческого развития HDI (место из 177 стран, UNDP 2008)	16 место	12 место	21 место	25 место	73 место
Индекс глобальной конкурентоспособности, GCI (место из 131 стран, World Economic Forum, 2008-2009)	12 место	1 место	11 место	5 место	66 место
Индекс экономической свободы (место из 157 стран, Heritage Foundation, 2008)	10 место	5 место	1 место	2 место	76 место
Индекс свободы слова, от 0 до 100 (World Bank, 2008)	93.8	85.1	64.9	35.1	17.8
Индекс эффективности государства, от 0 до 100 (World Bank, 2008)	93.8	91.5	94.3	100	32.7
Индекс политических рисков, от 0 до 100 (World Bank, 2008)	66.3	55.8	86.1	89.9	57.7

*Источник: [2, с. 138 документа]

Создание подобного финансового центра бесспорно важно для экономики. Ведь если у нас не будет МФЦ, то вероятность становления в РФ инновационной экономики значительно минимизируется, усугубится социально-экономическое положение среднего класса, и у РФ проявятся неблагоприятные перспективы превращения в отсталую страну. Поэтому формирование в России МФЦ – вопрос выживания нашей экономики и общества.

Статус МФЦ позволит Москве привлечь значительные инвестиции, увеличить базу, подлежащую налогообложению, повысить количество и качество рабочих мест. Это важно для Москвы, располагающей значительным количеством высших учебных учреждений.

Кроме того, столица, будучи МФЦ, сможет привлекать, в отличие от сегодняшней ситуации, кадры с высокой квалификацией при повышении оплаты труда, а, следовательно, и уровня жизни москвичей; развивать туризм, в том числе и бизнес-туризм.

По мнению Главы Федеральной службы по финансовым рынкам РФ Владимира Миловидова, создание МФЦ – идея правильная и своевременная. Ведь МФЦ – это привилегия стран с высоким уровнем развития экономики, и, следовательно, в результате определенного ряда мер по созданию МФЦ, у людей значительно улучшится качество жизни [3].

Таблица 3

Основные целевые показатели развития МФЦ*

<i>до 2010 года</i>	<i>до 2012 года</i>
Наличие на российских биржах акций и облигаций компаний-эмитентов из стран СНГ	Доля иностранных бумаг в биржевом обороте – не менее 10%
Запуск товарных бирж, на которых обращаются производные финансовые инструменты на ключевые группы товаров	Вхождение одной из российских бирж в число 12 мировых лидеров по торговому обороту и объемам размещений акций и облигаций
Включение в систему банковских электронных срочных платежей (БЭСП) кредитных организаций, и создание интерфейса для расчетов в БЭСП с использованием системы SWIFT	Обеспечение интерфейса системы БЭСП с системой расчетов CLS-банка
	Рост доли финансового сектора в ВВП до 6%

*Источник: [2, с. 51-52 документа]

Концепция создания МФЦ Министерства экономического развития (МЭР) содержит ряд ключевых недостатков, прямым и косвенным образом пагубно влияющих на реализацию идеи создания МФЦ.

Данный официальный законопроект можно охарактеризовать отсутствием ряда обязательных элементов, наличием слабой взаимосвязи с развитием социально-экономической системы, запутанностью структуры и использованием в качестве опорных показателей неверной информации.

За рамками Концепции МЭР остались такие важные элементы, как:

- мониторинг финансового рынка на предмет выявления и предупреждения системных рисков;
- повышение финансовой грамотности населения;
- подготовка квалифицированных кадров для финансовой отрасли;
- отсутствие проработок возможной специализации МФЦ.

Глобальная трансформация Москвы не означает умаления роли уже сложившихся «финансовых городов». Финансовые рынки в регионах должны и будут развиваться, но при этом без ассимиляции статуса Москвы. В дополнении к этому, они могут быть специализированными. Северная столица, например, в дальнейшем способна стать центром мирового масштаба по торговле энергоресурсами, Владивосток может специализироваться на торговле морепродуктами. В официальных документах часто подчеркивается ведущая роль промышленного сектора. Однако сейчас для подъема экономики всей страны Москва нуждается именно в финансовой специализации.

На данном этапе России необходим мощный суверенный финансовый центр, развивающийся не в масштабах Москвы, а в масштабах всей России. Например, сеть

локальных центров в регионах и глобальный – в Москве; емкий финансовый рынок, который не зависит критично от иностранного спекулятивного капитала; обоснованная стратегия роста и обеспечения глобальной конкурентоспособности отечественного бизнеса.

В качестве первоочередных мер, необходимых для сохранения шансов создания МФЦ в Москве можно выделить следующие:

- коренная переработка Концепции МЭР;
- предельно благоприятный налоговый режим;
- формирование законодательной базы для финансового рынка;
- воплощение в жизнь Программы повышения финансовой грамотности;
- обеспечение роста free float (ценных бумаг в свободном обращении);
- участие российских компаний и банков на рынках стран СНГ и Восточной Европы, организация благоприятных условий для взаимных инвестиций;
- развитие бизнес инфраструктуры;
- решение транспортных проблем;
- увеличение гостиничного фонда;
- снижение стоимости реализации бизнес проектов.

Значительная часть основных вопросов, от решения которых зависит превращение российской столицы в международный финансовый центр, находится под контролем федеральных властей, но также требует особых действий со стороны Правительства Москвы.

В ходе работы над созданием МФЦ в Москве должна быть продумана федеральная программа, рассчитанная на долгосрочный период, как один из основных приоритетов государства.

Становление рубля в качестве региональной валюты – это один из важнейших структурных элементов превращения России в финансово развитую страну. Необходимо учитывать, что финансовые проблемы – это совокупность взаимосвязанных проблем, которые необходимо решать параллельно.

Объем финансовых ресурсов и операционные возможности не безграничны, при этом участники глобального финансового рынка отдадут предпочтение странам, которые обеспечивают наиболее благоприятные условия для функционирования финансового центра. Конкуренция ведет к концентрации капиталов в незначительном числе финансовых рынков, и в будущем количество подобных центров будет сокращаться. Если Россия не станет таким центром, то будет вынуждена стать частью другого центра.

Список использованной литературы

1. *Маршан П., Самсон И.* Метрополисы и экономическое развитие России // Вопросы экономики. – 2004.- №1. - С. 4-18.
2. Проект Концепции создания международного финансового центра в Российской Федерации и план по ее реализации. – URL:<http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/myconnect/economylib/mert/welcome/economy/corporatemanagement/devfininfrastructdirect/doc1234164684623> (Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации)
3. Рубль будет международной валютой, если Россия станет мировым финансовым центром. 2008. - URL: http://www.fcsm.ru/catalog.asp?ob_no=101190 (Сайт Федеральной службы по финансовым рынкам)
4. *Clark D.* Urban world/global city (Routledge, London). – 2003. - P. 160.
5. *Friedmann J.* The world city hypothesis' Development and Change. - 1986. - Vol. 17. - P. 69-83.
6. *Friedmann J.* Where we stand: A decade of world city research' In Knox P L and Taylor P J (Eds) // World Cities in a World-System (CUP, Cambridge). – 1995. –P. 21-47.
7. *Hausmann R., Tyson L., Zahidi S.* The Global Gender Gap Report // World Economic Forum (Geneva). – 2008. P. 20. - URL: <http://www.weforum.org/pdf/gendergap/report2008.pdf>
8. *Hymer S.* The multinational corporation and the law of uneven development In Bhagwati J. (Ed) Economics and World Order from the 1970s to the 1990s (Collier-MacMillan). - 1972. - P. 113-140.
9. *Taylor P.* World cities and territorial states under conditions of contemporary globalisation // Political Geography (Leics, England). – 2000. Vol. 19. – P. 5-32.
10. *The global Financial Centres index City of London* – London (Guildhall, London). - March 2009 - P. 6. - URL:http://www.cityoflondon.gov.uk/NR/rdonlyres/8D37DAE2-5937-4FC5-A004-C2FC4BED7742/0/BC_RS_GFCI5.pdf

Ю.А. Королев

Казанский государственный университет им. В.И. Ульянова-Ленина, Россия, Казань

ИНДИКАТОРЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ВЛИЯНИЯ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА И РИСКИ, ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ ФУНКЦИОНИРОВАНИИ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН

В статье определены показатели влияния Особых экономических зон на инновационное развитие региона и выявлены индикаторы их оценки. Отражен перечень рисков, возникающих на различных этапах деятельности особой экономической зоны: этапе проектирования, этапе создания и этапе эксплуатации ОЭЗ.

Разработка научно-методического обеспечения механизма создания, функционирования и развития особых экономических зон (ОЭЗ) различного уровня, правил применения таможенных и налоговых льгот на предприятиях-резидентах ОЭЗ, выявление резервов повышения эффективности их функционирования позволит более обоснованно принимать решения о целесообразности создания ОЭЗ, создаст благоприятные предпосылки для развития отечественных отраслей народного хозяйства путем привлечения инвестиций и открытия новых конкурентоспособных производств.

Оценка же эффективности их влияния на инновационное развитие региона будет способствовать полноте контроля над ОЭЗ в сфере развития инновационных производств.

На основе проведенного исследования автором выделены следующие направления влияния ОЭЗ на развитие региона:

- интеграция инноваций с помощью рыночных методов опосредования на всех стадиях воспроизводственного процесса;
- повышение динамизма внедрения инноваций, посредством взаимной конкуренции, способствуя тем самым ускорению научно-технического прогресса;
- интенсификация совместной предпринимательской деятельности иностранных и российских компаний в области высоких технологий;
- привлечение иностранного капитала в отечественную экономику, его направление в высокотехнологичные отрасли народного хозяйства.

Основываясь на проведенном исследовании, автор считает целесообразным выделение ряда индикаторов оценки эффективности каждого из показателей.

Так, индикатором интеграции инноваций может служить показатель, рассчитываемый путем выявления отношения количества инноваций внедренных в году «2» ($\sum In_2$) к количеству инноваций внедренных в году «1» ($\sum In_1$), где год «1» – год, предшествующий году «2»:

$$I_{in} = \frac{\sum In_2}{\sum In_1}$$

Автор предлагает считать положительным показатель, в том случае, если он больше 1. Так как в этом случае будет видна тенденция на увеличение количества внедрения инноваций.

Рассчитывая показатель повышения динамизма внедрения инноваций, автором предлагается к использованию индикатор D_{int} (от англ. *Dynamics of introduction* – динамика внедрения), рассчитываемый следующим образом:

$$D_{int} = \frac{\sum D}{\sum S}$$

Где $\sum D$ – количество предложенных инновационных проектов за период, $\sum S$ – количество проектов, принятых к реализации. Наилучшим показателем данного индикатора будет показатель равный 1, означающий, что все 100% предложенных инновационных проектов, были приняты.

Для расчета интенсификации совместной предпринимательской деятельности иностранных и российских компаний, автором, в диссертационном исследовании, предлагается учитывать индикатор - Int:

$$Int = \frac{\sum Jv(B)}{\sum Jv(A)}$$

Где Jv(B) – совместные предприятия (от англ. *Joint ventures* – совместные предприятия), созданные в периоде В, а Jv(A) – совместные предприятия созданные в периоде А, предшествующем периоду В.

Считать положительным показатель, по мнению автора, следует в случае, если он больше 1. Так как в этом случае будет видна тенденция на увеличение создания совместных предприятий.

Рассчитывая индикатор направления иностранного капитала в высокотехнологичные отрасли народного хозяйства, автор предлагает использовать следующий индикатор:

$$In_{hitech} = \frac{\sum In(Ht)}{\sum In} * 100$$

Где $\sum In$ – сумма иностранных инвестиций в ОЭЗ, а $\sum In(HT)$ – сумма инвестиций в высокотехнологичные (от англ. *Hi-tech* - высокотехнологичные) направления. Показатель, по мнению автора целесообразнее использовать в процентном соотношении, для обеспечения наибольшей наглядности происходящего. Используя данный показатель таким образом, мы получаем процентное соотношение инвестиций внедренных в высокотехнологичные области, по отношению к общему объему внедренных инвестиций.

Целесообразность создания ОЭЗ видится в модернизации промышленных производств на принципиально новой технической основе, массовом распространении инновационных технологий, создании значимого количества рабочих мест для жителей территорий, входящих или прилегающих к этой зоне, повышении уровня жизни проживающего здесь населения, развитии кооперации с фирмами и структурами, расположенными в других районах страны, увеличении объема экспорта конкурентоспособной продукции, совершенствовании имеющейся и создании новой производственной и социальной инфраструктуры, улучшение экологической ситуации.

Создаваемые ОЭЗ являются новым перспективным инструментом для решения стоящих перед страной задач по привлечению инвестиций, диверсификации и выводу российской экономики на инновационный путь развития. Они будут реально стимулировать рост промышленного производства в регионах, развивать и внедрять новые технологии в обрабатывающих секторах, что приведет к производству наукоемкой продукции и услуг.

Но для достижения высоких результатов, необходимо учитывать риски, возникающие на всех этапах функционирования ОЭЗ:

Этап 1. Проектирование. Данный этап предназначен для комплексного изучения сложившихся условий и выработки стратегии развития, выработки целей и задач изменений, а также для подготовки технического задания на организационное проектирование будущей системы.

Этап 2. Создание ОЭЗ. Этап сводится к формированию инфраструктуры ОЭЗ.

Этап 3. Этап эксплуатации ОЭЗ. На данном этапе, автор предлагает разделить риски по следующим направлениям: финансово-экономические, социальные, технические, а также экологические риски.

Перечень рисков, которые необходимо учитывать на каждом этапе, автор приводит в таблице 1.

Таблица 1.

Перечень рисков на каждом этапе функционирования ОЭЗ

Этап	Перечень рисков
Этап 1	<ul style="list-style-type: none"> - неопределенность целей, интересов и поведения участников проекта; - неполнота или неточность информации о финансовом положении и деловой репутации участников проекта; - отсутствие будущих резидентов ОЭЗ; - проблемы с подготовкой правоустанавливающих документов; - негативное отношение местных властей; - нестабильность экономического законодательства и текущей экономической ситуации; - внешнеэкономический риск (возможность введения ограничений на торговлю и поставки, закрытие границ и т.п.) и др.
Этап 2	<ul style="list-style-type: none"> - отсутствие или недобросовестность подрядчиков; - непредвиденные затраты, в том числе из-за инфляции; - недостатки проектно-изыскательских работ; - несвоевременная поставка оборудования; - несвоевременная подготовка ИТР и рабочих; - нехватка сырья и стройматериалов; - удаленность от коммуникационных сетей; - отсутствие возможности получения решения Правительства РФ о Порядке определения страны происхождения товаров.
Этап 3	<p>а) <i>Финансово-экономические:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - неполучение льгот по региональным и местным налогам; - повышение тарифов и цен на стратегические ресурсы; - неустойчивость спроса на готовую продукцию; - увеличение производства и снижение цены у конкурентов; - неплатежеспособность потребителей; - рост цен на сырье, материалы, перевозки; - недостаток оборотных средств и др. <p>б) <i>Социальные:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - неблагоприятные социально-политические изменения в стране или регионе; - отсутствие производственного персонала (по численности); - недостаточная квалификация персонала; - изменение отношения местных властей к проекту; - недостаточный уровень заработной платы и др. <p>в) <i>Технические:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - осуществление резидентами деятельности не по профилю зоны; - несвоевременная поставка комплектующих, сырья; - проблемы с таможенным оформлением грузов; - появление на рынке альтернативного продукта (конкурента); - недостаточная надежность технологии; - отсутствие резерва мощности; - риск аварии отказа оборудования и т.п.; - большой процент производственного брака и др. <p>г) <i>Экологические:</i></p>

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none">- вероятность выбросов отходов;- вредность производства;- неопределенность природно-климатических условий, возможность стихийных бедствий и катастроф;- ухудшение экологического состояния субъекта РФ и муниципального образования. |
|---|

Данная классификация рисков, является, по мнению автора, наиболее эффективной с точки зрения оценки их влияния на проектирование, создание и функционирование ОЭЗ. Не учитывая данные возможные риски, государством могут быть понесены большие убытки на всех этапах деятельности Особой экономической зоны.

Д.Н. Крымзин

Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарёва, Россия, Саранск

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТАТИСТИЧЕСКОГО ИЗУЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ КОМФОРТНОСТИ ПРОЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

В статье дано определение принципиально новой экономической категории – социальной комфортности проживания населения, рассмотрены задачи, которые решает данная категория, выявлена её взаимосвязь с уровнем и качеством жизни, а так же рассмотрены факторы, оказывающие влияние на неё

На сегодняшний день понятие «социальная комфортность проживания населения» в экономической литературе, да и вообще мало изучено. Нет единства среди специалистов и в точном определении предмета исследования. В частности, некоторыми исследователями рассматривается категория «комфортность жизни», некоторыми «комфортность проживания населения». Так в комплексном всероссийском исследовании «Условия повышения социальной активности граждан в решении местных проблем», которое было организовано и проведено Всероссийским Советом местного самоуправления (ВСМС) в феврале-мае 2008 г. на средства гранта Общественной палаты РФ, рассматривалось понятие комфортность жизни, которое определяется как обобщенный показатель, который характеризует оценку человеком условий, созданных для удовлетворения базовых потребностей в муниципальном образовании, поселении (жизнь индивида, защиту семьи, здоровья, работу, возможность досуга и т.п.).

В ходе данного исследования с помощью одноименного показателя выявлялась субъективная оценка конкретным человеком объективных характеристик условий его жизни и жизни его семьи. Таким образом, в ходе исследования учитывалось, что человек, оценивая комфортность своей жизни, сравнивает условия проживания в муниципальном поселении (в городе, поселке, селе) и условия проживания и благосостояния своей семьи с тем, как живут другие люди (соседи, друзья, коллеги и т.п.) в других муниципальных поселениях и регионах страны [1].

В зависимости от предмета исследования даются различные определения комфортности жизни: учёными-социологами она определяется как система субъективных оценок человеком объективных условий жизнедеятельности, которая формируется на основе удовлетворения социальных потребностей личности, её интеллектуального развития и жизненного опыта, эмоционального состояния и т.д.; учёными-экологами рассматривается понятие комфортность проживания, которая характеризуется показателями природно-экологической и социальной комфортности проживания [2,3].

Отдельные авторы определяют «комфортность проживания населения» как «меру субъективного чувства и объективного благополучия, формируемых под влиянием совокупности различных условий наиболее благоприятных для жизни и хозяйственной деятельности населения, проживающего на определённой территории». При этом учитывается, что совокупность различных условий наиболее благоприятных для жизни формирует природно-экологическую комфортность, а благоприятных для хозяйственной деятельности населения – социальную комфортность проживания [4].

В виду отсутствия в литературе понятия «социальная комфортность проживания населения» нами считается целесообразным дать не только её определение, но и выявить её место в системе экономических категорий, а так же определить факторы, оказывающие на неё влияние.

В толковом словаре Ожегова слово комфорт характеризуется как условия жизни, пребывания, обстановка, обеспечивающие удобство, спокойствие и уют [5].

Таким образом, можно предположить, что социальная комфортность - условия жизни, пребывания, обстановка, обеспечивающие удобство, спокойствие и уют, связанные с жизнью и отношениями людей в обществе. При этом важно отметить, что социальная комфортность – понятие более узкое, нежели комфортность в целом, поскольку комфортность включает в себя множество составляющих – экологическую, климатическую, политическую, природную и т.д.

Социальная комфортность проживания населения тесно взаимосвязана с такими экономическими категориями как «уровень жизни» и «качество жизни».

Уровень жизни следует рассматривать как степень удовлетворения материальных и духовных потребностей людей, достигаемую за счёт создаваемых экономических и материальных условий и возможностей, реализуемую через потребление и определяемую, прежде всего, соотношением уровня доходов и стоимости жизни. То есть уровень жизни – это отношение уровня доходов к стоимости жизни вместе с определенными этим отношением характеристиками потребления и обеспеченности жизненными благами [6].

Качество жизни – субъективная оценка степени удовлетворения материальных и духовных потребностей людей, включающая следующую параметрическую структуру: качество жизнедеятельности, качество условий проживания, качество среды обитания, качество коммуникационного обеспечения [7].

Таким образом, если исходить из предположения, что качество жизни является обобщающей характеристикой уровня жизни, то социальная комфортность проживания населения является обобщающей характеристикой одного из блока уровня жизни, то есть прослеживается тесная взаимосвязь данных категорий.

Какие задачи может решать новая синтетическая категория «социальная комфортность проживания населения»? Поскольку данная категория находится в тесной взаимосвязи с такими категориями как уровень и качество жизни, то и задачи она может решать аналогичные данным категориям:

- межстрановые и межрегиональные сопоставления, а так же рейтинги и их применение в совершенствовании механизмов управления (на сегодняшний день различными рейтинговыми агентствами составляются рейтинги комфортности проживания городов, регионов, стран мира, однако важно отметить тот факт, что методики составления рейтингов имеют существенные различия, что и вызывает различие в сопоставлениях);

- как показатель достижения целей в управлении социально-экономическим развитием территории (города, региона, страны);

- исследование особенностей национальной (региональной) ментальности и системы ценностей жителей с помощью разного рода измерительных шкал на базе результатов специальных анкетных исследований, поскольку в зависимости от различных факторов (исторических, географических и др.) понятие жителей о комфортном проживании заметно меняется [8].

Сегодня уже очевиден тот факт, что ориентация развития страны на повышение социальной комфортности проживания населения является одним из средств избавления от некоторых эксцессов потребительства, связанных, прежде всего, с ориентацией общества на чисто количественный рост потребления материальных благ, ведущий к деформации потребностей и искажению человеческих и общественных ценностей, что выражается в серьёзных последствиях для мировой экономики.

Особый аспект необходимо сделать на то, что комфортность проживания отражается, прежде всего, в субъективных оценках индивидов, формирующихся на основе конкретных условий жизни, эмоционального состояния и т.п. При этом необходимо выделить рациональную и эмоциональную компоненту оценки социальной комфортности проживания населения. Первая состоит из общей удовлетворенности комфортности проживания, и её отдельными сторонами. Вторая представляет собой баланс позитивных и негативных эмоций человека.

Сложность определения оценки социальной комфортности проживания населения определяется двумя главными аспектами: 1) поток информации по состоянию социальной среды (сферы) огромен и разнороден; 2) множественность и разносторонность потребителей. Первый аспект характеризуется ростом общего объёма информации при параллельном увеличении нехватки её по вопросам, представляющим наибольший интерес. Вторым аспектом требует, чтобы экономист-исследователь представлял результаты исследования в наиболее доступной для широкого круга потребителей форме [9].

Оценка социальной комфортности проживания населения – совокупность операций, включающих выбор номенклатуры показателей социальной комфортности и определение их численных значений. В содержательном плане оценка социальной комфортности проживания населения есть процедура выявления степени соответствия основных параметров и условий проживания человека его жизненным потребностям и ценностным ориентирам, а так же его личным представлениям о достойном, полноценном и удовлетворяющем его условиям проживания.

В зависимости от вида и сложности оцениваемых показателей социальной комфортности проживания применяются следующие методы:

- дифференциальный;
- комплексный;
- целостный (экспресс-метод).

Дифференциальный метод оценки социальной комфортности проживания населения – метод оценки с использованием только единичных показателей социальной комфортности.

Комплексный метод оценки социальной комфортности проживания населения – метод оценки с использованием только обобщенного (комплексного) показателя социальной комфортности.

Определение значения оценки обобщенного показателя социальной комфортности чаще всего осуществляется с использованием среднеарифметической зависимости как суммы произведений значений оценок каждого единичного показателя на величину коэффициента весомости соответствующего показателя. При этом дабы избежать перекрытия одним показателем социальной комфортности проживания существенных недостатков, характеризующих другим показателем, вводится правило «вето»: если хотя бы один показатель социальной комфортности получил неудовлетворительную оценку, то и обобщенный показатель социальной комфортности признаётся неудовлетворительной.

Для определения степени (или оценки) социальной комфортности проживания населения необходимо, прежде всего, выделить критерии или факторы на неё влияющие. На наш взгляд, на социальную комфортность проживания населения оказывает влияние множество факторов, среди которых можно выделить:

- социально-экономические, связанные с уровнем социально-экономического развития страны и каждого конкретного региона, особенностями развития социальной инфраструктуры;

- политические, характеризующие сущность и влияние политической сферы на повышение потенциала социальной сферы, реализацию правовых гарантий в области социального воспроизводства населения, социальную поддержку и помощь депривированным слоям населения;

- экологические, оказывающие заметное влияние на субъективную оценку комфортности проживания индивида;

- природно-климатические, подчеркивающие особенности естественной среды обитания населения влияющей на стандарты и образ жизни населения;

- культурные, определяющие воздействие системы нравственных и культурно-духовных ценностей, норм и традиций, господствующих в обществе, их региональных особенностей на социальные отношения и другие.

Социально-экономические факторы (наряду с политическими) на наш взгляд являются самыми важными факторами, оказывающие наибольшее влияние на социальную комфортность проживания населения. К данным факторам на наш взгляд можно отнести:

- состояние экономики в целом (рост или спад производства – динамика ВВП) – показатель, который оказывает непосредственное (прямое) влияние на комфортность проживания, так как состояние социальной сферы (и социальной комфортности соответственно) зависит от общего состояния экономики и динамики её развития в будущем;

- динамика ставки рефинансирования и возможности финансирования – ставка рефинансирования является индикатором и состояния экономики, и возможностей для её развития, поскольку её уровень влияет на темпы экономического роста и, следовательно, на социальную комфортность проживания. Уровень ставки рефинансирования (ставок процента) в экономике оказывает значительное влияние и на потребительский спрос. Для приобретения товаров (жилья) потребители часто берут в долг (кредит). Менее вероятно, что они будут поступать подобным образом при наличии высоких ставок процента и наоборот;

- уровень инфляции – аналогично ставке рефинансирования характеризует общее состояние экономики, а так же оказывает значительное влияние на социальную сферу в виду роста тарифов и общей неопределённости в экономике присущей при высоких уровнях инфляции, что может оказать негативное влияние на комфортное проживание;

- динамика занятости (уровень безработицы) – нетрудно предположить, что чем выше уровень занятости и ниже уровень безработицы, тем лучше общая экономическая ситуация в стране, регионе, и больше возможностей у жителей для удовлетворения своих потребностей в рамках комфортного проживания;

- среднемесячная заработная плата (динамика доходов и расходов) – рост этого показателя оказывает непосредственное воздействие на социальную комфортность проживания в виду того, что для удовлетворения потребности человека в комфортном проживании необходимы денежные средства, одним из источников (как правило, основным) которых является заработная плата;

- динамика инвестиций (НИОКР) – показатель, который характеризует уровень развития страны, поскольку, как правило, чем больше страна тратит на НИОКР, тем выше её технологический уровень, который в свою очередь оказывает весьма серьёзное влияние на комфортность проживания, в виду всевозрастающих потребностей населения, направленных на улучшение комфортности проживания (новые виды услуг в сфере образования, здравоохранения, культуры и т.д. в связи с появлением новых машин, оборудования и технологий);

- динамика потребления и сбережения – характеризует наряду с уровнем заработной платы, динамику удовлетворения населением потребностей по улучшению комфортности своего проживания;

- динамика расходов на развитие науки (аналогично динамике инвестиций НИОКР);

- уровень преступности (очень важный фактор, характеризующий состояние одной из важнейшей составляющей социальной комфортности – спокойствия) и другие.

Социально-экономические факторы носят долгосрочный и объективный характер, поскольку изменение экономического состояния или уровня экономического развития региона или страны весьма непростая задача, требующая не только длительного времени, но и множества определённых условий.

Политические факторы, как и экономические, оказывают наибольшее влияние на СКПН, но носят, как правило, лишь краткосрочный характер, что связано с политическим устройством страны (выборы Президента проходят один раз в шесть лет, выборы в Государственную думу – раз в пять лет). Политические факторы оказывают влияние не только на комфортность проживания, но и на другие факторы (экономические, культурные), которые в свою очередь обратно же влияют на социальную комфортность проживания населения.

К примерам политических факторов можно отнести:

- выборы Президента РФ;
- выборы в Государственную Думу РФ;
- изменение законодательства РФ;
- вступление в ВТО;
- государственное регулирование отрасли и множество других.

Особое влияние на комфортное проживание на современном этапе экономического развития играет группа экологических факторов, так как она непосредственно связана с обеспечением необходимых жизненных условий для комфортного проживания населения. Качественное состояние природно-антропогенной окружающей среды существенно влияет на комфортность проживания человека в виду того, что человек постоянно контактирует со сложившейся на определённой территории экологической ситуацией, которая оказывает влияние на психологическое и эмоциональное состояние человека, от которых, в свою очередь, во многом зависит оценка человеком уровня комфортности своего проживания.

В зависимости от научно-технических и экономических возможностей целенаправленного изменения характеристик экологических факторов их можно подразделить на управляемые и неуправляемые. К управляемым факторам можно отнести:

- уровень чистоты потребляемой воды;
- лесистость территории и разнообразие зеленых насаждений;
- режим увлажнения, оползневая опасность и т.п.

Неуправляемые экологические факторы:

- тип почв;
- рельеф местности;
- ветровой режим;
- температурный режим;
- сейсмичность территории;
- загрязнение воздушного бассейна;
- шумовое, радиационное и другое антропогенное загрязнение и т. п.

Отметим тот факт, что по мере роста уровня (качества) жизни, исходя из закона предельной полезности, влияние экологических факторов на СКПН возрастает, возникают повышающиеся потребности у населения к проживанию не только в традиционных экологически чистых местах (отсутствие загрязнения воздуха, шума, наличие зеленых насаждений), но и в получении психосоциального экологического эффекта (возможность созерцания из окон своего дома или офиса природного ландшафта, прямого контакта с естественной природой и т.п.).

Экологические факторы наряду с экономическими являются долгосрочными, в виду объективных трудностей, связанных с их изменением (улучшением или ухудшением), что требует соблюдения значительного количества определенных факторов – политических (деятельность Правительства по улучшению экологической обстановки), экономических (материальные затраты на экологические мероприятия) и фактора времени.

Природно-климатические факторы - факторы, определяющие окружающую среду и климат местности:

- географическая широта, определяющая зональность и сезонность поступления солнечной радиации на земную поверхность;
- высота над уровнем моря, от которой зависит высотная поясность;
- распределение суши и моря, сказывающееся в неравномерности нагревания земной поверхности;
- рельеф суши, благоприятствующий или препятствующий движению воздушных масс;
- океанические течения;
- характер подстилающей поверхности: лес, степь, обнаженные горные породы и т.п.

К долгосрочным факторам воздействия на СКПН можно отнести и культурные факторы, действующие в определённом субъекте (регионе) и складывающиеся в течение длительного исторического периода и национальных особенностей территории. К важнейшему культурному фактору воздействия на СКПН относится менталитет и социально-психологические особенности («экстраверты» и «интроверты») населения той или иной территории.

Таким образом, можно отметить, что на СКПН влияют множество факторов, как долгосрочного (социально-экономические, экологические, природно-климатические, культурные), так и краткосрочного характера (политические). В свою очередь действия данных факторов на СКПН носят как положительное, так и отрицательное воздействие.

Итак, проанализировав взаимосвязь социальной комфортности с уровнем и качеством жизни, рассмотрев факторы, оказывающие на неё влияние, можно сделать вывод, что социальная комфортность проживания населения – система объективных и субъективных оценок качества условий проживания населения, исходя из эмоционального, психологического состояния, а так же интеллектуального уровня развития личности.

Библиографический список

1 «Условия повышения социальной активности граждан в решении местных проблем». Аналитический отчёт о проведении количественного и качественного исследования. Режим доступа: http://vsmsinfo.ru/files/anali_otchet.doc.

2. Сидоренко Владислав Викторович. Комфортность жизни населения как объект государственного управления. Диссертация на соискание учёной степени кандидата социологических наук. Тюмень. - 2001 г. - С. 33.

3. Кривов Александр Васильевич «Эколого-хозяйственный баланс и устойчивое развитие локальной территории (на примере Торбеевского района Республики Мордовия)». Автореферат диссертации на соискание учёной степени кандидата географических наук. Режим доступа: http://mgou.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=352&Itemid=74

4. Тузова А.А. Региональный анализ теневой экономики мира // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 5, География. 2004. - №5. - С. 61.

5. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений / Российская академия наук. Институт русского языка им. В.В. Виноградова. – 4-е изд., дополненное. – М.: ООО «АТЕМП», 2007. – 944 с.

6. Жеребин М.В. Уровень жизни населения: основные категории, характеристики и методы оценки / М.В. Жеребин, А.Н. Романов. Рос. акад. естеств. наук, Ин-т социально-экон. проблем народонаселения РАН, Всерос. заоч. Финансово-экон. ин-т. – М.: ЮНИТИ, - 2002. – С. 19.

7. Политика доходов и качество жизни населения: учеб. пособие / Санкт-Петербург. гос. ун-т экон. и финансов; под ред. Н.А. Горелова. – СПб.: Питер. – 2003. – С. 77.

8. Айвазян С.А. К методологии измерения синтетических категорий качества жизни населения / С.А. Айвазян // Экономика и математические методы. – 2003. – Т.39, №2. – С.33-53.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ УПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫМ КОМПЛЕКСОМ

22 июля 2008 года принят Федеральный закон № 148-ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации», который предусматривает механизм создания саморегулируемых организаций в области строительной деятельности. Право на ведение строительных, проектных, изыскательских работ будет устанавливаться свидетельством о допуске к работам, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства, и выдают их саморегулируемые организации. Законом вводится административная ответственность за выполнение строительных, проектных, изыскательских работ без допуска.

В настоящее время строительство существенно расширяет возможности и перспективы своего развития. Основными факторами, обуславливающими потенциал строительной сферы являются свободное обращение капитала и деятельность их владельцев, новые подходы и принципы организации инвестиционно-строительных структур, личная заинтересованность в конечном результате. Следовательно, строительство как процесс наполняется совершенно новым экономическим смыслом и представляет собой инвестиционную деятельность владельцев капитала в течение всего жизненного цикла зданий и сооружений, возведение которых и было главной целью инвестиций, таким образом создан целый инвестиционный комплекс, который связан со строительством (строительным комплексом) и объединяет собственников капитала и других участников инвестиционных процессов.

В свою очередь, строительный комплекс представляет собой совокупность отраслей, производств и организаций, характеризующуюся тесными устойчивыми экономическими, организационными, техническими и технологическими связями в получении конечного результата – обеспечении производства основных фондов национального хозяйства.[7]

Рыночная экономика создает объективные условия для того, чтобы процессы накопления финансовых ресурсов и их превращение в основные фонды максимально сблизились по времени, оказавшись взаимосвязанными и взаимозависимыми. Роль государства состоит в том, чтобы регулировать этот процесс экономическими методами и законодательными мерами путем создания благоприятного инвестиционного климата в строительной сфере. В связи с этим, инвестиционная политика в строительном комплексе в настоящее время становится одним из стратегических элементов экономической политики страны в целом.

В строительном комплексе действует система правовых, организационных, экономических и прочих отношений субъектов инвестиционно-строительной деятельности между собой и с государством, которые регламентируются и регулируются отраслевыми и ведомственными нормативными актами и различного рода договорами между хозяйствующими субъектами, и в первую очередь, действующим законодательством.

Для осуществления строительства и ремонта социальной и производственной инфраструктуры органы местного самоуправления могут, на основании гражданско-правового договора выступая в качестве заказчика, поручить хозяйствующим субъектам выполнение соответствующих работ или же заключить с ними договор долевого участия, который является гражданско-правовым договором. Таким образом, на договорной основе, органы местного самоуправления могут привлекать предприятия, учреждения и организации к работам по благоустройству территорий муниципальных образований. Соответствующая обязанность может возникнуть у хозяйствующих субъектов только на основании договора,

заключенного на гражданско-правовых принципах равенства, воли сторон, свободы договора.

Исходя из действующего законодательства деятельность предпринимательских организаций самостоятельна и государственное воздействие на их функциональное и экономическое поведение может осуществляться только опосредованно с обязательным законодательным обеспечением. Хозяйственные отношения органов местного самоуправления с предприятиями, учреждениями и организациями, не входящими в состав муниципальной собственности, а также с физическими лицами могут строиться исключительно на основе соответствующих договоров.

До недавнего времени отдельные виды деятельности предприятий строительного комплекса независимо от их организационно-правовой формы осуществляли на основании лицензии – специального разрешения органов, уполномоченных на ведение лицензирования.

В рыночных условиях хозяйствования строительные предприятия перешли на предпринимательский тип инвестиционно-строительной деятельности, который можно назвать как бизнес в сфере строительства, реконструкции и реализации объектов недвижимости различного назначения с учётом дифференцированного потребительского спроса и реальных конкурентных преимуществ строительных предприятий. Как показывает опыт стран с развитой рыночной экономикой, определяющим фактором конкурентоспособности организаций является эффективное управление качеством продукции, и данное направление остается важнейшим в их деятельности на современном этапе, ведь повышение качества фактически означает не только выживаемость в условиях рынка, но и внедрение научно-технических достижений, а также рост эффективности производства. Тем не менее, по данным Ассоциации строителей России (АСР), только 10% строительных предприятий и организаций, имеющих разрешение государства (лицензию на строительство), строят с требуемым качеством.

В связи с этими и некоторыми другими причинами, государство пришло к выводу, что лицензирование строительной деятельности изжило себя, и необходима замена лицензирования строительной деятельности на саморегулирование. Федеральный закон № 148-ФЗ от 22 июля 2008 года «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации», предусматривает механизм создания саморегулируемых организаций в области строительной деятельности. Строительные предприятия и организации теперь будут сами контролировать качество своей работы.

Институт отраслевого саморегулирования относится к разряду относительно новых категорий, как в теории, так и в практике. Отраслевое саморегулирование выступает основой развития профессиональных и этических правил ведения предпринимательской деятельности юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, а также их различными союзами – общественными объединениями, созданными по принципу совпадения профильного вида бизнеса, географического единства или квалификационной общности. В России наибольшую известность получили так называемые саморегулируемые организации (СРО), в которых объединение их членов осуществляется согласно традиционному для отечественного менталитета принципу добровольной обязательности. В данном случае речь идет об организациях, членство в которых является обязательным в силу закона или же формально необходимым для получения «входного билета» в соответствующий бизнес, так называемого допуска на ведение строительных работ.

Началом перехода на новые методы регулирования стало принятие 1 декабря 2007 года Федерального закона № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях». В соответствии с вышеуказанным документом под саморегулированием понимается самостоятельная и инициативная деятельность, которая осуществляется субъектами предпринимательской или профессиональной деятельности, содержанием которой являются разработка и установление стандартов и правил указанной деятельности, а также контроль за соблюдением требований указанных стандартов и правил.

Из данного определения вытекает, что саморегулирование – это регулирование субъектами строительного рынка своей же деятельности и контроль за соблюдением установленных ими же правил.

Основными целями саморегулируемых организаций строительного комплекса являются:

1) предупреждение причинения вреда жизни или здоровью физических лиц, имуществу физических или юридических лиц, государственному или муниципальному имуществу, окружающей среде, жизни и здоровью животных и растений, объектам культурного наследия народов РФ вследствие недостатков работ, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства и выполняются членами саморегулируемых организаций;

2) повышение качества выполнения инженерных изысканий, осуществления архитектурно-строительного проектирования, строительства, реконструкции, капитального ремонта объектов капитального строительства.

Саморегулируемая организация в строительстве (СРОС) должна получить следующие функции:

- установление правил и стандартов предпринимательской и профессиональной деятельности своих участников;
- контроль предпринимательской и профессиональной деятельности своих участников;
- привлечение к ответственности участников СРОС за нарушение правил и стандартов СРОС;
- организация и проведение третейских разбирательств и иных споров;
- организация и профобучение, аттестация и сертификация участников и сотрудников СРОС и другое.

Статус саморегулируемой организации может приобрести некоммерческая организация, созданная в форме некоммерческого партнерства.

В законе имеет место статья о наличии Регулирующего органа по контролю над СРОС, а также предусмотрена плановая проверка раз в два года. Госконтроль за деятельностью СРО в сфере строительства и ведение государственного реестра саморегулируемых организаций выполняет Ростехнадзор. То есть, несмотря на название «саморегулируемая организация» контрольно-надзорная функция над СРОС остаётся за государством, хотя и становится более гибкой.

Наряду с саморегулированием будут продолжать действовать и инструменты государственного контроля над строительной деятельностью в виде государственной экспертизы проектной документации и результатов инженерных изысканий и государственного строительного надзора за соответствием выполняемых работ и применяемых строительных материалов в процессе строительства, реконструкции и капитального ремонта объектов.

Поставленные Президентом РФ и Правительством РФ задачи по увеличению ввода в эксплуатацию жилых домов в рамках национального проекта «Комфортное и доступное жильё гражданам России» предполагают кардинальное повышение эффективности строительной деятельности, формирование оптимальных и целесообразных механизмов регулирования и контроля в инвестиционно-строительной сфере, нового уровня взаимодействия государства и строительного бизнеса.

Применительно к сказанному выше, в будущем видится, что институт саморегулирования станет средством де бюрократизации экономики, институтом защиты предпринимателей от избыточного государственного контроля и, в целом, необоснованного вмешательства в рыночные процессы.

Закон устанавливает требования, которым должна отвечать некоммерческая организация для приобретения статуса СРОС. Так, по количеству членов: не менее чем сто индивидуальных предпринимателей или юридических лиц – для СРОС в области строительства, и не менее пятидесяти - для проектирования зданий и сооружений, а также

для инженерных изысканий. Кроме того, для приобретения статуса СРОС необходимо обеспечить и имущественную ответственность. Если СРОС основано на членстве лиц, осуществляющих строительство, компенсационный фонд должен составлять не менее 1 млн. рублей на одного члена; если организацией установлено требование к страхованию её членами гражданской ответственности, то компенсационный фонд должен составлять не менее 300 тыс. рублей на одного члена организации. Страхование в этом случае обойдётся платежами от 30 тыс. рублей в год.

Компенсационный фонд является фондом коллективной ответственности. Если появляется необходимость возмещения ущерба, возникшего по вине члена СРО, собственных средств которого и страховых выплат недостаточно, реализуется принцип коллективной ответственности организации и возмещение ущерба происходит за счет средств компенсационного фонда. В него обязаны сделать отчисления все организации, входящие в состав СРО, независимо от того, крупные они или мелкие, частные или принадлежат к другой форме собственности.

Лицензирование инженерных изысканий, строительства и проектирования зданий и сооружений отменено с 1 января 2010 года. Вместо лицензирования вводится допуск, выдаваемый саморегулируемой организацией (СРОС). В законе условием допуска на рынок услуг в сфере строительства является обязательное членство в саморегулируемой организации (СРОС). Критерии приёма закреплены в Градостроительном кодексе РФ. Это, прежде всего, соответствие вида работ, которые выполняет организация. Требования к выдаче свидетельств о допуске должны содержать: квалификационные требования к индивидуальным предпринимателям, работникам юридического лица; требования о наличии образования определённого уровня и профиля; требования к повышению квалификации, профессиональной переподготовке; требование о наличии определённого стажа работы. При этом не менее чем три специалиста должны иметь высшее и профессиональное образование или не менее чем пять работников - среднетехническое профессиональное образование (со стажем работы по специальности не менее 3-х и 5-ти лет соответственно). Установлены требования к повышению квалификации специалистов. Так, обучение на курсах повышения квалификации не реже, чем один раз в 5 лет.

Кроме вышеперечисленных требований, члены СРО должны выполнить ещё ряд условий: создание системы контроля качества выполняемых работ и выпускаемой продукции; создание системы охраны труда, окружающей среды и техники безопасности, а также страхование гражданской ответственности и многое другое.

Свидетельство о допуске строительным организациям с точки зрения формы и содержания похоже на лицензию – со списком видов строительных работ в приложении, как в лицензии и выдается бесплатно. Для этой цели в СРО создана контрольная комиссия, которая проверяет пакет документов (уставные и регистрационные документы, квалификация, образование, сертификаты соответствия, имущество и т.д.), представленные организацией в соответствии с законом, и выносит на рассмотрение Совета СРОС, который принимает решение выдавать или отказать в допуске. Работа без допуска является незаконным предпринимательством. Срок допуска бессрочный. Но СРОС не реже одного раза в год будет контролировать выполнение правил и стандартов организацией, и если будут нарушения, она имеет право лишить допуска.

Тема перехода в строительном комплексе к саморегулируемым организациям затрагивает сами основы строительной отрасли. Ведь строители как никто другой хорошо понимают, что такое правильно построенная организация. Именно от строителей в своё время распространялись на другие отрасли различные системы управления процессами, например сетевые графики или многоступенчатый контроль качества работ. Теперь речь идёт о стандартах качества самих организаций. Строительная организация должна уметь работать по стандартам, и хорошо, если это будут международные стандарты.

Специалисты отмечают, что резкая замена одного способа регулирования строительной деятельности другим, принципиально новым, неизбежно приведёт к

некоторым негативным последствиям, таким как, монополизация строительного рынка, уход малого и среднего бизнеса в тень и как следствие, к снижению уровня конкуренции, качества и безопасности при проектировании, строительстве и эксплуатации зданий и сооружений. Строители говорят, что строительство – это не та отрасль, где можно бесконечно экспериментировать.

Конечно, законодательный акт в области саморегулирования в строительстве требовал и требует корректировок, и поправки принимались неоднократно. Для успешного преодоления переходного периода к саморегулированию в Минрегионе России создан координационный совет по вопросам саморегулирования. Кроме того, необходимо подчеркнуть и возможные положительные моменты, в частности, что образование СРОС создаст барьеры для недобросовестных организаций.

В настоящее время, по статистическим данным, инвестиционно-строительный комплекс Амурской области объединяет свыше 800 фирм, организаций и предприятий различных форм собственности, где трудятся более 21 тыс. человек. Конечно, среди них имеются такие фирмы, которые ничего не строят, но лицензии имеют. Наряду с этим, в конце 2009 года в Амурской области созданы две саморегулируемые строительные организации (СРО): «Объединение строителей Приамурья» и «Союз строителей Амурской области», обе СРО, в составе которых объединились немногим более 200 амурских строительных компаний, прошли официальную аттестацию. Таким образом, можно отметить, что статистическая отчетность о количестве строительных организациях в Амурской области была слишком завышена вследствие того, что лицензии получали многие строительные организации формально, а не для ведения строительных работ.

К положительным моментам образования саморегулируемых организаций (СРОС) относится то, что она несёт за принятых в свои ряды членов не только моральную, но и имущественную солидарную ответственность из компенсационного фонда, поэтому будут приняты меры по ограничению доступа на рынок строительных услуг фирмам-однодневкам, так как за некачественные работы подобных фирм придётся платить строительным организациям, ведущим строительную деятельность качественно и ответственно.

Кроме того, саморегулируемая организация применяет в отношении своих членов предусмотренные такой саморегулируемой организацией меры дисциплинарного воздействия за несоблюдение требований технических регламентов, требований к выдаче свидетельств о допуске, правил контроля в области саморегулирования, требований стандартов саморегулируемых организаций, правил саморегулирования. Такими мерами могут служить не только вынесение предписания об обязательном устранении членом саморегулируемой организации выявленных нарушений в установленные сроки, но и вынесение члену саморегулируемой организации предупреждения, вплоть до приостановления и прекращения действия свидетельств о допуске к работам, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства, в отношении определенного вида или видов работ.

Безусловно, строителям предстоит большая работа. Ведь уже сейчас необходимо работать над корпоративными стандартами, внедрять систему менеджмента качества, пересматривать структуру управления и должностные инструкции. Конечно, очень тяжело перестроить на новые цели людей. Однако внутренний аудит помогает узнать много интересного о своей организации.

Саморегулируемая организация поможет также решить проблему, связанную с обманутыми дольщиками. Она будет возлагать на себя все виды ответственности, в том числе и имущественную. Несомненным плюсом системы саморегулирования являются большие возможности при взаимодействии с государством. СРОС, являясь объединением субъектов рынка, более серьёзный партнер для государственных органов, чем отдельно взятый предприниматель. Ведение диалога с руководящими органами СРОС, в которых обеспечено представительство каждого из членов, становится уже не правом, а обязанностью государства.

Анализируя все плюсы и минусы изменения законодательства в строительстве и последующей трансформации в управлении строительным комплексом, нужно отметить, что строительное сообщество получило новую схему работы, которая может позволить вывести отечественное строительство на международный уровень работы. Предоставление большого простора бизнесу с помощью механизмов саморегулирования при сохранении государственного контроля строительной деятельности способствует наиболее эффективному развитию строительного комплекса и ведёт к демократизации и либерализации рынка, что, несомненно, является приоритетом для развития всего национального хозяйства в целом.

Библиографический список

1. Градостроительный кодекс Российской Федерации (с изменениями и дополнениями) №190-ФЗ.
2. О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации: Федеральный закон РФ от 22.07.2008 №148-ФЗ.
3. О саморегулируемых организациях: Федеральный закон РФ от 01.12.2007 №315-ФЗ.
4. Амурский статистический ежегодник: Сборник / Амурстат. – Благовещенск, 2009. – 558 с.
5. Антипин А.И. Инвестиционный анализ в строительстве: учеб.пособие / А.И.Антипин. – М.:Издательский центр «Академия», 2008. – 240 с.
6. Осипенко О. Проблемы отраслевого саморегулирования в Российской экономике// Вопросы экономики №2 – 2005, С.69-82.
7. Саморегулирование в строительной отрасли (Обзор)//Экономика и учет в строительстве №11 – 2009, С.3-7.
8. Худоянц В.Ш. О земле, градостроительстве и инвестиционной деятельности/ В.Ш. Худоянц/ Под ред. В.Н.Иванова, В.А.Проскураковой, М.И.Пашенцевой. – Краснодар: Кубань-Книга, 2007. -576 с.
9. Экономика строительства: Учебник для вузов/ А.Н.Асаул, Н.И.Барановская, Ю.Н.Казанский, В.В.Клюева, Л.А.Косолапов, Ю.П.Панибратов, А.С. Роботов, Е.В.Секо/ Под ред. Профессоров Ю.Н.Казанского, Ю.П. Панибратова. – М.: Изд-во АСВ; СПб.: СПбГАСУ, 2004. – 405 с.

В. Ф. Курмачёва

Московская академия предпринимательства при правительстве Москвы
Благовещенский филиал, Россия, Благовещенск

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ АМУРСКОЙ ОБЛАСТИ

Сделан анализ деятельности субъектов малого предпринимательства в АПК Амурской области, сформулированы и проверены гипотезы зависимости стабилизации деятельности $K(\Phi)X$ от основополагающих факторов, экономически обоснована эффективность их развития.

В Амурской области аграрная реформа направлена на создание экономических условий для функционирования сельских товаропроизводителей всех форм собственности и на этой основе скорейшую стабилизацию сельскохозяйственного производства. При передаче земель и имущества в собственность для ведения товарного производства, начался процесс создания фермерских хозяйств [1].

Пик этого процесса пришелся на 1992 год, в котором было создано 2096 крестьянских (фермерских) хозяйств. На начало 2010года в области зарегистрировано 1365 крестьянских (фермерским) хозяйств, из них производством сельскохозяйственной продукции и ее реализацией занимаются 56 % от численности. Остальные крестьянские хозяйства товарным производством не занимаются, практически прекратили свою деятельность.

Одной из главных причин сокращения численности крестьянских хозяйств является резкое снижение государственной поддержки, как на федеральном уровне, так и на

региональном [2]. Отсутствие необходимых финансовых средств не позволяет крестьянским хозяйствам своевременно проводить комплекс сельскохозяйственных работ, повышать плодородие почв, увеличить плодородие продуктивного скота.

В сложном положении оказались крестьянские хозяйства, образовавшиеся в конце двадцатого века, большинство которых ввиду отсутствия финансирования не смогли продолжать производственную и коммерческую деятельность [3].

Немаловажен и отток населения из региона по причине отсутствия привлекательных условий развития малого бизнеса. Увеличилась миграционная убыль населения в 2008 году по сравнению с 2006 годом в 2,9 раза. На каждого трудоспособного гражданина сократилась численность населения моложе трудоспособного возраста за весь период реформирования на 43% или на 141,4 тысяч человек, при одновременном росте населения старше трудоспособного возраста на 11,4%. Наблюдается старение населения, что создает проблемы формирования прогнозируемого уровня развития экономики области. Как показала практика, омоложение населения способствует росту его общественной активности и обеспечению инновационного развития экономики данной территории, а значит, и уровню жизни населения региона в целом.

В сельском хозяйстве области объем продаж, при значительной вариации по годам, снизился за последние 5 лет на 3,8%. Изменение объема продаж в регионе сопровождается ростом цен на все виды товаров, услуг и работ с одновременным снижением цен на сельскохозяйственном рынке.

Сводный индекс цен за 2006-2008 годы на сельскохозяйственную продукцию составил 1,4, что поставило сельских товаропроизводителей в неравные экономические условия хозяйствования. За последние годы предприниматели разных форм собственности в сельском хозяйстве пытаются обеспечить инновационную насыщенность инвестиций, чтобы повысить эффективность бизнеса, но проблема непривлекательности этой сферы бизнеса остается, что способствует оттоку жителей из села.

В настоящее время, около 8,7% всей сельскохозяйственной продукции Амурской области производят крестьянские (фермерские) хозяйства. По расчетам специалистов, в ближайшее время крестьянские хозяйства должны увеличить объем производства аграрной продукции, что будет приближать решение продовольственной проблемы области.

Для увеличения численности крестьянских (фермерских) хозяйств, производства ими сельскохозяйственной продукции администрацией Амурской области разработаны мероприятия по стабилизации крестьянских (фермерских) хозяйств и их финансовой поддержке. Большое внимание уделяется помощи семьям, переселившимся в сельскую местность для создания крестьянских (фермерских) хозяйств.

По состоянию на 01.01.09 г. за крестьянскими (фермерскими) хозяйствами было закреплено 249 тысяч гектар сельскохозяйственных угодий, из них 182 тысячи гектаров пашни. Средняя площадь в расчёте на одно хозяйство составила 188 гектаров. На долю фермеров приходится 7,6% всех сельскохозяйственных угодий области и 12,9% пашни. Земля является одним из основных факторов производства, и ее рациональное использование позволяет с учетом системы севооборотов повышать плодородие и экономическую отдачу.

С учетом специализации крестьянского (фермерского) хозяйства предусматривалось, что вся посевная площадь будет использована под зерновые, технические и другие культуры. Однако следует отметить серьезные нарушения в использовании земли. Так, 40% пашни, закрепленной за крестьянскими хозяйствами, в течение 2006-2008гг.

Крестьянские (фермерские) хозяйства занимают 10% всей посевной площади. В посевах фермеров преобладают зерновые культуры, составляющие в посевном клине более 50%.

Существующие земельные угодья используются в крестьянских (фермерских) хозяйствах значительно лучше, чем в коллективных предприятиях, так как земля в принципе передана на бессрочное пользование и отношение к ней приобрело другой уровень.

Размер хозяйства характеризуется количеством продукции, поставляемой хозяйством на рынок. Другим измерителем является посевная площадь, количество голов скота, численность работающих, количество техники, валовой доход. Размер крестьянского (фермерского) хозяйства зависит от размера семьи, наличия в ней рабочих рук. Но этот показатель не остается постоянным. Он изменяется с возрастом семьи. В первые годы семья имеет мало работающих (как правило, муж), на 15-м году подключаются к работе дети, и, наконец, дети уходят и остаются одни старики; от естественных (плодородие почвы) и хозяйственных (наличие помещений, техники и т. д.) условий производства. Для определения размера хозяйства было проведено обоснование вариантов посевных площадей и голов скота в расчете на одного работающего.

При наличии посевной площади до 120 га доля самостоятельности выполнения всех видов работ составляет 86%, от 50 до 100га - 81% и до 100га - 88%. При самостоятельности хозяйства в 86 %, К(Ф)Х может полностью удовлетворить себя в рабочей силе до 100 %, либо ее привлечением со стороны, либо перенапряжением труда фермера, либо уменьшением посевных площадей. Но окончательно решить этот вопрос можно по наиболее напряженному периоду. Из всех семи месяцев он падает на октябрь месяц (уборку сои), в котором использование рабочего времени составляет 152 %, поэтому 52 % потребности в рабочем времени следует удовлетворить за счет наемного труда. Если этого сделать невозможно, необходимо уменьшить размер площади до разумного предела, чтобы уборку произвести своими силами.

Так как животноводство неразрывно связано с растениеводством, фермеру, занимающемуся животноводством, целесообразно определить посевную площадь, необходимую для обеспечения животных кормами.

Размер посевной площади, естественных сенокосов и пастбищ зависит от продуктивности животных, урожайности полей и пастбищ. Так, при продуктивности коров в год 3900 кг потребность в кормах в год на голову составляет 40,2 ц.к.ед. При урожайности зерновых в 20 ц. с 1 га и при питательной ценности зерновых 1 ц.к. ед. в 1 ц.с 1 га будет собрано 20 ц.к. ед. Следовательно, для содержания одной коровы потребуется 2 га посевной площади. При достигнутой урожайности кормовых культур семья из 2-х человек может обслужить 10-15 коров со шлейфом (25-30 голов) крупного рогатого скота и обработать 40-50 га посевной площади.

Расчеты показали, что землеотдача в крестьянских (фермерских) хозяйствах за последние годы снизилась. Так, сбор зерна с 1 гектара пашни меньше, чем в сельскохозяйственных предприятиях на 33%, сои - на 24 %, картофеля - выше в 1,3 раза, овощей - в 1,7 раза.

Тенденция ухудшения использования земли происходит из-за отсутствия средств на приобретение удобрений, гербицидов, ядохимикатов. Отсутствие запасных частей и средств на их приобретение ведет к нарушению сроков выполнения полевых работ, особенно уборочных. У фермеров нет собственной базы по очистке и доработке зерна, а аренда их в коллективных хозяйствах ведет к дополнительным затратам.

В условиях рынка немаловажную роль играет капитал, который представлен основными и оборотными фондами. В настоящее время, в среднем на 5 крестьянских хозяйств приходится 4 трактора, 1 комбайн, на каждое крестьянское хозяйство приходится по одному автомобилю, плугу и сеялке. В 69 крестьянских хозяйств не имеют ни одной единицы техники, 100 хозяйств - ни одной головы скота. Обеспеченность крестьянских (фермерских) хозяйств к посеву весной 2009 года составила: нефтепродуктами на 56%, семенами - на 75%, удобрениями - на 2%.

Фермерские хозяйства имеют заведомо худшие условия использования капитала, чем предприниматели в других отраслях народного хозяйства: торговли, промышленности и т.д. При низкой обеспеченности техникой на одно крестьянское хозяйство, не более единицы по всем видам, в последние годы трудности в ее приобретении фермерами усугубляются в основном перекосом соотношения цен на технику и сельскохозяйственную продукцию.

Библиографический список

1. Практические ситуации в малом бизнесе: учеб. Пособие / А.А.Конюшок, Г. И. Харченкова, В.В.Богданов, Е. В. Харченкова, 2003. - 100с.
2. Кирцнер И.М. Конкуренция и предпринимательство: Учеб. пособие: Рек. УМО вузов/ И. М. Кирцнер; пер. с англ., ред. А.Н.Романова, 2001. - 239с.
3. Тэпман Л.Н. Малый бизнес: опыт зарубежных стран: Учеб. пособие Рек. УМЦ вузов/ Л.Н.Тэпман, В.А.Швандар. 2004. - 288с.

В.В. Лазарева

Амурский Государственный университет, Россия, Благовещенск

КИТАЙСКАЯ РАБОЧАЯ СИЛА В ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ АМУРСКОЙ ОБЛАСТИ

Развитие сельского хозяйства – это ключевой вопрос продовольственной безопасности и улучшения качества жизни населения области. Стабильное развитие агропромышленного производства во многом зависит от кадрового обеспечения. Нехватку рабочей силы в отрасли, возможно, компенсировать за счет привлечения китайской рабочей силы.

Обеспечение продовольственной безопасности – является одним из важнейших направлений реализации экономического развития региона. Продовольственная безопасность включает в себя гарантирование стабильного продовольственного обеспечения, а также поддержание объемов сельскохозяйственного производства, обеспечивающих продовольственную независимость региона. Уровень продовольственной безопасности Амурской области, возможно, оценить, проанализировав объемы производства сельскохозяйственной продукции за последние годы, а также определив уровень самообеспеченности региона продовольствием собственного производства [1].

Одним из гарантов обеспечения продовольственной безопасности считается производство регионом такого количества продуктов питания, которого достаточно для рационального питания населения. Поэтому развитие сельского хозяйства – это ключевой вопрос продовольственной безопасности и улучшения качества жизни населения области. Сегодня сельское хозяйство Приамурья производит широкий спектр продукции: зерно, сою, овощи, мясо, молоко. Однако объемы производства продуктов питания составляют лишь 45 % от потребностей населения. Динамика объемов сельскохозяйственного производства в Амурской области за 2005-2008 годы представлена в таблице 1 [2].

Таблица 1

Динамика объемов сельскохозяйственного производства в Амурской области за 2005-2008

годы

Объем производства	2005	2006	2007	2008
Мясо и мясопродукты, тыс. тонн	24,9	24,9	24,7	27,4
Молоко и молокопродукты, тыс. тонн	137,9	141,4	143,7	142,8
Яйцо, млн. штук	174,3	178,3	203,1	247,6
Картофель, тыс. тонн	391,3	457,8	408,5	364,8
Овощи и бахчевые, тыс. тонн	65,6	75,8	74,1	69,6
Фрукты и ягоды, тыс. тонн	9,8	9,2	9,0	2,8

За данный период, производство мяса и мясопродуктов в Амурской области увеличилось на 10,1 %; яиц и яйцепродуктов - на 42 %; молока и молочных продуктов – на 3,5 %; овощей и бахчевых - на 6,5 % по сравнению с 2005 годом, но сократилось на 5,7 % в сравнении с 2007 годом. Производство картофеля сократилось на 6,8 %, фруктов и ягод в 3,5 раза.

Развитие сельскохозяйственного производства в области тормозится ростом объема импорта сельскохозяйственной продукции. Если в 1992 году в область было ввезено всего 102 тонны заречных корнеплодов, то в 2008 году импорт вырос до 29,5 тыс. тонн овощей и 12,5 тыс. тонн фруктов [3].

В Амурской области доля импортных продуктов питания в рационе населения составляет около 55 % от общего потребления. Превышение импортной продукции над продукцией собственного производства можно объяснить рядом причин, во-первых, ввозимая продукция значительно дешевле продукции Амурских производителей; во-вторых, возможность наращивания объемов производства собственной продукции затруднено недостаточной финансовой поддержкой сельского хозяйства, низкой технической оснащенностью агропромышленного комплекса области, нехваткой трудовых ресурсов в отрасли.

Вопрос самообеспечения области продовольствием, при решении проблемы обеспечения продовольственной безопасности заслуживает серьезного внимания. Самообеспечение продовольствием означает удовлетворение потребности в нем посредством собственного производства при минимальной зависимости от внешней торговли. Показатели самообеспеченности Амурской области продовольствием за 2005-2008 годы представлены в таблице 2 [2].

Таблица 2

Показатели самообеспеченности Амурской области продовольствием за 2005-2008 годы

Год	Молоко	Яйца	Овощи и бахчевые	Фрукты и ягоды	Мясо	Картофель
2005	89,3	73	60,3	24,4	59,4	111,6
2006	90,8	72	67,4	22,1	58,9	118,2
2007	89,1	73,2	65,5	21,8	56,7	107,8
2008	95,7	89,5	62,2	6,7	58,2	139,4

Анализ таблицы 2 показал, что область полностью обеспечивает себя картофелем и молоком (показатель самообеспеченности свыше 90%); незначительная зависимость от ввозимой продукции (80-90 %) - по яйцам и яйцепродуктам; существенная зависимость (50-79 %) - по овощам и бахчевым, мясу и мясопродуктам; сильная зависимость (менее 50 %) - по фруктам и ягодам.

В целях обеспечения продовольственной безопасности, области необходимо сократить объемы ввозимого продовольствия и увеличить производство собственной сельхозпродукции. Необходимо учитывать, что сельское хозяйство в регионе выполняет не только экономические функции, а служит одним из условий закрепления населения на обширных приграничных территориях.

Стабильное развитие агропромышленного производства во многом зависит от кадрового обеспечения отрасли. Располагая резервами для успешного развития сельского хозяйства, области не хватает населения в целом, недостаточно специалистов и рабочих рук, готовых жить и трудиться на селе. В целях полного обеспечения АПК области местными кадрами, необходимо создать для них привлекательные социальные и материальные условия, поднять престижность аграрного труда, а пока это не сделано, Амурской деревне без привлечения иностранной рабочей силы не обойтись.

Необходимость привлечения трудовых мигрантов в Амурскую область связана в первую очередь с кризисными явлениями в демографических процессах, и с дисбалансом на рынке труда. Демографический потенциал области в настоящее время оказался на грани

стратегической катастрофы, что имеет далеко идущие последствия. Неблагоприятная демографическая ситуация в области характеризуется рядом особенностей: сокращение численности населения за счет естественной убыли и миграционного оттока, непрекращающийся процесс старения населения, утрата потенциала демографического роста.

По данным Амурского областного комитета статистики, численность постоянного населения области по сравнению с 2000 годом сократилась на 7,5 % и в 2008 году составила 869,6 тыс. человек. Положение обостряется тем, что процесс оттока населения из области в западные регионы страны так и не остановлен. Особую роль миграционный отток имеет для сельской местности области. На долю сельского населения приходится 34,4 % общей численности населения, а ведь область считается аграрной. Так за период 2000-2008 гг. численность сельского населения сократилась на 4,5 % и в 2008 году составила 300,1 тыс. человек. На фоне снижения демографического потенциала, для области становится актуальным вопрос дефицита рабочих кадров. Так, в 2008 году потребность в работниках в сельском хозяйстве составила 8,1 тыс. человек. Очевидно, что без привлечения иностранной рабочей силы не обойтись. Главное, чтобы пребывание иностранцев на нашей территории было легальным, количество регулируемым, в рамках действующего законодательства, чтобы привлекаемые иностранные трудовые ресурсы эффективно способствовали развитию экономики области [4].

По данным Управления Федеральной миграционной службы по Амурской области за последние восемь лет (с 2000 по 2008 гг.) численность иностранных граждан, официально работавших в Амурской области, увеличилась более чем в 8,3 раза. В силу своей территориальной близости и наличия значительных трудовых ресурсов, основным поставщиком рабочей силы в Амурскую область является Китай, на долю которого в 2008 году приходилось более 75 % (23567 человек) легально работающих иностранцев и около 6,5 % занятых в экономике области. Численность китайских мигрантов в 2008 году в Амурской области увеличилась по сравнению с 2000 годом на 23,1 тыс. человек (в 50,4 раза) [5].

Казалось бы, что «китайская экспансия» Амурской области, может нанести урон ее экономической безопасности, т.е. ее экономической независимости, стабильности, устойчивости, способности к саморазвитию. Однако присутствие китайцев в области – это процесс контролируемый. Китайцы в области – это в основном маятниковая экономическая миграция. Они находятся от 10 до 11 месяцев в год, работая в тех отраслях, где имеется дефицит кадров среди российских специалистов, а также трудятся на низкооплачиваемых, низкоквалифицированных, грязных, тяжелых работах, на которые местные жители при существующем уровне оплаты труда не пойдут.

Учитывая, что основными сферами приложения труда китайских рабочих в области являются сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство (35,2 % от численности китайских рабочих), был проведен анализ влияния удельного веса китайской рабочей силы в численности занятых в этой отрасли на индекс физического объема продукции сельского хозяйства. При анализе влияния удельного веса китайских рабочих в численности занятых в отрасли на индекс физического объема продукции сельского хозяйства, в качестве результативного признака принят индекс физического объема продукции сельского хозяйства, в качестве факторного признака – удельный вес китайской рабочей силы в сельском хозяйстве за период 2005-2008 годы [4].

Полученный коэффициент корреляции показывает, что между воздействующим фактором и результативным признаком существует прямая зависимость (коэффициент корреляции равен 0,605). Уравнение регрессии имеет следующий вид $Y=103,51+0,991x$. Коэффициент эластичности показывает, что 1 % изменение удельного веса китайской рабочей силы в отрасли увеличит индекс физического объема продукции сельского хозяйства на 0,9 %.

Проведенный анализ показал, что присутствие китайских рабочих в отрасли явление позитивное и даже необходимое. Во-первых, привлечение иностранной рабочей силы для сельскохозяйственных работ позволит компенсировать снижение численности занятого

населения в отрасли, во-вторых, будет способствовать заполнению рабочих вакансий, на которые местные кадры не желают идти; в-третьих, позволит нарастить объемы выпуска продукции, способствуя обеспечению продовольственной безопасности региона.

Сельское хозяйство Приамурья становится все более привлекательным для китайских инвесторов. Возможно создание совместных предприятий на территории области, с привлечением для работы, как местного населения, так и иностранных работников. В силу недостаточной технической оснащенности сельского хозяйства области возможен вариант привлечения иностранных рабочих со своей техникой. Также возможно предоставление амурских земель сельскохозяйственного назначения в аренду китайским гражданам, с целью организации различных видов предпринимательской деятельности.

С целью положительного влияния использования китайской рабочей силы на продовольственную безопасность Амурской области в первую очередь необходимо:

- планирование оптимального количества китайской рабочей силы, с учетом потребности в работниках для сельскохозяйственных работ;
- инвестиционное планирование, с возможностью привлечения иностранных капиталов под проекты, предполагающие использование китайской рабочей силы;
- постоянный мониторинг эффективности использования китайской рабочей силы.

Библиографический список

1. Вечканов Г.С. Экономическая безопасность. – СПб.: Вектор, 2005. – С. 93
2. Оценка потребления продуктов питания населением Амурской области в 2008 году / Госкомстат России. Амурский областной комитет государственной статистики. – Благовещенск. 2009. – 33 с.
3. Внешнеэкономическая деятельность Амурской области за 2000-2008 гг. / Госкомстат России. Амурский областной комитет государственной статистики. – Благовещенск. – 2009. – 60 с.
4. Амурский статистический ежегодник / Госкомстат России. Амурский областной комитет государственной статистики. – Благовещенск. 2008. – 558 с.
5. Иностранная рабочая сила на рынке труда Амурской области 2008 год / Госкомстат России. Амурский областной комитет государственной статистики. – Благовещенск. 2009. – 41 с.

Н.А. Ланцова

Сибирский независимый институт, Россия, Новосибирск

ПРАКТИКА ФОРМИРОВАНИЯ ТАРИФОВ ЖКХ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Необходимым условием для утверждения тарифов ЖКХ является разработка производственных программ предприятия ЖКХ. Для недопущения значительного роста тарифов актуальное значение приобретают вопросы проведения независимой экспертизы ЖКХ, которая предполагает экономическое обоснование производственных программ предприятия ЖКХ, обоснование расчетов тарифов, анализ экономической обоснованности величины прибыли, необходимой для эффективного функционирования и развития организаций жилищно-коммунального комплекса.

Жилищные услуги – это работы, производимые по содержанию и ремонту жилищного фонда: управление жилищным фондом, работы по техническому обслуживанию и ремонту жилых зданий, санитарному содержанию, сбору и вывозу бытовых отходов, благоустройству придомовой территории. К коммунальным услугам относят водоснабжение, канализацию, отопление, газо- и электроснабжение.

Собственники могут повлиять только на формирование жилищных тарифов, тарифы на коммунальные услуги принимаются на уровне департамента муниципального образования по предложению организаций, предоставляющих коммунальные услуги. Составляющие тарифа:

1. Покупные топливно-энергетические ресурсы занимают наибольший удельный вес в себестоимости коммунальных услуг (от 9 до 36%).

2. Наибольший удельный вес в себестоимости жилищных услуг занимают затраты на трудовые ресурсы, - расходы на заработную плату с отчислениями достигают 50%. Расходы на материалы - составляют от 12 % (обслуживание лифтов) до 24% (текущий ремонт), электроэнергию – 10%.

3. Доходная составляющая тарифа не превышает 5 процентов. [1]

Разница в тарифах жилищно-коммунальных услуг зависит от уровня благоустройства, этажности, срока ввода в эксплуатацию жилищного фонда. Существенную роль играют средние сложившиеся нормы потребления услуг в расчете на 1 человека в месяц, а также различия в технологических процессах предоставления коммунальных услуг. [2]

Ежегодно правительством Российской Федерации устанавливаются региональные стандарты оплаты жилья и коммунальных услуг, кроме того, государство оставляет за собой право регулировать цены на топливно-энергетические ресурсы. Пересмотр или изменение цен и тарифов может осуществляться не чаще одного раза в год. [3]

Проблема роста цен на топливно-энергетические ресурсы является самой сложной для всех отраслей экономики. Чтобы снизить тарифы на коммунальные услуги необходимо снизить уровень износа основных фондов до 30-35% (сегодня этот показатель превышает 50 процентов). Для этого необходимо увеличивать объемы вложений средств в модернизацию, это является одним из приоритетов программы реформирования жилищно-коммунального хозяйства. [4]

Кроме этого, за последние два года количество жалоб на качество услуг в сфере ЖКХ выросло вдвое. По данным Роспотребнадзора, граждане жалуются на нарушение требований к качеству жилищно-коммунальных услуг и односторонний отказ от исполнения соответствующих обязательств.

Особенно болезненно ощущается рост тарифов ЖКХ в условиях кризиса. Сегодня утверждены новые тарифы на 2010 г., согласно которым в среднем коммунальные услуги подорожали на 20 с лишним процентов.

Против повышения тарифов в заявленном объеме:

1. Тарифы на жилищно-коммунальные услуги в России в 2009 году повысились на 18,2% (по сообщению Федеральной службы государственной статистики). Рост тарифов на услуги ЖКХ продолжает опережать инфляцию (за 2009 год он в 1,3 раза превысил показатель инфляции, составивший за 11 месяцев 12,5%). Горячее водоснабжение стало дороже на 18,6%, отопление - на 16,2%, -электроснабжение на 13,7%. В 2008 года тарифы на услуги ЖКХ повысились на 13,8% при инфляции в 10,6%.

2. В 2009 году индекс потребительских цен составил 113,1% (в 2008г. - 111,6%). В таблице 1 представлены гармонизированные индексы потребительских цен, исчисленные по единой методологии в соответствии со стандартами Европейской статистической системы с сезонной корректировкой. В России цены на товары и услуги увеличились за 2009 год - на 18,5% (в среднем по странам ЕС уровень потребительских цен за месяц снизился на 0,4%, за период с начала года - увеличился на 2,3%). Среди зарубежных государств прирост потребительских цен был зафиксирован только в Украине - 1,5% (за период с начала года - 19,8%).

3. Суммарная задолженность по заработной плате на 1 января 2010 г. составила 7765 млн. рублей и увеличилась по сравнению с 1 января 2009г. на 63,0%. Задолженность из-за несвоевременного получения денежных средств из бюджетов всех уровней на 1 января 2010г. составила 369 млн. рублей, или 4,7% общего объема просроченной задолженности по заработной плате.

4. В России жилищно-коммунальные услуги обходятся населению дороже, чем в странах еврозоны, где этот показатель в среднем составляет 9,0%, в Восточной Европе он, наоборот, выше - 14 и до 20%. В этих условиях неправомерно решение правительства РФ о беспрецедентно высоком - в 2 раза за ближайшие 3 года повышении тарифов на услуги

естественных монополий. Итогом этого решения, по мнению экспертов, станет рост инфляции более 20%.

Табл. 1

Индексы потребительских цен в России и зарубежных странах в 2009 году в процентах:

	<i>К предыдущему месяцу</i>			<i>2009г. в % к 2008 г.</i>
	<i>сентябрь</i>	<i>октябрь</i>	<i>ноябрь</i>	
Российская Федерация	100,8	100,9	100,8	112,5
Итого по странам Евросоюза (ЕС - 27)	100,3	100,0	99,6	102,3
Беларусь	101,0	101,0	101,3	112,0
Бразилия	100,3	100,5	100,4	105,6
Казахстан	100,6	100,6	100,4	109,2
Республика Корея	100,1	99,9	99,7	104,1
США	100,0	99,0	98,3	100,7
Турция	100,5	102,6	100,8	110,5
Украина	101,1	101,7	101,5	119,8

Реформирование важнейшей сферы жизнеобеспечения, каковой является ЖКХ, проходит в очень сложных условиях, а также сопровождается многочисленными нарушениями существующего законодательства. С одной стороны, - неинформированность или нежелание собственников брать на себя принятие решения по проведению собрания по обсуждению и утверждению сметы, а также определения вида работ капитального ремонта. С другой стороны, - нерасторопность управляющих компаний по подготовке проектно-сметной документации, их инертность и непрозрачность финансовых потоков.

В 2009 года собственникам многоквартирных домов одного из микрорайонов Новосибирска на обсуждение были предложены тарифы на содержание жилья, диапазон которых составил от 18 руб. 75 коп. до 28 руб. 95 коп. за 1 квадратный метр. Если учесть, что в 2008 году действовал тариф 8 руб. 19 коп, то плановое повышение составило от 229 до 353 %!

Жители, инициировав собрания собственников, не приняли данное предложение ООО «УЖК». Следующее предложение выглядело уже более разумно, - 16 рублей с квадратного метра (95,5 %) и даже попытались обосновать этот тариф, показав его структуру (табл. 2). Хотя в ноябре было принято распоряжение администрации области №29-К, рекомендуемое повышение жилищных тарифов не более чем на 10 %. [5]

Табл. 2

Структура тарифа на текущее содержание на 2009 год

Текущее содержание вн. дом оборудования	в месяц (тарифы УЖК)	Предложения собственников дома
заработная плата	2,59	1,59
отчисления	0,68	0,41
Уборщики л/клеток	0,00	

заработная плата	0,83	0,90
отчисления	0,22	0,23
Дворники	0,00	
заработная плата	0,99	1,10
отчисления	0,26	0,29
Материалы	2,50	2,50
Затраты на эл. энергию (МОП)	0,48	0,18
Автоуслуги	0,21	0,21
Дератизация	0,01	0,01
РКЦ, услуги банка	0,50	0,50
Инвентарь	0,04	0,04
Охрана касс	0,05	-
Охрана труда	0,06	0,06
Цеховые расходы	1,49	-
Непредвиденные расходы	0,29	0,29
Расходы на управление	1,12	0,8
Итого	12,33	
Рентабельность 10%	1,23	
Тариф с 18%	16,00	9,01

По результатам опроса, проведенного компанией Russian Realty Research (R3), почти треть россиян недовольны качеством услуг ЖКХ, при этом под качеством услуг понимая наличие или отсутствие самой услуги.

Для недопущения значительного роста тарифов ЖКХ актуальное значение приобретают вопросы проведения независимой экспертизы ЖКХ, которая предполагает экономическое обоснование производственных программ предприятия ЖКХ, обоснование расчетов тарифов, анализ экономической обоснованности величины прибыли, необходимой для эффективного функционирования и развития организаций ЖКХ.

Экспертиза обоснованности производственной программы ЖКХ включает в себя:

1. Оценка финансового состояния и уровня технического оснащения предприятия .
2. Экономическое обоснование финансовых потребностей для реализации производственных программ ЖКХ.
3. Оценка обоснованности расчетов тарифы ЖКХ.
4. Определение доступности для потребителей товаров и услуг предприятия ЖКХ.
5. Оценка нормативно-правовых документов по ценовой политике муниципального образования и предложения по их совершенствованию. [6]

Библиографический список

1. Розанова Н. Эволюция антимонопольной политики России: проблемы и перспективы / "Вопросы экономики" № 5, 2007 г.
2. Ольсевич Ю., Мазарчук В. О специфике экономических институтов социальной сферы (теоретический аспект) / "Вопросы экономики" № 5, 2008 г.
3. Гуртов В. О состоянии жилищно-коммунального комплекса // "Экономист" 2008 г., № 7
4. Программа реформирования и модернизации жилого фонда России 2002-2010 гг.
5. Приказ №29-к «Рекомендации по повышению тарифов на услуги ЖКХ в 2009 году» Администрации Новосибирской области от 20. 10 2008 г.
6. Оценка масштабов и динамики изменения платежеспособного спроса на жилье и объемов жилищного строительства в России: краткое изложение основных результатов и выводов / Фонд «Институт экономики города»: <http://www.urbanecomomics.ru>

СОЗДАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ФИНАНСОВЫХ УСЛОВИЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ СПЕЦИАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

В статье дается обзор актуальных изменений и тенденций в сфере коррекционного образования. Выделены методологические и организационно-финансовые проблемы функционирования и развития учреждений специального образования и пути их решения

На сегодняшний день в системе образования происходит множество изменений. Прежде всего, они связаны с ориентацией на ценностные основания педагогического процесса, на его гуманизацию и индивидуализацию в подходах к решению проблем конкретного ребенка. Подобные изменения побуждают к созданию новых моделей, поиску новых форм и технологий специализированной помощи детям, имеющим проблемы, а также нарушения в развитии, обучении, общении и в поведении.

Практика убеждает в том, что в современном обществе многочисленные проблемы детей резко актуализируются. При этом наблюдаются качественные и количественные изменения категорий детей, объединенных понятием «дети с проблемами в развитии».

Помимо количественного увеличения нарушений в развитии, они все чаще носят множественный характер, затрагивая как физическую, так и психическую сферу, вызывая нарушения поведения, деформируя личность детей. В связи с этим повышается значимость психолого-педагогических служб, оказывающих комплексную помощь детям с проблемами в развитии.

Изменения, происходящие сегодня в сфере образования, можно рассматривать и в контексте административной реформы, которая в свою очередь, обнажила проблему эффективности и оценки качества государственного управления на региональном и муниципальном уровнях [1].

Расширение полномочий органов МСУ, предполагаемое реформой, находит выражение в увеличении перечня оказываемых муниципальных услуг (в качестве синонимов также употребляются термины «публичные» и «социальные» услуги) [2].

Сфера общественно значимых услуг должна находиться в зоне внимания публичной власти независимо от субъектов, их оказывающих. Так, услуги в сфере коррекционного образования: диагностика, первичное выявление нарушений в развитии детей, разработка индивидуальных образовательных маршрутов, скрининг и мониторинг результатов обследования – должны оказываться независимо от наличия заинтересованности тех или иных субъектов. И если заинтересованности нет, то орган публичной власти либо формирует такой интерес, либо берет на себя выполнение публичной услуги.

В рамках государственных и муниципальных органов власти процесс оказания услуги можно рассматривать как совокупность последовательных административных процессов и процедур, по результатам которых заявитель получает благо, соответствующее определенным параметрам, удовлетворяющим его потребность [3].

Наше исследование мы посвятили достаточно узкой, но чрезвычайно актуальной на сегодняшний день проблеме психолого-педагогического сопровождения образовательного процесса детей с отклонениями в развитии.

В условиях продолжающейся модернизации образования специалист службы сопровождения должен не только владеть методиками диагностики, консультирования и коррекции, но и обладать способностью к системному анализу проблемных ситуаций, программированию и планированию деятельности, направленной на их разрешение [4]. В свою очередь, модель сопровождения должна включать в единую систему организации помощи и поддержки ребёнку всех субъектов сопровождения: самих обучающихся, родителей, педагогов, специалистов-медиков, значимых сверстников и пр.

К организациям, результаты деятельности которых являются достаточно показательными для сферы коррекционного образования, относятся Центры коррекционного образования, психолого-медико-педагогические консультации (далее ПМПК), психолого-медико-педагогические консилиумы (далее ПМП-консилиумы) в дошкольных образовательных учреждениях и средних образовательных школах.

В стенах таких учреждений существует множество проблем организационно-финансового характера, которые требуют своевременного решения.

Схема обследования и формирования итогового экспертного заключения о состоянии здоровья, психического развития и об уровне адаптированности детей с проблемами в развитии, на наш взгляд, достаточно сложна для реализации в реальных условиях и выглядит следующим образом (см. рис. 1).



Рис. 1. Схема обследования и формирования итогового экспертного заключения о состоянии ребенка с проблемами в развитии

Анализируя характер нарушений, принятых на ПМПК (По данным ПМПК в г. Березники Пермского края за 2009 год) детей можно отметить:

- стабильное увеличение количества детей с первичным нарушением познавательной сферы;

- увеличение количества детей с задержкой психического развития. Следует отметить, что третья часть – это дети с выраженной органической задержкой в развитии, с тяжелыми нарушениями речи. Следует ожидать, что эти дети не смогут обучаться по общеобразовательным программам;

- катастрофически увеличилось количество умственно отсталых детей;

- из вторичных и сочетанных нарушений, существенно утяжеляющих картину дефекта и препятствующих успешному усвоению ребенком программы обучения, можно выделить как наиболее часто встречающееся: нарушение речи (около 63% случаев), моторики (53%), нейродинамических процессов (37%), атипичная латерализация (20%), эмоциональной сферы (11%), а также истощаемость ЦНС (9%);

- значительно увеличилось число детей с сенсорными нарушениями в структуре дефекта (слух, зрение) – их выявлено 10,8% из общего числа обследуемых;
- в два раза выросло число детей с социальной запущенностью – это дети, не посещающие детские сады и дети, не начавшие обучение в семь лет;
- наблюдается тенденция роста детей с леворукостью, с билингвизмом.

Следует отметить, что органы региональной власти и местного самоуправления на территории Пермского края осознают наличие только методологических проблем в деятельности диагностических служб Пермского края. В контексте современного развития Российской и региональной систем специального образования местная власть выделяет следующие проблемы функционирования современных ПМПК:

- при обследовании детей специалистами упор по-прежнему делается на выявление общих признаков, показателей, симптомов детского недоразвития; индивидуальные различия остаются вне поля зрения и в условиях образовательного учреждения оказываются невостребованными;
- проблема оценочных критериев;
- низкий уровень использования параметров адаптивного поведения.

Устранить проблемы, препятствующие процессу оказания услуг в коррекционной сфере образования, предлагается путем принятия и реализации программы оптимизации деятельности городских ПМПК.

Пермская краевая администрация осознает необходимость совершенствования ПМП-деятельности на краевом уровне по следующим направлениям:

- разработка стратегии развития служб диагностики и сопровождения ребенка с отклонениями в развитии в контексте реализации основной цели – оказания адресной помощи ребенку, подбора адекватных условий развития и образования детей с ограниченными возможностями здоровья;
- общая координация усилий всех региональных подразделений системы оказания помощи детям с проблемами в развитии с целью обеспечения преемственности в их деятельности, создание условий для эффективного взаимодействия ПМПК и образовательных учреждений; разработка методических и организационных основ выявления детей с проблемами в развитии на территории Пермского края, программно-методическое обеспечение психолого-медико-педагогической помощи детям с отклонениями в развитии;
- постоянная работа по анализу ситуации, связанной с удовлетворением потребностей населения региона в специальных (коррекционных) образовательных услугах на основе данных ПМПК, запросов и предложений общественных организаций, родительских ассоциаций, итогов деятельности С(К)ОУ;
- мониторинг потребностей региональной системы специального образования в подготовленных специалистах определенных категорий для работы с детьми, имеющими те или иные отклонения в развитии;
- координация деятельности учреждений и организаций различных ведомств на территории района с целью совершенствования системы специальной помощи детям с отклонениями в развитии и обеспечения преемственности в работе всех звеньев;
- обеспечение раннего выявления и диагностики отклонений в развитии ребенка с целью осуществления ранней комплексной помощи, профилактики возникновения вторичных отклонений в развитии;
- организация дифференцированной психолого-педагогической, медико-социальной, лечебной реабилитации специалистами районной ПМПК и образовательных учреждений;
- разработка индивидуальных образовательных маршрутов, индивидуальных программ обучения, воспитания и сопровождения ребенка с проблемами в развитии;

- вовлечение в образовательную среду и создание условий для оказания дифференцированной коррекционно-педагогической помощи различным категориям «необучаемых» детей;
- разработка и организация различных типов и форм поддержки учащимся с проблемами в развитии, интегрированным в общеобразовательную среду, а также работающим с ними преподавателям;
- консультативно-методическая работа со специалистами различных детских учреждений;
- аналитико-прогностическая деятельность (анализ причин детской заболеваемости и отклоняющегося поведения, разработка и реализация на этой основе системы мероприятий по профилактике аномального детства);
- формирование районного (городского) банка данных о детях с отклонениями в умственном и физическом развитии, системе государственных и негосударственных учреждений района, обеспечивающих их выявление и комплексную реабилитацию.

Вместе с тем, существующая система коррекционной помощи детям с особыми образовательными потребностями на сегодняшний день справляется далеко не со всеми задачами, стоящими перед ней. Так на практике не в полной мере реализуются следующие задачи ПМП-помощи в общеобразовательных учреждениях:

- разработка системы индивидуального сопровождения в образовательном учреждении, корректировка схемы сопровождения;
- разработка на основе диагностических данных индивидуального образовательного маршрута, индивидуальных образовательных программ обучения в соответствии с возможностями и образовательными потребностями конкретного ребенка, корректировка образовательного маршрута;
- вовлечение родителей в процесс оказания коррекционно-педагогической помощи в качестве субъектов коррекционно-развивающего воздействия.

Несомненно положительным является тот факт, что на сферу коррекционного образования был обращен взор законодателей. Однако стоит отметить достаточно поверхностное изучение проблем отрасли специального образования: вопросы развития коррекционного сопровождения детей в процессе их обучения, выделенные региональными органами власти, носят слишком общий характер и не имеют организационно-финансового обоснования.

В рамках исследования нам удалось выявить ряд нерешенных проблем в работе ПМПК в частности и коррекционной сферы в целом, актуальных на сегодняшний день:

- недостаточность нормативно-правового обеспечения (до недавнего времени ПМПК функционировало на основании ПМГЖ – временного положения о ПМПК в Пермской области) [5]. Принятое приказом Министерства образования и науки Российской Федерации Положение о психолого-медико-педагогической комиссии от 24.03.2009 г. №95 [9] не решает практических проблем функционирования подобного рода организаций;
- минимальное финансирование, отсутствие средств на приобретение мебели, оргтехники, ремонт помещений;
- трудности в области повышения квалификации специалистов из-за отсутствия финансирования [6] (невозможность повышения квалификации за пределами Края);
- трудности адаптации традиционных методик к условиям местного региона в связи с отсутствием научно-методического руководства [7];
- недостаточность компьютерных методик, программ создания базы данных о детях, прошедших обследования в ПМПК, отсутствие компьютерной программы для создания банка статистических данных;
- формы взаимодействия ПМПК с консилиумами учреждений и параллельных служб вызывают многоаспектность проблем, требуют совершенствования и определения границ этого взаимодействия.

В связи с этим для осуществления психолого-педагогического сопровождения образовательного процесса детей с проблемами в развитии необходимо:

- развивать методическую базу ПМПК (касаемую обследования детей раннего возраста, детей-дезадаптантов);

- развивать консультативную базу ПМПК (новые технологии консультирования с использованием достижений современной техники: фото и видео презентации коррекционных учреждений города, памятки, буклеты, выставки литературы и развивающих пособий для родителей);

- изучать методическую литературу и публикации в специальной периодической печати с оформлением тематического каталога и резюме по методической теме;

- принимать участие в работе курсов повышения квалификации, практических семинарах;

- осуществлять работу по созданию программы единого банка данных о результатах обследования детей, компьютерной систематизированной информации.

Решить указанные проблемы возможно при следующих условиях:

- повышении профессионального уровня специалистов ПМПК;

- регламентации деятельности специалистов коррекционной сферы с помощью регламента муниципальной услуги или стандарта;

- налаживании взаимодействующих связей с межведомственными службами города в сфере коррекционной диагностики и обучения;

- привлечении дополнительного финансирования для решения вопроса приобретения современных методик обследования, компьютерной техники и пр.

Разумеется, чтобы решить указанные проблемы, необходимо регламентировать деятельность ПМПК и ПМП-консилиумов дошкольных учреждений и общеобразовательных школ в частности и всей системы коррекционного образования в целом.

В рамках исследования была предпринята попытка синтезировать проект регламента муниципальной услуги. Регламент, безусловно, не решает всех указанных проблем в области предоставления образовательных услуг для детей особыми образовательными нуждами, однако психолого-педагогическое сопровождение процесса обучения таких детей, практика работы учреждений коррекционного типа, а также попытка регламентации этой услуги позволили обнажить более глубокие проблемы сферы коррекционного образования и раскрыть процесс оказания услуги, который заключается в выявлении того, что первично в структуре дефекта (интеллект или речевые нарушения) [8].

Как было отмечено ранее, в процессе создания проекта регламента обнажилась процедура оказания услуги, т.е. основные этапы обследования ребенка на ПМПК, частично она представлена в разработанной нами схеме (см. рис. 2).

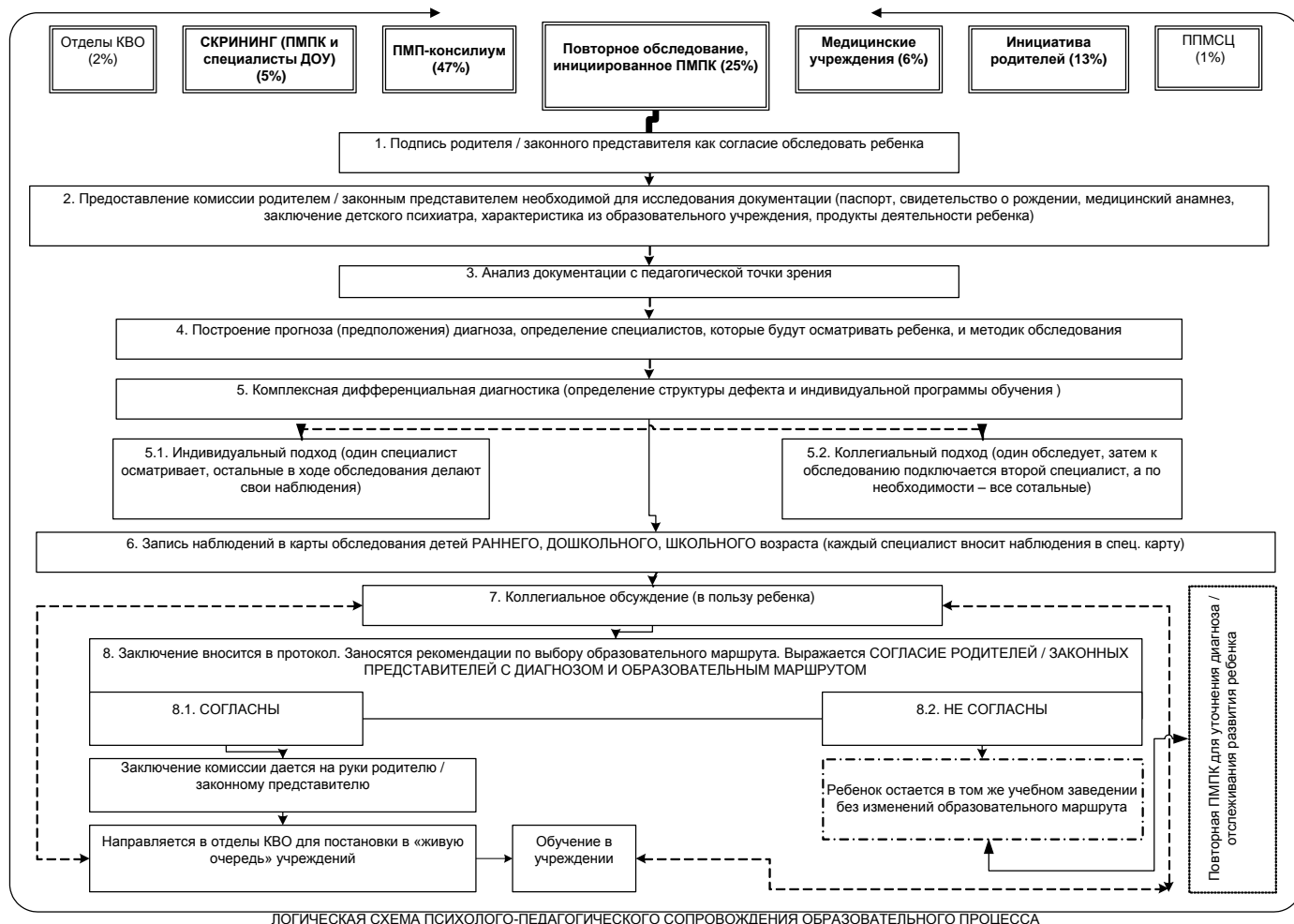


Рис. 2. Схема взаимодействия между исполнителями и получателями муниципальной услуги ПМП-сопровождения образовательного процесса детей с отклоняющимся развитием

Сложность заключается в отсутствии четко прописанных процедур скрининга, диагностики ребенка в рамках учебной деятельности и пр. на нормативном уровне.

Негативными тенденциями можно назвать:

- сокращение ставок логопедов, психологов в общеобразовательных учреждениях;
- сужение сети ДОУ компенсирующего вида;
- переход образовательной отрасли на подушевое финансирование.

Одним из центральных вопросов в рамках регламентации услуги является вопрос о стоимости муниципальной услуги: ее стоимости для получателей и источников ее финансирования.

Введения нормативного подушевого финансирования по принципу «средства следуют за учеником», на наш взгляд, только усугубит положение коррекционной сферы: в рамках предлагаемых изменений предполагается, что 70% фонда оплаты труда будет разделено между учителями, а оставшиеся 30% – пойдут на оплату технического и вспомогательного персонала, а также узких специалистов (логопед, дефектолог, психолог, социальный педагог), осуществляющих психолого-педагогическую поддержку детей с проблемами в развитии.

Подушевое финансирование, на наш взгляд, неприемлемо для психолого-педагогического сопровождения образовательного процесса и сферы специального образования по ряду следующих причин:

1. Специалисты «выжимаются» из сети коррекционных учреждений;

2. Руководящий состав специальных учреждений в выборе между специалистом узкого профиля (логопедом, дефектологом, психологом) и обслуживающим персоналом (сторож, няни) при недостаточном финансировании сделает выбор в пользу последних;

3. В рамках системы подушевого финансирования невыгодно «высвечивать» ребенка с проблемами в развитии, т.е. обследовать его с целью установления диагноза и изменения образовательного маршрута. Поскольку финансирование ДОО напрямую зависит от количества детей, находящихся в нем, отдельный ребенок, нуждающийся в коррекционной помощи в условиях детского сада, получать ее не будет, однако будет продолжать находиться в стенах этого учреждения до школы. Все это порождает еще целый ряд проблем:

- ребенок не подготовлен к школе: выявляются проблемы социальной и школьной дезадаптации, которые уже невозможно устранить в силу утраты всех сензитивных периодов развития личности;

- прогнозируется неуспеваемость в СОШ, поскольку в силу неоказанного социально-психического сопровождения у ребенка не развиты высшие психические функции;

- наверстать упущенное время практически невозможно.

4. Основная часть заработной платы учителя I квалификационной категории при подушевом финансировании составит 3900 руб., высшей квалификационной категории – 4100 руб. Свыше этой суммы специалисты будут вынуждены «зарабатывать», предлагая родителям воспользоваться платными услугами;

5. Если родители могут оплатить коррекционные занятия, то помощь ребенку, несомненно, будет оказана. Если же родитель или официальный представитель не в состоянии оплатить следование индивидуальному образовательному маршруту (а таких большинство – 54% составляют асоциальные слои общества), коррекционная помощь ребенку не оказывается. В качестве примера приведем стоимость услуг отдельного специалиста (логопеда):

- в услугах логопеда нуждается примерно 60% детей – их диагноз «общее недоразвитие речи»;

- рыночная стоимость 1 урока для дошкольника, продолжительностью 30-40 минут, составляет 200-300 руб.;

- необходимо 2-3 занятия в неделю в течение минимум 3 месяцев для детей с диагнозом ФНР (фонетическое недоразвитие речи), чтобы поставить и автоматизировать звуки; и как минимум 6 месяцев с ФФНС (фонетико-фонематическое недоразвитие речи), чтобы научить воспринимать и употреблять близкие по звучанию звуки в повседневной речи;

6. Со временем растет количество неподдающихся обучению и управлению детей, подростков с неустойчивой психикой и пр., «выпадают» целые пласты общества;

7. Прерывается преемственность коррекционного образования, никто из участников цепочки не заинтересован в реальной помощи детям с проблемами в развитии (выпускникам училищ, например, невозможно найти работу – от невозможности реализоваться в человеческом мире он становится на путь дезадаптации);

8. Растет социальное напряжение – в сфере коррекционного образования заложена «социальная бомба»;

9. Нарушается конституционное право детей с отклонениями в развитии на образование.

Введение подушевого финансирования в рамках коррекционного обучения недопустимо в силу и более объективных причин.

Во-первых, совершенно неясно, какие дополнительные услуги могут быть оказаны населению в коррекционной сфере.

Во-вторых, происходит «вытеснение» специалистов – они вынуждены предлагать платные услуги, которые не будут пользоваться спросом, поскольку в коррекционном обучении в большинстве своем (около 80%) нуждаются дети социально-незащищенных слоев общества.

И, наконец, с введением ЕГЭ дети с особыми образовательными потребностями в очередной раз пострадают. Денежное вознаграждение сотрудников СОШ, так называемая «оплата по результату» зависит и от показателей успеваемости, на которые сильно будет

влиять неуспевающий по программе ребенок. Такого ученика будут стремиться «вытолкнуть» из образовательного процесса до сдачи им ЕГЭ. И опять конституционное право каждого ребенка на получение образования нарушается.

Таким образом, для нормального функционирования отечественной системы коррекционного образования необходимо рассчитывать стоимость услуг психолого-педагогического сопровождения и сопутствующих ему консультаций.

Так, для бюджета муниципального образования основными статьями, на наш взгляд, должны явиться:

- обеспечение достойного уровня оплаты труда узких специалистов, осуществляющих процессы коррекционной педагогики;
- обеспечение центров и консультаций необходимыми методиками обследования;
- своевременное обеспечение образовательных учреждений коррекционной сферы современной компьютерной и оргтехникой, канцелярскими принадлежностями и пр.

В рамках тенденций, обозначенных в данной статье, мы пришли к выводу о том, что не стоит торопить процесс расформирования и сворачивания коррекционной образовательной системы России, поскольку это породит новые проблемы, решать которые система отечественного образования пока не готова.

Библиографический список

1. Нарышкин С.Е. Административная реформа: первые шаги и перспективы / С.Е. Нарышкин // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2007. – №1. – С.17
2. Терещенко Л.К. Услуги: государственные, публичные, социальные // Журнал российского права. – 2004.– №10. – С.16
3. Административная реформа в России: научно-практическое пособие / под ред. С.Е. Нарышкина, Т.Я. Хабриевой – М.: ИНФРА – М, 2006. – С.86
4. Ковригина Л.В. Современные подходы к подготовке специалистов для работы с детьми с особыми образовательными потребностями / Л.В. Ковригина // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2009. – №3. – С. 112
5. Приказ Государственного Комитета СССР по народному образованию от 15.07.1991 г № 340 «Об утверждении примерного положения о психолого-медико-педагогической консультации»
6. Стабс С. Инклюзивное образование при ограниченных ресурсах. – М, 2002
7. Битов А.Л. Особый ребенок: исследования и опыт помощи, проблемы интеграции и социализации. – М., 2000
8. Ковригина Л.В. Современные подходы к подготовке специалистов для работы с детьми с особыми образовательными потребностями / Л.В. Ковригина // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2009. – №3
9. Положение Министерства образования и науки Российской Федерации о психолого-медико-педагогической комиссии от 24.03.2009 г. №95

А.В. Ли, Э.Ю. Люшина

Арзамасский политехнический институт (филиал) Нижегородского государственного технического университета им. Р.Е.Алексеева, Россия, Арзамас

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассматриваются различные подходы к оценке финансового состояния организации. Анализируются традиционный и альтернативный подходы к анализу финансового состояния организации.

В финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации важное место принадлежит управлению ее финансовым состоянием. Финансовое состояние коммерческой организации характеризует способность финансировать свою деятельность и обеспеченность коммерческой организации финансовыми ресурсами,

необходимыми для ее нормального функционирования, целесообразностью их размещения, интенсивностью и эффективностью использования.

К основным задачам управления финансовым состоянием коммерческой организации относятся:

- формирование достаточного объема финансовых ресурсов коммерческой организации в соответствии с потребностями ее предстоящей хозяйственной деятельности;
- оптимизация распределения сформированного объема финансовых ресурсов коммерческой организации по видам хозяйственной деятельности и направлениям использования;
- обеспечение высокой финансовой устойчивости коммерческой организации в процессе ее деятельности;
- поддержание постоянной платежеспособности коммерческой организации;
- максимизация результативного чистого денежного потока, обеспечивающая заданные темпы экономического развития коммерческой организации в условиях самофинансирования;
- минимизация потерь стоимости финансовых ресурсов в процессе их использования коммерческой организацией.

В процессе управления финансовым состоянием организации важную роль играет его анализ. Анализ финансового состояния организации можно определить как процесс изучения и прогнозирования финансового состояния, выявления его изменений во времени и установление причин (факторов), обусловивших его изменение.

Эффективность анализа финансового состояния предприятия непосредственно зависит от полноты и качества используемой информации. Для оценки финансового состояния, необходима информация, содержащаяся в бухгалтерской отчетности, которая позволит провести ретроспективный экспресс-анализ финансового состояния.

Главная цель анализа финансового состояния организации – формирования аналитического обеспечения и управления ее финансовым состоянием, получение определенного числа основных параметров, дающих объективную и обоснованную характеристику финансового состояния организации за отчетный период и прогноз на будущее.

В составе оценки финансового состояния может быть выделено ряд направлений, включающий оценку:

- имущественное положение;
- финансовой устойчивости; платежеспособности и ликвидности;
- деловой активности, комплексная оценка финансового состояния оборотные активы; внеоборотные активы;
- заемный капитал, краткосрочные обязательства;
- собственный капитал.

Методический инструментарий традиционного анализа финансового состояния составляют достаточно хорошо описанные во многих литературных источниках следующие приемы (способы) экономического анализа:

- способ абсолютных величин;
- способ относительных величин;
- способ средних величин; сравнение; группировка;
- графический способ;
- табличный способ;
- балансовый способ;
- способ цепных подстановок;
- способ абсолютных разниц.

Кроме того, анализ финансового состояния делится на внутренний и внешний. Внутренний анализ финансового состояния направлен на изучение состояния и движения финансовых ресурсов коммерческой организации, определение внутреннего рейтинга финансового состояния, выявление финансовых резервов и в конечном итоге на обеспечение

эффективного управления ликвидностью коммерческой организации. Его информационная база – финансовая отчетность и данные бухгалтерского финансового учета коммерческой организации. Пользователями информации внутреннего анализа финансового состояния являются администрация коммерческой организации и собственники.

Внешний анализ финансового состояния направлен на определение внешнего рейтинга финансового состояния коммерческой организации, оценку ее финансовой устойчивости, платежеспособности и надежности, чтобы тем самым уменьшить степень риска взаимодействия данной коммерческой организации и ее контрагентов. Его информационная база – финансовая отчетность коммерческой организации. Пользователи информации внешнего анализа финансового состояния делятся на две группы: пользователи с прямым финансовым интересом, объясняемым желанием получить прибыль на вложенные или предполагаемые к вложению в коммерческую организацию финансовые ресурсы, к которым относятся существующие и возможные кредиторы и инвесторы; пользователи с косвенным финансовым интересом, т.е. не имеющие таких тесных денежных отношений с коммерческой организацией: налоговые органы, финансовые органы, статистические органы, работники организации, профсоюзы, покупатели, местные власти и др.

Выделяют три основных этапа анализа финансового состояния коммерческой организации:

- предварительный анализ (экспресс-анализ) финансового состояния, который дает предварительное заключение о финансовом состоянии организации;
- углубленный анализ финансового состояния, характеризует финансовое состояние коммерческой организации за истекший отчетный период, а также возможное его изменения на ближайшую и долгосрочную перспективу;
- обобщающая оценка финансового состояния, формирует комплексную оценку финансового состояния, переходящих в случае необходимости в разработку мероприятий.

Центральной процедурой в системном анализе является построение обобщенной модели отображающей все факторы и взаимосвязи реальной ситуации, которые могут проявиться в процессе осуществления и принятие решений связанных с управлением и изучением финансовым состоянием организации. Полученная модель исследуется с целью принятия и выявления альтернативных вариантов управления.

На сегодняшний день традиционный анализ финансового состояния находит свое развитие в трудах Ильшевой Н.Н, Крылова С.И. По мнению данных авторов финансовое состояние организации определено как экономическая категория, представляющая собой степень способности коммерческой организации финансировать свою деятельность и характеризующаяся обеспеченностью коммерческой организации финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального ее функционирования, целесообразностью их размещения, интенсивностью и эффективностью использования, а также устойчивостью положения на рынке ценных бумаг (если коммерческая организация – открытое акционерное общество). Оно включает в себя две составляющие: статическую и динамическую.

Статическое финансовое состояние коммерческой организации отражает состояние ее активов, обязательств и собственного капитала на определенный момент времени, а динамическое финансовое состояние (финансовая динамика) отражает их движение в течение определенного временного интервала. Финансовую динамику следует рассматривать как своего рода связующее звено между ее статическими финансовыми состояниями на начало и конец периода, которое характеризуется финансовыми потоками коммерческой организации. Обратившись к содержанию и функциям управления финансовым состоянием коммерческой организации, авторы показали, что оно является составляющей ее финансового менеджмента и имеет специфическую, двойную систему присущих ему функций: с позиции финансов – обеспечивающая, распределительная и контрольная; с позиции менеджмента – планирование, организация, регулирование, мотивация, контроль, а также бухгалтерский учет и анализ финансового состояния. При этом в долгосрочной перспективе эффективное управление финансовым состоянием коммерческой организации

должно опираться на результаты стратегического финансового анализа ее деятельности. Авторами выделены два структурных элемента анализа финансового состояния коммерческой организации:

- оценка финансового состояния;
- прогнозирование финансового состояния.

В свою очередь оценка финансового состояния коммерческой организации включает в себя статическую и динамическую составляющие. Статическая оценка финансового состояния предполагает изучение состояния финансовых ресурсов коммерческой организации в конкретный момент времени, а динамическая – изучение движения финансовых потоков в течение определенного периода времени. В ходе достаточно подробного рассмотрения статического и динамического аспектов оценки финансового состояния коммерческой организации авторы пришли к выводу о том, что их результаты могут служить основой прогнозирования финансового состояния коммерческой организации, однако для его улучшения могут быть использованы лишь результаты статической оценки финансового состояния. Принципиальным в работе Илышевой Н.Н. и Крылова С.И. является то, что предлагаемая авторами концепция анализа финансового состояния коммерческой организации в качестве промежуточного этапа предполагает оценку и прогнозирование состояния финансовых ресурсов (статического финансового состояния) коммерческой организации, а потом на его основе уже прогнозирование ее финансовых потоков (т.е. динамического финансового состояния), существенно упрощая саму задачу прогнозирования финансового состояния коммерческой организации и сокращая затрачиваемое на ее решение время. Такая очередность прогнозирования в известном смысле представляется альтернативой сложившейся, традиционной, предполагающей сначала прогнозирование финансовых потоков, т.е. движения финансовых ресурсов, коммерческой организации, а уже затем их состояния. Помимо этого отправной точкой прогнозирования согласно авторской концепции может служить не только предполагаемый объем продаж, но и другие ключевые для коммерческой организации показатели.

На основе указанной выше концепции была разработана методика анализа финансового состояния коммерческой организации, состоящая из двух методов: метода корректировки значений аналитических коэффициентов и метода корректирующих финансовых потоков. Первый из них направлен на оценку и прогнозирование состояния финансовых ресурсов (статического финансового состояния) коммерческой организации и прогнозирование чистых финансовых потоков по статьям ее бухгалтерского баланса исходя из заданных значений аналитических коэффициентов и начального условия.

Второй же метод позволяет прогнозировать движение финансовых ресурсов (финансовые потоки), или динамическое финансовое состояние коммерческой организации, опираясь на итоги расчетов по первому методу и соответствующие начальные условия и допущения. В основе как первого, так и второго метода лежат системы уравнений, и оба они в совокупности составляют единую методику анализа финансового состояния коммерческой организации, которая может применяться как в чрезвычайных условиях, связанных с необходимостью вывода коммерческой организации из кризисного финансового состояния, так и в условиях так называемой нормальной хозяйственной деятельности. В случае необходимости авторская методика предполагает учет и объема продаж как начального условия. Использование в рамках данной методики математических методов позволило сформировать на ее основе аналитическую финансовую модель, разработать ее программное обеспечение, которое позволяет сделать практическое применение выше указанной методики наиболее приемлемым для пользователей, и провести его апробацию.

При этом в качестве основных направлений практического использования всех авторских разработок и прежде всего компьютерной программы в обосновании программ финансового оздоровления коммерческих организаций были рассмотрены оценка финансовой привлекательности коммерческой организации и прогнозирование мер по ее повышению, а

также диагностика финансовых затруднений и прогнозирование мер антикризисного управления финансовыми ресурсами коммерческой организации.

В заключении анализа подходов к оценке финансового состояния организации можно указать на важность аналитических процедур в управление финансовым состоянием организации.

Библиографический список

1. Шеремет А.Д., Ионова А.Ф. Финансы предприятий: Учебник – М.: ИНФРА-М, 2006. – 479 с.
2. Галицкая С.В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие – М.: Эскимо, 2009. - 652 с.
3. Ильшева Н.Н, Крылов С.И. Анализ в управлении финансовым состоянием коммерческой организации: - М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2008. – 240 с.
4. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент: Учебник – М.: Эксмо, 2007. – 768 с.
5. Шеремет А.Д., Ионова А.Ф. Финансы предприятий: Учебник – М.: ИНФРА-М, 2006. – 479 с.
6. <http://www.cfin.ru>.

Е.С. Лоховинина

Филиал ГОУ ВПО «Московский государственный университет технологий и управления»
в г. Мелеузе, Россия, Мелеуз

СОВРЕМЕННЫЙ ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ БАЛАНС В СФЕРЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

Высокотехнологичной продукцией являются предназначенные для продажи или обмена экономические блага, содержащие высокую долю добавленной стоимости и произведенные с использованием достижений науки и техники на конкретном историческом этапе.

Основными чертами высокотехнологичного рынка в последние годы становятся динамичное развитие, высокая потребность в инвестициях, узкая специализация, широкое использование аутсорсинга, всемерная государственная поддержка экспорта; перемещение большинства производственных площадок в развивающиеся страны при сохранении доминирующей роли передовых государств в области стратегического менеджмента и проведения НИОКР. Темпы прироста выпуска соответствующей продукции в 2-2,5 раза превышают темпы прироста обрабатывающей промышленности, а ежегодный объем мирового высокотехнологичного рынка превышает 4,3 трлн. долл.

Были исследованы наиболее значимые и перспективные для российской экономики субрынки высокотехнологичной продукции: гражданской авиации, ракетно-космической техники, химии и нефтехимии, информационно-коммуникационных технологий, продукции ОПК, атомной и водородной энергетики, nanoиндустрии, биотехнологий. К сожалению, статданные свидетельствуют о том, что декларации руководства России, связанные с инновационным ростом, концентрацией на приоритетном развитии высокотехнологических отраслей, остаются пока на бумаге, о чем свидетельствуют данные таблицы 1.

Таблица 1 – Товарная структура экспорта Российской Федерации (%)

	Годы							
	1995	2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Экспорт – всего в том числе:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
- продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	1,8	1,6	2,5	1,8	1,9	1,8	2,6	2,0
- минеральные продукты	42,5	53,8	57,3	57,8	64,8	65,9	64,9	69,6
- продукция химической	10,0	7,2	6,9	6,6	6,0	5,6	5,9	6,5

промышленности, каучук								
- кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,4	0,3	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1
- древесина и целлюлозно- бумажные изделия	5,6	4,3	4,2	3,9	3,4	3,2	3,5	2,5
- текстиль, текстильные изделия и обувь	1,5	0,8	0,7	0,6	0,4	0,3	0,3	0,2
- металлы, драгоценные камни и изделия из них	26,7	21,7	17,8	20,2	16,8	16,3	15,9	13,3
- машины, оборудование и транспортные средства	10,2	8,8	9,0	7,8	5,6	5,8	5,6	4,9
- прочие	1,3	1,5	1,4	1,1	1,0	1,0	1,2	0,9

За последние 14 лет стабильно и неуклонно увеличивалась только доля поставок минерального сырья (в первую очередь - углеводородов) с 42,5% в 1995 г. до 69,6 % в 2008 г. Даже несмотря на существенный прирост ценовых параметров данного сегмента мирового рынка, фактически, можно констатировать формирование в России государства с выраженным эффектом Гронингена.

Волатильный тренд поставок сельскохозяйственной продукции и продуктов питания в пределах от 1,6 до 2,6% в большей степени был обусловлен зависимостью от урожайности и мировых цен, нежели эндогенными факторами развития отечественного агропромышленного комплекса. По всем же остальным экспортно-ориентированным отраслям наблюдается значительный спад. Так, по кожевенному сырью и пушнине – сокращение доли четырехкратное, по текстилю и обуви – семикратное, по металлам и драгоценным камням - двукратное, по древесине и целлюлозно-бумажным изделиям – в 2,1 раза. Получается, что около 90% российского экспорта приходится на продукцию с низкой долей переработки, малой добавленной стоимостью. По сути, наша страна превратилась в сырьевой придаток более развитых в экономическом отношении государств.

Что же касается высокотехнологичного экспорта, то по используемой статистическими органами методике он локализован в поставках химической промышленности и машиностроительного комплекса. Около 90% российского экспорта приходится на продукцию с низкой долей переработки, малой добавленной стоимостью. Что же касается высокотехнологичного экспорта, то он локализован в поставках химической промышленности и машиностроительного комплекса. Суммарная доля указанных отраслей сократилась с 20,2 % в 1995 г. до 10,4% в 2008 г. При этом даже в них на долю собственно высокотехнологичной продукции приходится не более 11% валового объема по химической промышленности и 50% в машиностроении.

На сегодняшний день развитие высокотехнологичных рынков снова приобрело устойчивую динамику, при этом темпы прироста выпуска соответствующей продукции в 2-2,5 раза превышают темпы прироста мировой обрабатывающей промышленности. Ежегодный объем мирового высокотехнологичного сектора на конец 2008 г. превышал 4,3 трлн дол. в год (в ценах 2007 г.). С высокой долей вероятности можно прогнозировать, что в средне- и долгосрочной перспективе в этом секторе мировой торговли наибольшие перспективы роста будут иметь т.н. «интеллектуальные» услуги (финансовые, медицинские) и товары 6-го технологического уклада (микро-, нано- и биотехнологии).

Современный внешнеторговый баланс России в сфере высокотехнологичной продукции носит пассивный характер.

Исключение составляют субрынки продукции оборонно-промышленного комплекса и химической промышленности. Естественно, далеко не вся продукция, поставляемая на указанные рынки, является высокотехнологичной. Тем не менее, именно в них сосредоточен практически весь высокотехнологичный отечественный экспорт.

Таблица 2 - Объемы российского экспорта по отдельным высокотехнологичным товарным группам в 2008 г.

Товарная группа	Объем импорта, млрд. долл.	Структура, %
Неэлектрические машины	2,9	26,2
Химические продукты и материалы	2,1	19,0
Воздушные и космические летательные аппараты	2,2	19,8
Измерительные инструменты и оптика	0,86	7,7
Электрические машины	1,5	13,5
Электроника и телекоммуникационное оборудование	0,85	7,6
Компьютерная и офисная техника	0,13	1,3
Фармацевтические и лекарственные препараты	0,24	2,2
Другие товары	0,3	2,7
Итого	11,1	100,0

Анализ данных, приведенных в таблице показал, порядка 70% от общего объема товарной группы приходится на конгломерат предприятий, относящихся к оборонно-промышленному комплексу, в котором сконцентрировано производство практически всех неэлектрических машин, воздушных и космических аппаратов, электроники и телекоммуникационного оборудования, измерительных инструментов и оптики, а также значительной части электрических машин.

Противоположная картина наблюдается в области импорта (таблица 3). В нем, напротив, преобладают товары, относимые к высокотехнологичной продукции.

Таблица 3 – Товарная структура импорта Российской Федерации (%)

	Годы							
	1995	2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Импорт – всего в том числе:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
- продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	28,1	21,8	21,0	18,3	17,7	15,7	13,8	13,2
- минеральные продукты	6,4	6,3	3,8	4,0	3,1	2,4	2,3	3,1
- продукция химической промышленности, каучук	10,9	18,0	16,8	15,8	16,5	15,8	13,8	13,1
- кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,3	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4
- текстиль, текстильные изделия и обувь	5,7	5,9	4,8	4,3	3,7	4,0	4,3	4,4
- древесина и целлюлозно-бумажные изделия	2,4	3,8	4,2	3,8	3,3	2,9	2,7	2,4
- металлы, драгоценные камни и изделия из них	8,5	8,3	7,3	8,0	7,7	7,7	8,2	7,3
- машины, оборудование и транспортные средства	33,6	31,4	37,4	41,2	44,0	47,7	50,9	52,7
- прочие	4,1	4,1	4,3	4,3	3,7	3,5	3,6	3,4

При этом остаются на весьма стабильно высоком уровне валовые поставки металлов и драгоценных камней (вариация от 7,3 до 8,5% по доле поставок), химической продукции (от 10,9 до 18%), кожевенной продукции и пушнины (от 0,3 до 0,4%), одежды, обуви, текстиля (от 3,7 до 5,9%), древесины и целлюлозно-бумажных изделий (от 2,4 до 4,2%).

Единственным позитивным явлением на этом фоне является сокращение доли поставок зарубежного продовольствия с 28 до 13%. Хотя и в данном аспекте не стоит испытывать особых иллюзий – доля зарубежных продуктов питания в рационе россиян до сих пор запредельно велика, а сокращение указанной доли в большей мере связано с непропорциональным увеличением стоимости других товаров. При этом доминирующей статьёй экспорта остаются «машины, оборудование и транспортные средства». В 2008 г. на них приходилось 52,7% импорта.

По итогам 2008 г. объем российского экспорта высокотехнологичной продукции составил чуть более 11 млрд. долл., что составляет 0,26% мирового рынка. Получается, что по этому показателю Россия не только не может претендовать на лидерство, но и с трудом удерживает позиции в группе стран «второго эшелона». Исключение составляют субрынки продукции оборонного назначения и химической промышленности, в которых сосредоточен практически весь высокотехнологичный отечественный экспорт.

Таблица 4 – Объемы импорта в Россию по отдельным высокотехнологичным товарным группам в 2008 г.

Товарная группа	Объем импорта, млрд. дол.	Структура, %
Неэлектрические машины	2,0	6,0
Химические продукты и материалы	2,3	6,8
Воздушные и космические летательные аппараты	1,5	4,5
Измерительные инструменты и оптика	2,9	8,6
Электрические машины	7,2	21,4
Электроника и телекоммуникационное оборудование	8,6	25,6
Компьютерная и офисная техника	2,8	8,4
Фармацевтические и лекарственные препараты	6,3	18,7
Итого	33,6	100,0

В этой связи весьма симптоматичным является и то, что ГК «Ростехнологии» была создана на базе государственного посредника в области военно-технического сотрудничества - ФГУП «Рособоронэкспорт». Научно-технологический задел созданный в советский период до сих пор обеспечивает выпуск товаров, конкурентоспособных на мировом рынке.

По некоторым товарным группам ситуация может быть несколько лучшей или несколько худшей. Представленные в таблице 4 данные свидетельствуют о том, что наибольший вес в мировом экспорте нашей страны занимают химические продукты, неэлектрические машины, а также аэрокосмическая техника.

Таблица 5 - Результаты рейтингового ранжирования стран-экспортеров высокотехнологичной продукции в 2008 г.

	Показатели		
	млрд. дол. США	% от мирового объема	Ранг
Китай	456	10,5	1
США	432	10,0	2
Германия	331	7,6	3
Япония	225	5,2	4
Гонконг	192	4,4	5
Великобритания	175	4,0	6
Сингапур	159	3,7	7
...
Россия	11,1	0,26	33
Всего в мире	4331	100%	-

По абсолютным объемам экспорта высокотехнологичной продукции наша страна находится на уровне таких государств как Португалия или Словакия, уступая Республике Корея в 14 раз, КНР и США – более чем в 40 раз. Следует отметить, что за последнее десятилетие доля России в мировом высокотехнологичном экспорте фактически не менялась, оставаясь на уровне статистической погрешности.

В результате перераспределения сил на мировых рынках сложилось несколько группировок лидерства по ключевым направлениям высокотехнологичного производства. Китай, Сингапур, Южная Корея и другие страны ЮВА заняли лидирующие позиции в экспорте массовой продукции в области электроники, компьютерной и телекоммуникационной техники. В области тяжелого машиностроения и химии первенство принадлежит США, Франции, Германии. В экспорте продукции фармацевтики и биотехнологий преуспели Бельгия, Швейцария, другие европейские страны. В итоге по высокотехнологичному экспорту Россия пока не только не может претендовать на лидерство, но и с трудом удерживает позиции в группе стран «второго эшелона». Единственным исключением является рынок продукции военного назначения. При этом, в условиях открытой экономики отечественные товары, неконкурентоспособные на внешних рынках, быстро теряют конкурентоспособность и на внутренних, вытесняясь импортом. Поэтому целые отрасли начинают испытывать нехватку финансовых ресурсов, что рано или поздно приводит к их необратимой технологической деградации.

Также невелика доля Российской Федерации и в мировом импорте высокотехнологичных товаров. В 2008 г. она вдвое уступала доле Мексики, в десять раз – Китая, в пятнадцать – США. Если по экспорту исследуемых товаров Россия занимает 33 место, то по импорту – 20 место. Это означает, что помимо слабо развитого экспорта, в нашей стране наблюдается также относительно невысокий внутренний спрос на высокотехнологичную импортную продукцию (таблица 6).

Сегодня Россия обладает продукцией ОПК, способной успешно конкурировать с зарубежными аналогами. Пользуются стабильным спросом истребители семейств МиГ и Су, комплексы ПВО, некоторые виды военно-морской техники. Из года в год растет объем валютных платежей, общий портфель заказов на поставку оборонной продукции превысил 30 млрд. долл., что обеспечивает приемлемый уровень поступлений в среднесрочной перспективе. Тем не менее, практически по всем видам оборонной продукции в ближайшие годы количество угроз отечественному высокотехнологичному экспорту ОПК будет возрастать, а возможности сужаться. Абсолютные показатели, представленные на рис.1, не в полной мере отражают реальное положение дел в этой сфере. С учетом инфляции и изменений курса доллара получается, что реальные стоимостные объемы поставок за последние годы остались практически на прежнем уровне.

Значительную проблему в экспорте высокотехнологичной продукции ОПК представляет малое количество принципиально новых разработок, почти все является реализацией давних идей, их модернизацией. Другой проблемой, которая в последние годы приобретает крайние формы, становится качество выпускаемой продукции и своевременное выполнение контрактных обязательств. Так, в 2008 г. было получено свыше 1600 рекламаций, из которых менее 100 удалось отклонить. Почти все крупные поставки были связаны с конфликтными ситуациями, потребовали от российского руководства значительных усилий по минимизации репутационных потерь.

Следовательно, внешнеторговый баланс России в сфере высокотехнологичной продукции имеет пассивный характер. Исключение составляют субрынки продукции оборонного назначения и химической промышленности. Как уже отмечалось, далеко не вся продукция, поставляемая на указанные рынки, является высокотехнологичной. Тем не менее, в них сосредоточен практически весь высокотехнологичный отечественный экспорт.

В таких условиях существенно возрастает значимость использования маркетинговых подходов, которые во многом до сих пор остаются невостребованными. Отчасти это связано с объективными причинами: высокой политизацией рынка высокотехнологичной продукции

ОПК, его закрытостью. Отчасти низкая востребованность маркетингового инструментария связана с субъективными причинами, обусловленными спецификой подбора и расстановки персонала в организациях-экспортерах. Тем не менее, сегодня на мировом рынке используются разнообразные формы позиционирования оборонной продукции, сегментирования рынка, рекламы товаров и услуг ОПК, их продвижения на мировой рынок, PR-акций, маркетингового ценообразования, брендинга, других элементов маркетинга. Все ведущие экспортеры реализуют программы развития высокотехнологичного экспорта оборонной продукции, завоевания и удержания ниш, дискредитации и локализации сфер влияния конкурентов.

Библиографический список

1. Проект долгосрочного прогноза научно-технологического развития Российской Федерации (до 2025 года). М.: РАН, 2008. С.147.
2. http://www.gks.ru/wps/portal/!ut/p./cmd/cs/.ce/70_A/.s/7_0_375/
3. http://www.gks.ru/bgd/regl/b09_11/IssWWW.exe/Stg/d03/26-11.htm

Ю.Н. Луценко

ОУ ВПО «Белгородский университет потребительской кооперации», Белгород

ОЦЕНКА ФАКТОРОВ МАКРОСРЕДЫ, ОКАЗЫВАЮЩИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗРАБОТКУ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В статье проведена оценка факторов макросреды туристских организаций TEMPLES-анализа. В качестве экспертов для проведения анализа выбраны руководители туристских организаций г. Белгорода и г. Курска, на основании мнения которых в статье определены ключевые факторы макросреды, которые следует учитывать при формировании стратегии устойчивого развития туристских организаций.

На современном этапе развития экономики устойчивое развитие организации предполагает ее взаимосвязь с внешней средой, представляющей собой множество взаимосвязанных факторов, которые оказывают влияние на все процессы организации на макро- и микро-уровне. Ключевой задачей организации является выделение факторов макросреды, оказывающих доминантное влияние на разработку стратегических направлений развития организации.

Применительно к сфере туризма нами сформулировано понимание устойчивого развития туристских организаций, которое, на наш взгляд, предполагает разработку и реализацию стратегии устойчивого развития туристских организаций, основанной на рациональном использовании ресурсов, способствующем удовлетворению потребностей туристов и обеспечению успешного функционирования туристских организаций.

Анализ макроокружения позволяет оценить положение организации и предложить наиболее оптимальные стратегические направления развития туристской организации в перспективе. Макросреда характеризуется многообразием экзогенных факторов, которые целесообразно объединять в группы, а затем производить учёт наиболее важных для функционирования туристской организации.

Специалистами в области маркетинга предлагаются различные методы анализа макросреды, к основным из которых относятся PEST-анализ, STEEP-анализ и т. д.

На наш взгляд, наиболее целесообразным для анализа факторов макросреды туристских организаций, представленных в качестве объекта исследования диссертации, является применение TEMPLES-анализа, предложенного Гершуном А. и Горским М. [2].

Для этого метода анализа характерно выделение следующих групп факторов макроокружения туристской организации: технологические (Т), экономические (Е), рыночной

ситуации (маркетинговые) (M), политические (P), законодательные (L), экологические (E), социальные (S).

На наш взгляд, именно предложенные в данном методе анализа факторы оказывают наибольшее влияние на развитие туристских организаций.

Немаловажно отметить, что туристские организации не в состоянии оказывать влияние на факторы макроокружения, но они вполне могут выявить стратегические факторы, которые следует учитывать при формировании стратегии устойчивого развития. Нам представляется логичным применение экспертного подхода к определению влияния факторов макросреды, предложенный Баумгартеном Л. В. [1], и наиболее оптимальный, по его мнению, для организаций сферы туризма. В качестве экспертов выбраны руководители туристских организаций г. Белгорода и г. Курска (10 человек).

Предварительно нами составлен перечень факторов макросреды (один, оказывающий положительное и один, оказывающий отрицательное влияние на деятельность туристских организаций), которые, по нашему мнению, оказывают наибольшее влияние на деятельность туристских организаций.

Эксперты по пятибалльной шкале оценивают влияние предложенных факторов на деятельность туристских организаций и устанавливают значимость (вес) каждого выделенного ими фактора с использованием пятибалльной шкалы (прил.). В итоговую таблицу нами заносятся оценки и веса, наиболее часто обозначенные экспертами по каждому фактору. Затем установленные в балльной шкале веса нормируются путём нахождения всех весов и деления каждого на эту сумму. Тогда сумма всех нормированных весов будет равна единице.

Нормирование весовых коэффициентов производится с целью получения оценки общего влияния совокупности всех факторов, оказываемого на деятельность туристских организаций.

Далее нами определены взвешенные оценки каждого фактора путём умножения оценки этого фактора на его вес, после чего определяется сумма всех взвешенных оценок факторов, характеризующая степень реагирования организации на совокупность факторов макроокружения.

В таблице 1 обозначены отобранные руководителями факторы, их оценка и вес, нормированный вес и взвешенная оценка.

Факторы внешней среды туристских организаций

Таблица 1

№ п/п	Группа факторов	Наименование фактора, его положительное или отрицательное влияние	Вес	Нормированный вес (отношение веса фактора к итоговому значению колонки «вес»)	Оценка фактора	Взвешенная оценка (произведение нормированного веса и оценка фактора)
1	Технологические	Использование прогрессивных стандартов обслуживания (п)	5	0,085	4	0,34
		Высокая стоимость приобретения технологий, обслуживающих туристский бизнес (-)	3	0,0515	4	0,206
2	Экономические	Влияние мирового финансового кризиса(-)	5	0,085	5	0,425

		Уменьшение налоговой нагрузки на туристские организации (п)	4	0,068	4	0,272
3	Факторы рыночной ситуации (маркетинговые)	Увеличение расходов потребителей на отдых, туризм, путешествия (п)	5	0,085	5	0,425
		Высокий уровень конкуренции в отрасли (-)	5	0,085	5	0,425
4	Политические	Наличие отрицательного мнения о России в различных странах, затрудняющее развитие въездного туризма (-)	3	0,0515	5	0,257
		Определение туризма инновационной сферой в России (п)	5	0,085	3	0,255
5	Законодательные	Наличие барьеров к осуществлению туристской деятельности (например, отмена лицензирования туристской деятельности, введение финансового обеспечения) (-)	4	0,068	5	0,34
		Наличие программ развития туризма на федеральном и региональном уровнях (п)	4	0,068	3	0,204
6	Экологические	Возрастание неблагоприятного воздействия туризма на окружающую среду (-)	5	0,085	4	0,34
		Возрастание осведомлённости о снижении себестоимости при целесообразном использовании туристских ресурсов (п)	5	0,085	3	0,255
7	Социальные	Активность потребителей и их общественных объединений (п)	3	0,0515	2	0,103
		Сложность дифференцирования потребителей с учётом				

	национальных особенностей, уровню дохода, образования, социальному статусу (-)	2	0,035	2	0,07
Итого		59	1		3,92

Отметим, что нами проведена общая оценка факторов макросреды, оказывающих влияние на функционирование туристских организаций Белгородской и Курской области. Анализ данных таблицы позволяет сделать следующие выводы:

- взвешенная оценка всех факторов положительной направленности составляет 1,854 балла, в то время как взвешенная оценка всех факторов отрицательной направленности составляет 2,08 балла. То есть, можно сделать вывод о том, что на данном этапе развития туристских организаций факторы отрицательной направленности оказывают большее влияние на деятельность туристских организаций;

- реакция туристских организаций на действие совокупности факторов макросреды (взвешенная оценка) равна 3,92 балла, что выше среднего значения, равного 2,5 балла. Иными словами, по мнению экспертов, факторы макросреды оказывают существенное влияние на деятельность анализируемых туристских организаций;

- наиболее значимыми факторами являются факторы рыночной ситуации (маркетинговые), их суммарный вклад в общую оценку составляет 0,85 балла, что значительно больше оценки влияния остальных групп факторов;

- взвешенные оценки факторов дифференцированы в пределах от 0,425 балла до 0,07 балла, что свидетельствует о широком диапазоне степени влияния факторов макросреды на функционирование туристских организаций;

- на основании анализа нами выделены 7 факторов, имеющих наибольшую взвешенную оценку: использование прогрессивных стандартов обслуживания, влияние мирового финансового кризиса, увеличение расходов потребителей на отдых, туризм, путешествия, высокий уровень конкуренции в отрасли, наличие отрицательного мнения о России в различных странах, затрудняющее развитие въездного туризма, наличие барьеров к осуществлению туристской деятельности (например, отмена лицензирования туристской деятельности, введение финансового обеспечения), возрастание неблагоприятного воздействия туризма на окружающую среду. На наш взгляд эти факторы и следует отнести к ключевым факторам, которые необходимо учитывать при формировании стратегии устойчивого развития туристских организаций.

Таким образом, на основании анализа факторов макросреды туристских организаций г. Курска и г. Белгорода, нам представляется возможным сделать вывод о том, что при разработке стратегии развития туристских организаций следует, прежде всего, учитывать факторы рыночной ситуации (маркетинговые), оказывающие наибольшее влияние на деятельность туристских организаций. Немаловажным является учёт экономических факторов, особенно последствий мирового финансового кризиса, который вполне можно считать индикатором способности туристских организаций сохранять конкурентоспособное положение в отрасли. Неотъемлемым условием обеспечения устойчивого развития является и учёт экологических факторов, понимание того, что только целесообразное и экологоориентированное использование туристских ресурсов позволит туристским организациям и отрасли в целом устойчиво развиваться.

Библиографический список

1. Баумгартен Л. В. Методы анализа макросреды организации. Основанные на группировке факторов // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2008. № 2(74). – с. 163-169
2. Гершун А., Горский М. Технологии сбалансированного управления. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005

ГЕНДЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

Статья посвящена исследованию гендерных особенностей развития человеческого потенциала региона на примере Республики Татарстан. В ней анализируются причины и масштабы гендерных различий в оплате труда, динамика показателей занятости, безработицы, уровня образования, здоровья населения в гендерном разрезе. На основе выявленных проблем определяются перспективные направления достижения гендерного равенства.

Концепция достойного труда, предложенная МОТ, предполагает реализацию принципа равенства прав и возможностей для мужчин и женщин в сфере труда, что также совпадает с основными принципами Концепции человеческого развития. Учет гендерного фактора в развитии человеческих ресурсов представляет собой инновационный подход в социально-экономическом развитии, так как доказано, что гендерное неравенство негативно влияет на экономическое развитие регионов.

Республика Татарстан находится в числе субъектов Российской Федерации, в которых осуществлено многое из того, что можно назвать гендерными достижениями. В социально-экономическом развитии такими достижениями являются:

- высокий по международным нормам уровень экономической активности и рыночной занятости женщин. Это считается важным, так как рыночная занятость дает основной источник денежного дохода, служит предпосылкой экономической независимости, создает возможности для развития личности в различных областях общественной жизни. В 2007 г. Уровень экономической активности женщин трудоспособного возраста в Республике Татарстан составлял 72%, уровень занятости 76%, удельный вес женщин в общей численности работников – 55% [2, С.118,132];

- высокий уровень занятости женщин в несельскохозяйственных отраслях экономики, в т.ч. в сферах деятельности, определяющих экономическое развитие республики. Занятость в несельскохозяйственных и передовых отраслях определяет уровень профессионального потенциала женщин, их вклад в экономическое развитие региона;

- высокая доля в женщин в органах государственной власти Республики Татарстан (73% на начало 2008 г.), а также занимающих муниципальные должности (69%) [2, С.230,240];

- высокий уровень образования женщин, в т.ч. занятых женщин (гендерная асимметрия в пользу женской части населения), позитивная динамика изменения уровня образования женщин и мужчин за годы рыночных преобразований;

- высокая доля женщин, получающих профессиональное образование, особенно в системе высшего профессионального образования. В 2008/09 учебном году девушки составляли среди учащихся средних специальных учебных заведений республики 49%, среди студентов высших учебных заведений – 58%.

Несмотря на перечисленные достижения, переход к рынку сопровождался ослаблением позиций женщин в сфере труда и занятости, возникновением новых гендерных проблем и обострением прежних. Оценивая динамику процессов за последние 15 лет, можно говорить о росте гендерной асимметрии и неравенства возможностей в целом по России и в Республике Татарстан в отдельности.

При равенстве прав мужчин и женщин в сфере труда и занятости, закрепленных законодательно, наиболее острой гендерной проблемой в Республике Татарстан является неравенство в оплате труда. На республиканском рынке труда, как и во всех других регионах

России, средняя заработная плата женщин ниже заработной платы мужчин. За последние годы разрыв в оплате труда мужчин и женщин постоянно увеличивался. Если в 2001 г. в республике он составлял 35%, в России в целом 30%, то в 2007 г. – в республике 40%, а в России 36% [2, С. 456]. В настоящее время Республика Татарстан имеет один из самых высоких по Приволжскому федеральному округу показателей гендерного неравенства в оплате труда. Более высоким уровнем характеризуется только Оренбургская область.

Следствием разницы в оплате труда является гендерный разрыв в начисленных пенсиях. Так, в 2008 г. Средний размер начисленной пенсии у женщин республики составлял 90% пенсии мужчин, в 2001 г. – 89%.

Можно выделить несколько факторов, которые обуславливают более низкую ценность человеческого капитала женщин, выраженную уровнем оплаты труда. Существование гендерной профессиональной сегрегации по определенным профессиям, отраслям и должностям приводит к тому, что труд женщин оценивается ниже мужского труда.

В Республике Татарстан, как и в других регионах России, женщины преимущественно концентрируются в отраслях с наименее высоким уровнем оплаты труда. Почти две трети работающих женщин республики заняты по видам экономической деятельности, в которых заработная плата не превышает среднереспубликанский уровень. Это розничная торговля (зарплата составляет 76% среднереспубликанского уровня), гостиницы и рестораны (зарплата составляет 73%), образование (зарплата равна 59%), здравоохранение и предоставление социальных услуг (зарплата равна 71%), предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг (зарплата равна 84%). Для мужской занятости характерна противоположная ситуация: мужчины сконцентрированы в обрабатывающем производстве, производстве и распределении электроэнергии, газа и воды, в производствах, связанных с добычей полезных ископаемых, строительстве, в госуправлении, на транспорте и связи, т. е. в сферах деятельности с более высоким уровнем оплаты труда [4, С.5,6].

Проблема вертикальной сегрегации характерна для большинства субъектов Российской Федерации. Несмотря на более высокий уровень профессионального образования работающих женщин, широко распространенной практикой является их закрепление на менее статусных рабочих местах с худшими условиями продвижения по служебной лестнице и оплаты труда (вертикальная сегрегация получила название «стеклянный потолок», т.е. некоторый уровень в карьерной иерархии, выше которого женщины практически не имеют возможности подняться). При этом наблюдается закономерность: чем более развит регион, тем ниже доступ женщин в сферу принятия решений. Данная закономерность в целом проявляется и в регионах Приволжского федерального округа. Исключением является Республика Татарстан, регион с высоким уровнем социально-экономического развития, где наблюдается относительно высокое представительство женщин в высших органах государственной власти и управления. Однако высшие эшелоны исполнительной и законодательной власти в республике на уровне первых руководителей являются исключительно сферой мужского влияния.

Разница в оплате труда мужчин и женщин в экономике складывается за счет как недискриминационных, так и дискриминационных факторов. Дискриминация на рынке труда имеет место тогда, когда работникам с одинаковыми квалификационными характеристиками за труд, равный по количеству и качеству, платят разную заработную плату. К сожалению, проблемы гендерной дискриминации в Республике Татарстан недостаточно изучены. Сложность исследования связана со скрытым характером этого явления и отсутствием статистических показателей. По данным российских исследований [1, С. 144, 156], превышение оплаты труда мужчин над женщинами на 46-52% формируется за счет дискриминационных факторов.

Характеризуя в целом женскую занятость в республике можно сделать вывод, что она больше связана с социальными гарантиями, регламентированным рабочим временем, с физически легким трудом, но также с более низкой оплатой и неоплачиваемым трудом в домашнем хозяйстве. Мужская занятость больше связана с теми сферами, где не только

более высокий уровень оплаты, но и меньше социальных гарантий, больше риска, чаще имеет место нерегламентированный рабочий день, больший уровень напряженности труда и физических нагрузок, худшие условия труда и более высокий травматизм.

О равенстве возможностей мужчин и женщин на рынке труда также свидетельствуют показатели уровня и продолжительности безработицы. Проблеме безработицы в Республике Татарстан присуща такая ее общероссийская гендерная характеристика, как низкая феминизация. Во-первых, в составе безработных (по методологии МОТ) доминируют мужчины: в 2008 г. Их доля составляла 54,2%. Во-вторых, уровень безработицы женщин был ниже соответствующего показателя для мужчин. В 2008 г. Средний уровень безработицы женщин составлял 4,5% экономически активного населения против 5,3% для мужчин [6, С.112].

В структуре зарегистрированных безработных в республике, как и в других регионах России, преобладали женщины (в 2008 г. Их доля составляла 68%). Считается, что этот факт свидетельствует о более низкой конкурентоспособности женщин на рынке труда, и связан с гендерными различиями в стратегиях поиска работы. Женщины испытывают более серьезные проблемы с трудоустройством, что находит отражение в более высокой средней продолжительности её поиска.

В целом, женская безработица в республике характеризуется тем, что она зарегистрированная, более длительная, больше связана с высвобождением по инициативе работодателя. Мужская безработица характеризуется тем, что она в большей степени незарегистрированная, менее длительная, меньше, чем женская, связана с высвобождением.

Система образования в Республике Татарстан, как и в России в целом, характеризуется равной степенью доступности для представителей обоих полов. Проблема гендерной асимметрии, то есть неравного представительства мужчин и женщин, начинается с уровня среднего профессионального образования. В силу того, что увеличение экономической отдачи от образования в виде повышения заработной платы для мужчин наступает с получением среднего профессионального образования, а для женщин — высшего, сложилась следующая ситуация: девушки не представлены в достаточной мере в учреждениях начального и среднего профессионального образования, а юноши — в учреждениях высшего образования. Негативными последствиями такого распределения являются неравенство мужчин с женщинами в уровне образования и тенденция к увеличению его гендерного разрыва при отставании мужской части населения.

Согласно переписи населения 2002 г., в Республике Татарстан на тысячу человек соответствующего пола в возрасте от 15 лет и старше приходилось: с высшим профессиональным образованием — 122 женщины и 110 мужчин; с неполным высшим — 26 женщин и 22 мужчины; со средним профессиональным — 294 женщины и 270 мужчин; с начальным профессиональным — 143 женщины и 231 мужчина. Статистика показывает, что занятые женщины республики также имеют более высокий уровень образования, чем работающие мужчины.

Продолжительность жизни — одна из немногих характеристик, при анализе которой можно говорить об обратном проявлении гендерного «неравенства», когда мужчины, а не женщины находятся в заметно худшем положении. Женщины в Российской Федерации и ее регионах живут намного дольше своих ровесников мужчин. Разница между показателями ожидаемой продолжительности жизни при рождении для мужчин и женщин в Республике Татарстан по итогам 2008 г. Составила 12,19 лет (в среднем по России — 12,33 года). При этом Республика Татарстан имеет самые высокие показатели продолжительности жизни и мужчин (63,98 лет), и женщин (76,17 лет) по Приволжскому федеральному округу [5, С. 73].

Анализ гендерных аспектов человеческого развития в Республике Татарстан показывает, что в этой сфере сложились проблемы, которые имеют преимущественно общероссийский характер. По отдельным показателям республика демонстрирует лучшее положение по сравнению со среднероссийскими, по другим — несколько худшее.

По индексу развития человеческого потенциала с учетом гендерного фактора (ИРГФ) Республика Татарстан занимает 4 место после Москвы, Тюменской области, Санкт-Петербурга среди 80 субъектов Российской Федерации, для которых был рассчитан индекс (см. табл. 1). В общем рейтинге регионов России по уровню развития человеческого потенциала Республика Татарстан также занимает 4 место, имея показатель ИРЧП свыше 0,8 (0,834), что соответствует уровню высокоразвитых стран [3, С. 200].

Таблица 1

Индекс человеческого развития по регионам России с учетом гендерного фактора [3]

	Место по ИРГФ	ИРГФ	Продолжительность жизни, лет		Охват образованием детей и молодежи в возрасте 7-24 лет, %		Оценка дохода, долл. ППС		Место по ИРЧП
			женщины	мужчины	женщины	мужчины	женщины	мужчины	
Российская Федерация		0,801	73,2	60,4	76,0	68,0	9319	17814	
Регионы-лидеры									
Москва	1	0,906	76,5	67,2	126,0	105,0	22677	34757	1
Тюменская область	2	0,882	74,1	62,1	72,0	69,0	36758	69565	2
Санкт-Петербург	3	0,848	74,8	62,8	106,0	89,0	10720	18737	3
Республика Татарстан	4	0,828	75,6	62,7	77,0	72,0	11471	22241	4
Томская область	5	0,812	72,9	60,5	85,0	75,0	9638	20148	5
Регионы-аутсайдеры									
Еврейская автономная область	76	0,726	68,1	55,3	71,0	51,0	5232	9577	76
Чеченская Республика	77	0,717	76,8	69,1	59,0	59,0	1659	3134	77
Республика Алтай	78	0,717	68,9	56,6	69,0	64,0	4397	5246	78
Республика Ингушетия	79	0,701	79,8	71,9	45,0	47,0	1322	2012	79
Республика Тыва	80	0,689	63,8	53,3	71,0	63,0	4008	4391	80

Наиболее острыми и первоочередными для республики гендерными проблемами, которые требуют принятия действенных мер, в настоящее время являются:

- в области обеспечения доходов и достойного уровня жизни, труда и занятости — разрыв в оплате труда женщин по сравнению с оплатой труда мужчин, значительная часть которого формируется механизмами скрытой дискриминации;
- в области образования — отставание мужчин от женщин в уровне образования, низкая экономическая эффективность инвестиций в образование женщин, которая проявляется в более низкой оплате труда; сегрегация по уровням, направлениям и специальностям обучения, которая закладывает профессиональную сегрегацию в экономике;
- в области здоровья и продолжительности жизни — низкая ожидаемая продолжительность жизни и высокий уровень смертности мужчин, особенно трудоспособного возраста;
- в области управления и принятия решений — недостаточно высокий уровень представительства женщин в законодательной и исполнительной власти на уровне принятия решений, на высших руководящих должностях.

Республике Татарстан как субъекту Российской Федерации, обладающему соответствующим экономическим и политическим потенциалом, а также полномочиями,

необходимо выработать свои механизмы, политику и приоритеты в решении гендерных проблем.

Можно определить некоторые перспективные направления и задачи деятельности на региональном уровне, реализация которых будет способствовать достижению гендерного равенства. Такими направлениями в первую очередь являются:

- разработка и принятие Гендерной стратегии Республики Татарстан; переход от патернализма как основного принципа политики в отношении женщин к принципу равенства возможностей мужчин и женщин в различных областях общественной жизни;
- совершенствование республиканского государственного механизма в части формирования его структур в органах государственной власти и управления. Например, при Правительстве РТ могла бы быть создана Межведомственная комиссия по вопросам обеспечения гендерного равенства, при руководителях высшего уровня введены должности советников по гендерным проблемам и гендерному равенству, должность полномочного представителя Президента РТ по гендерному равенству;
- повышение представительства женщин в Государственном Совете РТ, в Правительстве РТ и других органах власти на уровне принятия решений, использование для этого механизмов так называемой «позитивной дискриминации», например, введение системы квот для женщин – депутатов;
- проведение обязательной гендерной экспертизы существующего и разрабатываемого регионального законодательства, а также программ социально-экономического развития Республики Татарстан и антикризисных программ;
- разработка и осуществление региональных программ развития малого предпринимательства с обязательным выделением мер по развитию женского и семейного предпринимательства;
- развитие гибких форм занятости (неполная занятость, гибкий график работы, дистанционная занятость и пр.), а также осуществление инвестиций в развитие рынка социальных услуг по уходу и воспитанию детей, позволяющих женщинам совмещать функции матери и работницы. Последнее особенно актуально в условиях реализации демографической политики, направленной на повышение рождаемости;
- развитие гендерной статистики, разработка и внедрение статистических показателей, отражающих гендерную ситуацию в различных сферах жизни.

Библиографический список

1. Гендерное неравенство в современной России : сквозь призму статистики. Отв. ред. и сост. М.Е.Баскакова. – М. : Едиториал –УРСС, 2004.- 345 с.
2. Женщины и мужчины России, 2008 : стат.сб./ Росстат. – М., 2008. – 281 с.
3. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации, 2008 / под ред. А.Г. Вишневского, С.Н. Бобылева. – М. : Весь мир, 2009. – 208 с.
4. Социально – экономическое положение Республики Татарстан, № XII – 2009 (январь-декабрь) / Татарстанстат. – Казань, 2010. –164 с.
5. Социальное положение и уровень жизни населения России, 2009 : стат.сб. / Росстат. – М., 2009. – 503 с.
5. Труд и занятость в России, 2009 : стат. Сб. / Росстат. – М., 2009. – 623 с.

ПЕРЕДОВОЙ ОПЫТ КРЕСТЬЯНСКО-ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ АМУРСКОЙ ОБЛАСТИ

В настоящее время в России малые формы хозяйствования агропромышленного комплекса вносят существенный вклад в продовольственное обеспечение страны, производят около 60 % объёма всей сельхозпродукции, а также имеют ключевое значение для обеспечения социальной стабильности в сельских территориях.

В Амурской области малые формы хозяйствования в агропромышленном комплексе области представлены крестьянско-фермерскими хозяйствами (КФХ), личными подсобными хозяйствами (ЛПХ) и сельскохозяйственными потребительскими кооперативами (СХПК).

По данным Управления Федерального агентства кадастра объектов недвижимости по Амурской области, по состоянию на 01.01.2009, в области зарегистрировано 1323 крестьянских (фермерских) хозяйств. Площадь отведённых им земель составляет 263,7 тысяч га (в среднем около 200 га на одно хозяйство), из которых сельскохозяйственные угодья занимают 248,6 тысяч га, в том числе пашни – 213,7 тысяч га.

Из общего количества фермерских хозяйств товарным производством занимаются одна третья часть.

В 2008 году объём производства сельскохозяйственной продукции в крестьянско-фермерских хозяйствах Амурской области в фактических ценах составил 1750,0 миллионов рублей, или 11,5% от продукции, произведённой в хозяйствах всех категорий. В том числе продукции растениеводства произведено на сумму 1476,8 миллионов рублей (16,7%), животноводства – 273,0 миллионов рублей (4,3%).

Посевные площади сельскохозяйственных культур под урожай 2009 года в крестьянско-фермерских хозяйствах составили 213,1 тысяч га (28,1 %) от общей посевной площади.

По состоянию на 01.10.2009 в крестьянских хозяйствах насчитывалось:

- 6,5 тыс. голов крупного рогатого скота, в том числе коров 2,9 тысяч голов (6,8% и 6% соответственно от поголовья скота в хозяйствах всех категорий);
- 10,4 тысячи голов свиней (13,6%);
- 103,5 тысяч голов птицы (3,9%);
- 9,8 тысяч голов овец и коз (28,0%).

В Амурской области 87,2 тысяч семей имеют личные подсобные хозяйства, общая площадь их земельных участков составляет 30,1 тысяч га (по данным Управления Федерального агентства кадастра объектов недвижимости по Амурской области по состоянию на 01.01.2009). На каждое ЛПХ приходится в среднем по 34,5 сотки земли. В частных подворьях области производится около 50% валовой продукции сельского хозяйства, в структуре производства отдельных видов продукции на долю ЛПХ приходится наибольший удельный вес.

В 2008 году в личных подсобных хозяйствах было произведено 93,3% картофеля, 86,9% овощей, 77,2% молока, 49,7% мяса всех видов (в живом весе), 20,8% яиц, 94% мёда от общего объёма производства этих видов продукции.

Годовой прирост продукции крестьянско-фермерских хозяйств составил в 2008 году 2,9%, прирост продукции личных подсобных хозяйств – 2,2%.

Посевные площади сельскохозяйственных культур под урожай 2009 года в хозяйствах населения заняли 22820 га, в том числе 21738 га – картофель и овощебахчевые культуры (85,7% от всей посевной площади, занятой этими культурами).

На сегодняшний день в Амурской области насчитывается 21 сельскохозяйственный потребительский кооператив, в том числе 15 снабженческо-сбытовых, 2 перерабатывающих,

1 обслуживающий и 2 кредитных. Объёмы услуг, предоставляемых кооперативами, и их роль в поддержке и развития КФХ и ЛПХ весьма незначительны.

За последние годы в области накопился успешный опыт ведения крестьянско-фермерского хозяйства. Имеющиеся примеры эффективного ведения бизнеса в аграрном секторе:

1. Научный подход и высокая организация труда, верный коммерческий расчет в крестьянско-фермерском хозяйстве «Горизонт». Глава КФХ - Татьяна Евгеньевна Панченко. В 1992 году пять человек, бывшие работники совхоза, в том числе Татьяна Евгеньевна с мужем, объединились, собрали земельные паи: свои, родственников, пенсионеров, учителей, доставшиеся после ликвидации совхоза; взяли в коммерческом банке кредит, купили три трактора марки ДТ с сельхозинвентарем, три комбайна «Енисей» и принялись обрабатывать 550 гектаров пашни. Получили в первый год неплохой урожай, который позволил выплатить и зарплату, и рассчитаться за кредит и на хозяйственные расходы хватило. Смогли построить арочный зерносклад на 1000 тонн. В крестьянско-фермерское хозяйство стали проситься на работу механизаторы, приняли и агронома. О руководителе КФХ «Горизонт» заговорили в районе, в 90-е годы удержаться не всем хозяйствам удавалось. Т.Е. Панченко работала без суеты, трезво оценивала каждую ситуацию и вовремя принимала правильные решения.

Сегодня в распоряжении коллектива (24 человека) 3900 гектаров земли. Зерновыми занято 1730, соей – 2050, остальная площадь отведена под многолетние травы. Земледельцы стараются сохранить плодородие почвы, измельчают солому и запахивают, 100% посевных площадей обрабатывают гербицидами, оставляют чистые пары под будущий урожай. Урожайность в «Горизонте» одна из высоких в Михайловском районе. В 2006 году взяли по 20 центнеров на круг, в 2007 – по 25, в 2008 – 26, в дождливом 2009 намолотили овса по 30 центнеров с гектара, пшеницы – около 20. Сою хозяйственники «Горизонта» намолачивают не ниже 15 центнеров с гектара. Все это ведет к снижению себестоимости продукции. Так, в 2007 году выручка от продажи составила 17,5 миллиона рублей, себестоимость всего урожая – 12,4 миллиона, получено чистой прибыли 5,1 миллиона. По итогам прошлого года «Горизонт» сработал еще лучше, чистая прибыль выросла до 10,3 миллиона рублей. В 2008 году Татьяна Евгеньевна Панченко стала участницей Всероссийского конкурса деловых женщин «Успех» и стала победителем в номинации «Лучшая отрасль, организация, предприятие, структурное подразделение, возглавляемое женщиной, в области народного хозяйства, в том числе принимающая участие в реализации национальных проектов».

2. Разведение чистопородного высокопродуктивного скота герфордской породы фермером Павлом Васильичем Даниловым в селе Сычёвка Свободненского района Амурской области. Мясная порода крупного рогатого скота очень востребована у местных животноводов, так как выход мяса у герфордов намного выше, чем у обычных коров. У обычной буренки он составляет в основном 49-50%, а у герфордов – 60-63%. Как видно, разница ощутима. Развитие молочного животноводства для отдалённых от молокозавода крестьянско-фермерских хозяйств неперспективно, потому что молоко – скоропортящаяся продукция. Чем еще хороша порода герфордов, так это тем, что они неприхотливы в пище. Едят всё, что им дают. В хозяйстве же, стараются кормить их только качественными кормами, комбикормами и сеном, богатыми витаминами и минералами, чтобы они постоянно росли и набирали в весе. Племенной скот нужен хозяйствам области здоровый и упитанный. Новая ферма построена согласно зоотехническим нормативам, помещение для скота площадью 1600 квадратных метров, огромный загон из расчёта 15 квадратных метров на 1 животное. Возле фермы множество рулонов сена, заготовленного рачительным хозяином П.В. Даниловым. Это примерно 720 тонн сенажа, 600 тонн прессованной зерновой и соевой соломы, а также 120 тонн зернофуража. На 1 корову в зиму заготовлено 36,7 центнеров кормовых единиц (140% к нормативной потребности). Помимо этого животные, несмотря на стойкие морозы, ежедневно получают теплую воду. Механизм подачи теплой воды хорошо отлажен, животным созданы «комфортные» условия для проживания. Самое главное здесь – заготовить вдоволь кормов, чтобы животные были постоянно сыты и

прибавляли в весе, и конечно же подобающий уход за скотом, чтобы животные ни в чём не нуждались.

На сегодняшний день на ферме П.В. Данилова 108 голов скота. Это племенные, чистопородные герфорды, которых собираются выращивать и продавать другим крестьянско-фермерским хозяйствам, фермам и частным собственникам.

3. Садоводческое крестьянско-фермерское хозяйство «Сюрприз» Михайловского района, специализирующееся на выращивании саженцев плодово-ягодных культур. Организовано КФХ в 1995 году Анатолием Семёновичем Перепелицей. Планы поначалу фермер строил грандиозные: выращивать фрукты и овощи и даже открыть летнее кафе, где можно было бы полакомиться свежесжатым соком и мороженым с ягодой. С кафе не получилось, кредитные ресурсы банка были для фермера недоступными из-за отсутствия залоговой базы. То, что зарабатывали, тратили на нужды хозяйства: закупку техники, обновление ассортимента, размножение новых плодово-ягодных культур, производство овощей и картофеля. Разбивать сад пришлось на тяжёлой суглинистой почве. Земля настолько была истощена (что показали результаты анализа), что ей потребовалось окультуривание. Пока растения развивались на одном участке, другой усиленно удобряли органикой (по 40 тракторных телег завозили в год) и занимали овощами. По мере поступления новых саженцев для размножения площадь под овощи сокращали. Ежегодно реализовывали по 12 тонн огурцов, по 10 – помидоров, 8 тонн капусты, 60 – картофеля. Занимались овощами и картофелем до тех пор, пока не возникли проблемы с рынком сбыта и закупочной ценой. За бесценок отдавать продукцию перекупщикам не хотелось, связи с Алданом и Нерюнгри были прерваны. «Был даже такой момент, когда выращенную морковь был вынужден раздать бесплатно пограничным заставам, детскому саду и школе, три тонны скормить кроликам и свиньям, - рассказывает А.С. Перепелица. Разочарования, обиды, похвала вместо поддержки от руководства района – всё встречал на своём пути фермер. Но любимое занятие не забросил. Плотно работает с амурскими плодово-ягодными питомниками. «Главной цели, которую преследовал при открытии своего крестьянско-фермерского хозяйства, я давно достиг, - продолжает фермер, - занимаюсь полезным делом для всех. Людей привлекает то, что они приобретают саженцы от культур, которые плодоносят на моём участке. Ягоду, сливы, груши, яблоки, можно попробовать на вкус и определиться с выбором». Популярность КФХ «Сюрприз» имеет огромную. Его продукция пользуется спросом в Михайловском районе, у завитинских, архаринских, екатеринославских, талаканских, райчихинских, белогорских, зейских садоводов-любителей. В сентябре 2009 года «Сюрприз» представлял Михайловский район на выставке «АмурАгроПрод-2009», где главу КФХ наградили за активное участие дипломом и микроволновой печью.

Ежегодно ассортимент размноженных культур в КФХ «Сюрприз» увеличивается на пять-шесть наименований. Спросом у населения стали пользоваться и декоративные кустарники. Фермеры подбирают те, которые красиво и долго цветут, легко адаптируются в нашей местности. Уже два года занимаются в КФХ сакурой, Курильским чаем, форзицией, гортензией, жасмином, барбарисом, спиреей, тамариксом, вейгелой, багульником и розами. Спрос рождает предложения, и от них зависит стоимость продукции. Из плодово-ягодных культур, население «охотится» за смородиной черной и красной, жимолостью, калиной, вишней, крыжовником. Организована предварительная запись. Особенно пользуется популярностью клубника сорта «Ананас» (средний вес одной ягоды достигает 40 граммов). В прошедшем 2009 году был собран и выставлен на продажу: клубники – 530 килограммов, жимолости – 260, яблок – более 300 килограмм. Учитывая вкусы покупателей, в хозяйстве имеются различные сорта плодовых культур. Поэтому, изучив пожелания населения, в плодово-ягодном питомнике прошли испытания на прихотливость к дальневосточным климатическим условиям 14 сортов прикочных яблонь, 11 – жимолости, 24 – смородины, по 4 сорта груши и сливы, 5 – вишни и 6 – крыжовника. Уход за садом в КФХ «Сюрприз» ведется с середины апреля до конца ноября. И занимается им четыре человека – семья А.С.

Перепелицы. Доходы хозяйства не позволяют на сегодняшний день осуществить давнюю мечту фермера – проведение линии электропередач и обустройство оросительной системы. Субсидированные процентные ставки банка на долгосрочные миллионные кредиты доступны только для сельскохозяйственных предприятий. Садоводство не входит в поле зрения правителей. «Без государственной поддержки, - говорит Анатолий Семёнович, - я не в состоянии построить зимние теплицы и содержать их, у меня не хватит средств на обновление техники. Интересно, есть ли программы по поддержке малого бизнеса?»

4. Интересный опыт по выращиванию дальневосточного «корня жизни» имеется у главного агронома Михаила Прокопьевича Заикина коллективного хозяйства «Родина» в Новопетровке Амурской области. Женьшень является во многом легендарным растением, это своего рода символ Дальнего Востока. Благодаря труду М.П. Заикина это растение стало визитной карточкой коллективного хозяйства «Родина». Чтобы вырастить товарный женьшень, необходимо вырастить как минимум семилетний корень. В хозяйстве выкапывают 12-13 – летние корни. Чем дольше он растёт, тем больше накапливает полезных веществ. Экстрактивные вещества при стандарте 20%, в хозяйстве достигают 52 %. Лекарственное сырьё должно быть экологически чистым. В отличие от китайских растениеводов, амурские агрономы не подкармливают его различной химией. При закладке субстрата используются только природные компоненты: листовая перегной, почву, песок, торф, древесную золу. Посев осуществляется семенами. Женьшень – многолетнее и очень прихотливое к определённым условиям содержания растение. Если к моменту уборки выживает 30% корней от первоначального посева, то это считается хорошим результатом. Проблем со сбытом нет, основной потребитель – бизнесмены, желающие привезти своим партнёрам настоящий дальневосточный «презент», есть также обычные люди, выписывающие корень по почте. Разведение и выращивание женьшеня является не основным занятием колхоза «Родина». Хозяйство является семенным репродуктором, которое совместно с другим хозяйством в п. Садовое Тамбовского района, занимается элитным семеноводством – ячменём Ача, пшеницей - Арюня, соей – Даурия, Марината, Гармония, Лидия. Работа требует тщательности и кропотливости. Элитное зерно не терпит к себе небрежного обращения, в связи с этим приходится постоянно обновлять уборочную технику и зерноперерабатывающее оборудование. Хозяйственники взяли кредиты, поэтому вынуждены увеличивать площади посевов и изыскивать способы заработка, кроме производства элитных семян. Так, помимо семеноводства в хозяйстве производится товарное зерно, соя, пшеница. Площадь посевов сои в 2009 году составили 2845 га. Урожайность в среднем 15 центнеров с гектара. Под другими культурами занято 2427 гектаров: 1127 га пшеницы, 900 га ячменя, 400 га овса. Есть в хозяйстве и «ремонтные поля» - 659 га, на которых выращивают многолетние травы. Сено и сенаж идёт на корм коровам. В хозяйстве «Родина» содержится дойное стадо в 300 голов. Молоко сдаётся в Благовещенский молочный комбинат. Это тоже приносит определённый доход коллективному хозяйству.

5. Из хозяйственной практики предпринимателя Андрея Евгеньевича Гижевского можно сделать также некоторые заключения по поводу освоения животноводства крестьянско-фермерскими хозяйствами. Хозяйство предпринимателя зарегистрировано в 1999 году и располагается в селе Богородское Ивановского района. Основное направление деятельности хозяйства – овцеводство и коневодство. По мнению фермера, овец разводить гораздо выгоднее, чем свиней. Овцы весь бесснежный период находятся на подножном корме, и основные затраты на содержание – это сено на зимний период и витаминно-минеральные добавки, которые в Амурской области нужны всем животным. Овцематка даёт приплод до 4 ягнят в год. Шерсть от стрижки овец не используется, так как нет оборудования по его обработке. Все же имеется большая доля риска при ведении этого типа животноводства, особенно в суровых зимних условиях и экономически невыгодных условиях хозяйствования. Удорожание кормов и низкие цены на китайскую свинину делают этот вид животноводства малорентабельным. Данную ситуацию спасают лошади. В хозяйстве А.Е. Гижевского имеется 32 головы лошадей орловской рысистой и будёновской пород. Основной источник

дохода – конный туризм. На выходные и в будние дни группы по 12 человек совершают 3-4 – часовые конные экскурсии по живописным местам. Желающих гораздо больше, чем могут обслужить в хозяйстве. Приезжали сотни туристов не только из Благовещенска, но и из Белогорска, Комсомольска, Москвы, Китая и даже из Канады. За конным туризмом большое будущее. На сегодняшний день в Благовещенске существует несколько конноспортивных клубов. В городских парках и на площади катают детей на пони и лошадях, в седле и в повозках, и это позволяет содержать спортивных животных. Уже на протяжении нескольких лет на территории хозяйства проводятся конноспортивные соревнования.

Для осуществления стратегических задач по развитию малых форм хозяйствования в Амурской области принята долгосрочная целевая программа «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Амурской области на 2009-2012 годы», утверждённая постановлением Правительства Амурской Области от 11.11.2008 №262.

Цели программы:

- повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции на основе финансовой устойчивости и модернизации сельского хозяйства;
- сохранение и воспроизводство используемых в сельскохозяйственном производстве земельных ресурсов;
- обеспечение устойчивого роста производства сельскохозяйственной продукции и улучшение качества жизни населения.

Основные задачи программы:

- улучшение общих условий функционирования сельского хозяйства;
- обеспечение ускоренного развития приоритетных подотраслей сельского хозяйства (растениеводство и животноводство);
- повышение финансовой устойчивости;
- обеспечение продовольственной безопасности области.

Отдельной строкой программы выделяется комплексная поддержка личных подсобных хозяйств граждан области. В результате реализации программы показатели социально-экономического развития сельского хозяйства области должны значительно улучшиться. Производство валовой продукции АПК в хозяйствах всех категорий вырастет по отношению к 2006 году в 2,5 раза и достигнет к 2012 году 28 миллиардов рублей.

Объём финансирования за счет средств областного бюджета на период реализации программы составит 5,07 миллиардов рублей, в том числе на 2009 год было предусмотрено направить 884,282 миллионов рублей.

Уровень производства во многих ЛПХ значительно выше уровня производства в КФХ. Это обстоятельство говорит о том, что ЛПХ является хорошей базой для дальнейшего развития фермерства. Сохранению и развитию ЛПХ в немалой степени способствует благоприятный налоговый климат: владельцу ЛПХ нужно платить только налог на землю.

Создание и становление сельскохозяйственных потребительских кооперативов сдерживают низкий уровень доходов КФХ, ЛПХ – потенциальных пайщиков потребительского кооператива, а так же отсутствие государственной поддержки на создание стартового капитала, сложности с получением кредита из-за недостаточности залогового имущества для его обеспечения.

Объём кредитов, полученных малыми формами хозяйствования в российских кредитных организациях в 2008 году, составил 443,8 миллионов рублей. По сравнению с 2006-2007 годами, объём кредитов снизился – сказалось нежелание малых субъектов хозяйствования в кризисных условиях брать на себя дополнительный риск.

Получателями основной суммы субсидируемых кредитов стали личные подсобные хозяйства. Объём субсидируемых кредитов в расчете на 1 рубль валовой сельскохозяйственной продукции, произведённой хозяйствами населения в 2008 году, составил 3,6 копейки, фермерами – 10,8 копеек.

В рамках долгосрочной целевой программы на период 2009-2012 годы малым формам хозяйствования из средств областного бюджета по состоянию на 01.10.2009 оказана поддержка в виде субсидий на возмещение части затрат:

- на сбор молока ЛПХ граждан – 15,0 миллионов рублей;
- на дизельное топливо для проведения сельскохозяйственных работ – 17,7 млн. руб;
- на сельскохозяйственное сырьё, произведенное в целях переработки – 0,8 млн. руб;
- на поддержку производства молока и мяса ЛПХ граждан северных районов – 2,9 млн;
- на доставку комбикормов для жителей северных районов области – 1,0 млн. руб;
- на производство и реализацию молока – 5,9 миллионов рублей;
- на субсидирование процентной ставки по всем видам кредита – 2,0 миллиона рублей.

Задача развития аграрного производства на обозримую перспективу не имеет решения без малых фермерских хозяйств.

Bibliography

1. The tendency and perspective development of the Far East agriculture sector. Amurstat.-В. 2007 – 28 p.
2. Agromaks. Information-analytical journal. // Limited (liability) company “Agromaks inform”, № 1. – 2012 – 100 p.
3. Agromaks. Information-analytical journal. // Limited (liability) company “Agromaks inform”, № 2, 3. 4. – 2009 – 100 p.

Л.И. Малютина, Н.О. Игнатьева

Филиал Российского государственного социального университета в г.Чебоксары, Россия,
Чебоксары

ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННО- ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Статья посвящена исследованию роли венчурного финансирования в обеспечении инновационного развития экономики региона. Рассматривается становление венчурного финансирования в России и опыт работы регионального венчурного фонда в Чувашской Республике

Проблема развития конкурентоспособного технологического потенциала страны в целом и отдельных регионов является одной из ключевых в ряду проблем сегодняшней России. Инновационный путь, обеспечивающий динамичное, поступательное развитие, заставляет искать новые подходы к реализации научно-технического потенциала российских регионов.

В Стратегии социально-экономического развития Чувашской Республики до 2020 года в качестве целевого выбран инновационно-активный сценарий развития. Он предусматривает наряду с высокими темпами роста привлечения инвестиций в экономику республики усиление инновационной компоненты экономического роста на основе ускоренного развития обрабатывающих высокотехнологичных секторов и экономики знаний, создания новой, более эффективной технологической базы.

Финансированию инновационных проектов в республике всегда уделялось большое внимание. Так, только за 2008 год из республиканского бюджета Чувашской Республики было профинансировано 10 проектов на 19,7 млн. рублей. Эффективность реализации проектов, поддержанных республикой, выразилась в следующем: в виде налоговых отчислений в республиканский бюджет дополнительно поступило 42,8 млн. руб., выпущено инновационной продукции на 1,56 млрд. руб.; создано 132 новых рабочих места.

За Чувашской Республикой давно закрепился имидж полигона для внедрения инноваций в различных сферах жизнедеятельности, начиная от производства и заканчивая социальной

сферой. К примеру, в 2007г. республика первой в стране приняла собственную программу развития био- и нанотехнологий, благодаря чему сегодня в Чувашии реализуются проекты, получающие значительное финансирование от госкорпорации «Роснано». По рейтингу Госсовета Российской Федерации, Чувашия занимает второе место в России по условиям, наиболее пригодным для инновационной и инвестиционной деятельности, как регион с наиболее прозрачной, управляемой, четко организованной системой менеджмента. Наряду с этим в Чувашской Республике осуществляется формирование прозрачного и устойчивого, коммерчески привлекательного инновационного рынка. Для поддержки инновационного бизнеса, внедрения новых финансовых инструментов в республике создана и функционирует «Биржа инноваций».

Вместе с тем экономике республики еще присуща низкая инновационная активность организаций. Как отметил в Послании Госсовету Чувашской Республики Президент Н.В.Федоров, «инновационная активность нашего бизнеса оставляет желать много лучшего. Конечно, почти 19 процентов инновационно активных организаций в Чувашии – это гораздо больше 10 процентов среднероссийских, но они ничтожно малы на фоне соответствующих показателей стран Евросоюза»[1]. Статистика потерь инновационного потенциала республики выражается в том, что количество организаций, осуществлявших разработку и внедрение технологических инноваций в промышленности, за последние 5 лет уменьшилось почти вдвое[2]. Тем не менее имеющийся в Чувашии научно-технический (инновационный) потенциал, а это более 70 научных школ, 14 учреждений, занятых научно-технической деятельностью и подготовкой кадров, научно-исследовательские, технологические и проектно-конструкторские организации, позволяет создавать и реализовывать высокоэффективные инновационные продукты. Именно поэтому все более необходимым становится использование современных финансовых инструментов и механизмов для привлечения в высокотехнологичную сферу экономики внебюджетных инвестиций, одним из которых и является венчурное инвестирование.

Венчурное финансирование - это своеобразный вид инвестирования средств в новые высокотехнологичные компании для обеспечения их становления, роста и развития с целью получения прибыли в случае успешной реализации проекта. Как правило, это высокорисковое вложение частного капитала в высокотехнологичные малые компании, способные в перспективе производить пользующиеся высоким спросом наукоемкие продукты или услуги. Осуществляется такое инвестирование в обмен на долю в компании, находящейся на стадии начального развития, в расчете на рост капитализации в будущем и получение высокой прибыли при продаже этой доли.

Источниками венчурного капитала для осуществления инвестиций выступают, во-первых, венчурные инвестиционные фонды, осуществляющие рискованные вложения в проекты предпринимателей, во-вторых, индивидуальные инвесторы частного капитала (бизнес - ангелы) – физические лица, прежде всего, владельцы компаний, обладающие достаточно большими состояниями и стремящиеся их увеличить, которые осуществляют инвестиции в различные проекты, обещающие большой доход.

В Российской Федерации венчурное финансирование начало использоваться с 90-х годов, сопровождалось оно созданием первых региональных венчурных фондов. В марте 1997 г. была создана Российская Ассоциация Венчурного Инвестирования (РАВИ), задачами которой являются:

- 1) формирование в России политического и предпринимательского климата, благоприятного для инвестиционной деятельности;
- 2) представление интересов членов РАВИ в органах власти и управления, в средствах массовой информации, в финансовых и промышленных кругах внутри страны и за рубежом;
- 3) информационное обеспечение и создание коммуникативных площадок для участников российского венчурного рынка;
- 4) формирование слоя квалифицированных специалистов для компаний венчурного бизнеса.

В марте 2000 г. в соответствии с Распоряжением Правительства РФ № 362-р от 10 марта 2000 г. был образован «Венчурный инновационный фонд» (ВИФ), целью которого стало формирование организационной структуры системы венчурного инвестирования. Он участвует в создании венчурных инвестиционных институтов с российским и зарубежным капиталом, вкладывающих средства в технологический инновационный бизнес. В 2006 г. в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации № 516 от 24 августа 2006 года было создано ОАО «Российская венчурная компания». Это государственный фонд венчурных фондов Российской Федерации. Российская венчурная компания служит источником недорогого финансирования для инновационных компаний, находящихся на ранней фазе развития, и выступает учредителем (с долей 49%) в 7 венчурных фондах, сформированных в форме закрытых паевых инвестиционных фондов сроком на 10 лет. На нее возложена также функция отбора на конкурсной основе управляющих венчурных компаний.

Наконец, в систему венчурного финансирования входят региональные венчурные фонды, сформированные в рамках государственно-частного партнерства в форме закрытых паевых инвестиционных фондов сроком на 7 лет. Сейчас таких фондов более 20, и один из них – Венчурный фонд Чувашской Республики.

Венчурный фонд Чувашской Республики (дата регистрации 12.12.2007 г.; по решению Федеральной службы по финансовым рынкам закрытый паевой инвестиционный фонд – ЗПИФ - считается сформированным с 11 марта 2009 г.) - некоммерческая организация. Основные пайщики - Некоммерческая организация «Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно – технической сфере Чувашской Республики» и шведская компания «Лупус Холдинг». Фонд является собственником переданного ему имущества и обязан использовать его только в соответствии с поставленными общественно полезными целями. Преимущество фонда состоит в возможности практически неограниченного использования прибыли, полученной от его деятельности, на уставные цели. Кстати, уже первая акция Фонда – проведение «Интеллектуального аукциона» – показала, что он выполняет еще одну важнейшую задачу, становясь катализатором инновационного процесса, связывая между собой разработчиков, потребителей инноваций и потенциальных инвесторов, содействуя их эффективному взаимодействию. Из средств фонда финансируются инновационные проекты малых предприятий за счет выкупа долей и акций компаний в обмен на венчурные инвестиции. Объем инвестиций в один проект варьируется от 20 до 70 млн. рублей. Для обеспечения надзора за деятельностью Венчурного фонда, использованием его средств и соблюдением им законодательства создан Попечительский совет, в состав которого входят 5 человек (3 – представители Чувашской Республики, 2 – Минэкономразвития России).

На первом этапе организации деятельности Венчурного фонда были минимизированы расходы на содержание штата, в состав которого вошли 3 человека. В 2008 г. был проведен конкурс по отбору управляющей компании для передачи ей в доверительное управление имущества «Фонда содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Чувашской Республики». Победителем конкурса признано ЗАО «УК «НИК Развитие». Компания создана в июле 2004 года. В апреле 2005 года она получила на осуществление деятельности по управлению акционерными инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами. Компания входит в финансовый холдинг группы компаний, объединенных ЗАО «Национальная инновационная компания». ЗАО «Национальная инновационная компания» в свою очередь учреждено общественным межрегиональным фондом поддержки партии «Единство и Отечество - Единая Россия» в мае 2004 года. Собственный капитал компании составляет 42,151 млн. рублей. Активы под управлением компании превышают 1,6 млрд. руб. Основные направления деятельности «УК «НИК Развитие»: формирование фокусных инвестиционных стратегий, создание механизмов коллективных инвестиций реализации данных стратегий и оперативное управление паевыми инвестиционными фондами. Компания

специализируется на разработке и реализации инвестиционных проектов в области недвижимости и инновационной деятельности для индивидуальных профессиональных инвесторов. Именно ЗАО «УК «НИК Развитие» оптимально отвечает всем предъявляемым требованиям к управляющим компаниям, а именно: требованиям по квалификации компании и сотрудников, опыту компании, финансово-экономическому положению и обязательствам, структуре уставного капитала, обязательствам по привлечению инвестиций.

Уставный капитал Венчурного фонда сформирован за счет имущественного вноса из республиканского бюджета Чувашской Республики (70 млн. руб.), субсидий из федерального бюджета (70 млн. руб.) и средств частных инвесторов в размере 140 млн. руб.

В июле 2009 года в Министерстве промышленности и энергетики Чувашской Республики состоялось первое заседание Наблюдательного совета закрытого паевого инвестиционного фонда «Региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Чувашской Республики», посвященное развитию биокластера в Чувашии. Это старт конкретной работы по предстоящему инвестированию научно-технических проектов республики. В развитии партнерских взаимоотношений с Чувашией заинтересованы и представители Швеции, которые также присутствовали на заседании Наблюдательного Совета. Региональная сессия была проведена в соответствии с Указом Президента Чувашской Республики «О дополнительных мерах по инновационному развитию Чувашской Республики» в рамках Программы инновационного развития Чувашской Республики на 2006-2010 годы и направлена на формирование новой идеологии инновационной культуры.

В настоящее время в базе управляющей компании имеется около 30 проектов на общую сумму 7,8 млрд. рублей. Из них на заседании Наблюдательного совета было рассмотрено 5 проектов и два признаны соответствующими статусу соискателя на финансирование за счет средств ЗПИФ. Это проекты по развитию биотехнологического кластера Чувашии (строительство завода по производству лизина) и промышленной переработке топинамбура (формирование сырьевой базы для ферментационной отрасли республики). В настоящее время РФ не имеет собственного производства лизина.

Выбор данных проектов не случаен: за последние десять лет вложены огромные средства в развитие агропромышленного комплекса и сельского хозяйства республики, поэтому биотехнологии могут и должны стать основой эффективной здоровой экономики региона. Финансирование этих проектов началось со второй половины 2009 года.

В целом приоритетными направлениями для венчурного финансирования на территории Чувашии выбраны:

- электрооборудование и машиностроение;
- нанотехнологии и новые материалы;
- биотехнологии и здравоохранение;
- информационные технологии и электроника.

На наш взгляд, потенциальными объектами для венчурного инвестирования в Чувашии должны стать, прежде всего, малые и средние фирмы, осуществляющие инновационную деятельность. Малое предпринимательство – один из наиболее значительных и перспективных резервов развития экономики. В Чувашской Республике действует более семи тысяч малых предприятий, на них занято 28% работающего населения. На малый бизнес приходится: более половины объема работ, выполненных по виду деятельности «строительство»; 7,6% объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами; 72,9% оборота оптовой торговли; 16,1% оборота общественного питания; 60,3% оборота розничной торговли[3].

В Чувашии при решении вопросов становления и развития венчурного финансирования инновационной деятельности актуальными являются следующие проблемы.

В сфере науки:

- неразвитость инфраструктуры, обеспечивающей появление в научно-технической сфере новых и развитие существующих инновационных предприятий;

- недостаточное количество готовых к инвестированию проектов, отвечающих необходимым требованиям;

- недофинансирование прикладной науки;
- отсутствие системы обеспечения воспроизводства кадрового потенциала.

В сфере производства:

- трудности налаживания производства из-за низкого производственного потенциала;
- низкая инновационная активность предприятий, недостаток квалифицированных кадров;

- неразвитая научная и инновационная база;
- недостаточный уровень освоения наукоемкой конкурентоспособной продукции.

Также следует отметить:

- недостаточную информационную поддержку венчурной индустрии;
- недоверие к системе венчурного инвестирования;
- отсутствие экономических стимулов для привлечения прямых инвестиций в предприятия высокотехнологического сектора, обеспечивающих приемлемый риск для венчурного инвестора;

- отсутствие четкой, законодательно установленной позиции по поводу прав на результаты интеллектуальной деятельности, созданные с привлечением средств федерального бюджета;

- неразвитость механизмов активизации вторичного фондового рынка с целью обеспечения ликвидности инвестиций в венчурный капитал.

В настоящее время в Чувашской Республике, как и в других регионах, продолжается спад производства и частичное сокращение рабочего персонала. Кроме того, наблюдается рост процентных ставок на банковские кредиты. В таких условиях малым предприятиям достаточно сложно вести дела, что приводит к снижению деловой активности. Эти факторы, на первый взгляд, оказывают негативное влияние на венчурное финансирование. Но если взглянуть на проблему под другим углом, то можно заметить, что мировой финансовый кризис является своего рода катализатором развития венчурного финансирования. Из-за нехватки денег организации стремятся минимизировать свои издержки. При таком положении с учетом сокращения предложения денег банковским сектором малые высокотехнологичные фирмы будут вынуждены обратиться в фонды венчурных инвестиций.

На наш взгляд, инвестирование в объекты, в том числе и в области высоких технологий, на ранних стадиях (на стадиях «посевого капитала») возможно только с участием государства. Хотя такие инвестиции в ряде случаев коммерчески выгодны, но риски настолько велики, что инвесторы предпочитают не вкладывать свои средства в такие проекты. В связи с этим мы считаем, что государственное регулирование венчурного инвестирования должно осуществляться в двух формах, как прямое и косвенное.

Прямое регулирование венчурного инвестирования предполагает осуществление прямых государственных инвестиций в долевой капитал инновационных фирм, выделение грантов на создание новых инновационных фирм, предоставление активов специальным фондам, осуществляющим поддержку развития рынка венчурного капитала. В его рамках должны предусматриваться следующие основные элементы. Во-первых, для адекватного отражения государственных интересов в области венчурного инвестирования и его активизации на приоритетных направлениях экономического развития необходима, прежде всего, четко разработанная система государственных приоритетов. Мировая практика показывает, что первичным должно быть определение приоритетных направлений развития науки и технологии. Концептуально для их определения нужно учитывать следующие критерии: конкурентоспособность, качество жизни и «прорывной потенциал». В связи с этим необходима разработка региональных и отраслевых перечней приоритетных направлений и критических технологий. Во-вторых, необходимо создание системы государственной

поддержки рынка венчурного капитала, которая предусматривает создание специальных органов, а именно: государственных региональных и отраслевых венчурных фондов с участием средств государственного Венчурного инновационного фонда, государственного гарантийного фонда, предоставляющего гарантии венчурным организациям на цели финансирования инновационных проектов приоритетных направлений.

Косвенное регулирование включает в себя мероприятия, призванные в целом создать благоприятный климат для развития предпринимательства в стране и регионе. Сюда можно отнести такие меры, как: правовое обеспечение, использование механизма налоговых льгот и преференций, упрощение процедур валютного регулирования и контроля, развитие малого и среднего бизнеса.

Государственная политика в области развития инновационной системы должна реализовываться по таким направлениям, как: создание благоприятной экономической и правовой среды в отношении инновационной деятельности; формирование инфраструктуры инновационной системы; создание системы государственной поддержки коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности.

В сложившейся ситуации требуется ряд государственных инициатив, которые, на наш взгляд, должны быть следующими:

- снижение процентных ставок, так как инвестирование в венчурный капитал более привлекательно при низких процентных ставках, которые повышают ценность акционерного капитала и увеличивают вознаграждение;
- введение дополнительных налоговых или иных льгот для инвесторов в области венчурного финансирования;
- развитие информационной среды, содействие повышению образования в области венчурной деятельности, воспитание венчурной культуры среди предпринимателей;
- проведение информационно – разъяснительной работы среди представителей малого бизнеса о принципах, условиях и преимуществах венчурного финансирования малого бизнеса в научно – технической сфере;
- организация структуры по содействию в доводке идеи или научно-исследовательских работ путем финансирования на предстартовой стадии;
- активизация вторичного фондового рынка с целью обеспечения ликвидности инвестиций в венчурный капитал.

При реализации предложенных инициатив итогом проведенной работы станет:

- внедрение механизма становления и развития венчурного финансирования, который позволит создать систему рискованного инвестирования инновационной деятельности и оказать существенное положительное влияние на развитие его как на макро-, так и на микроуровне;
- дальнейшее развитие инновационных начинаний предприятий в различных сферах их деятельности с учетом государственной поддержки венчурного финансирования, так как его условия более выгодны;
- преодоление препятствий на пути развития малых высокотехнологичных фирм и внедрения инноваций на развивающихся предприятиях.

Библиографический список

1. Послание Президента Чувашской Республики Николая Федорова Государственному Совету Чувашской Республики на 2010 год «Чувашия из будущего и для будущего»// Советская Чувашия, 15 декабря 2009 г.
2. Данные Торгово-промышленной палаты Чувашской Республики. – режим доступа: <http://tppchr.ru/index.php>
3. Данные Министерства промышленного развития и энергетики Чувашской Республики. - режим доступа: <http://gov.cap.ru>

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В РОССИЙСКОМ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ МАШИНОСТРОЕНИИ

Статья посвящена вопросам инновационного развития железнодорожного транспорта в РФ. Обосновывается положение о первоочередности коренной модернизации производственной базы отрасли и существующих объектов инфраструктуры. Особое внимание в статье уделено проблемам внедрения инновационных технологий, особенно в целях обеспечения безопасности движения, что невозможно без софинансирования важнейших НИОКР и налогового стимулирования инновационной деятельности.

В настоящее время Стратегия развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года проходит первый этап своей реализации. В этот начальный период предполагается обеспечение необходимых пропускных способностей на основных направлениях перевозок, развитие скоростного и высокоскоростного пассажирского сообщения, а также углубление интеграции российских железных дорог в евроазиатскую транспортную систему.

Но в первую очередь должна осуществиться коренная модернизация производственной базы отрасли и существующих объектов инфраструктуры. Чтобы добиться стоящих на этой первоначальной стадии реализации Стратегии задач, необходимо разработать новые технические требования к технике и технологиям на железнодорожном транспорте и на их основе произвести замену подвижного состава и технических средств с истекшим сроком службы на новую технику с высокой производительностью и низкой ремонтёмкостью.

Планируется, что к 2030 году будет закуплено и модернизировано: 23,4 тыс. локомотивов, 996,0 тыс. грузовых вагонов, 29,6 тыс. пассажирских вагонов и 24,5 тыс. вагонов пригородных поездов. Причём при приобретении техники приоритет должен отдаваться предприятиям отечественного локомотиво- и вагоностроения.

Объём производства продукции транспортного машиностроения к 2015 году предполагается увеличить на 90%, что составит 282 млрд. рублей в сопоставимых ценах. И тогда доля российского транспортного машиностроения на мировом рынке продукции к этому моменту составит 18%, а объём экспорта предприятий отрасли достигнет 40 млрд. рублей.

На территории Российской Федерации необходимо развивать производства для удовлетворения всего спектра потребностей железнодорожного транспорта в современных технических средствах и технологиях, обеспечивающих устойчивое развитие и конкурентоспособность в долгосрочной перспективе. Требуется создание совместных машиностроительных предприятий для привлечения иностранных технологий и инвестиций с последующей локализацией производств. В сфере железнодорожного машиностроения должна развиваться конкуренция, в том числе путём стимулирования спроса на российскую продукцию, повышение требований по безопасности, готовности, надёжности, энерго- и ресурсосбережению, экологии.

Крупнейшей в России компанией в области транспортного машиностроения является Закрытое акционерное общество «Трансмашхолдинг», которое выступает ещё и в роли одного из мировых лидеров на рынке железнодорожной техники по физическим объёмам производства. Оно было создано в 2002 году, и единственный его акционер – голландская компания The Breakers Investments BV.

«Трансмашхолдинг» – это крупнейший поставщик подвижного состава для самой большой в мире транспортной компании – ОАО «Российские железные дороги». Продукция предприятий холдинга эксплуатируется в десятках стран мира, во всех климатических зонах Земли.

В состав ЗАО «Трансмашхолдинг» входят: Новочеркасский электровозостроительный завод, Брянский машиностроительный завод, Коломенский завод, Пензадизельмаш, Бежицкий сталелитейный завод, Тверской вагоностроительный завод, Демиковский машиностроительный завод, Метровагонмаш, Октябрьский электровагоноремонтный завод, Центросвармаш, Трансконвертер (совместное предприятие с компанией Сименс АГ), Производственная фирма «КМТ», Всероссийский научно-исследовательский и проектно-конструкторский институт электровозостроения (ВЭлНИИ).

Холдинг занимается производством магистральных и промышленных электровозов, магистральных и маневровых тепловозов, грузовых и пассажирских вагонов, вагонов электропоездов и метро, рельсовых автобусов и дизель-поездов, тепловозных дизелей, дизель-генераторов и турбокомпрессоров, запасных частей и комплектующих; осуществляет вагонное литьё и оказывает услуги по ремонту и сервисному обслуживанию железнодорожной техники.

В 2008 году, в первый год начального этапа претворения в жизнь Стратегии, объём реализованных компанией товаров и услуг составил 94 млрд. рублей, а налоговых платежей в бюджет от ЗАО «Трансмашхолдинг» поступило на сумму 10,2 млрд. рублей.

За счёт заказов Российских железных дорог и других, созданных в ходе реформы железнодорожных компаний отечественное транспортное машиностроение получило мощный импульс развития. Сейчас, в период рецессии, заказы для российской промышленности – самая действенная мера борьбы с кризисом. ОАО «РЖД» активно реализует новые подходы к разработке и приобретению подвижного состава, направленные на снижение стоимости его жизненного цикла, что позволяет минимизировать и совокупную стоимость.

Уральским заводом железнодорожного машиностроения освоено производство нового грузового электровоза 2ЭС6. При его создании использованы инновационные технические решения, в том числе моторно-осевые подшипники качения, тяговые двигатели с независимым возбуждением и др.

Совместно с компанией «Трансмашхолдинг» начата разработка двухсистемного пассажирского электровоза ЭП20. Намечается, что его пробег достигнет 12 млн. км, то есть будет в 2,5 раза больше, чем у существующих электровозов, а средняя протяженность участков обращения увеличится втрое и составит 2 тыс. км. Повышенные технико-экономические показатели электровоза ЭП20 позволят ему заменить в течение своего срока службы не менее четырех электровозов переходного периода. Эта машина станет основой для электровозов нового поколения, в том числе с асинхронными тяговыми двигателями.

В короткий срок создан новый грузовой тепловоз 2ТЭ25А «Витязь» с асинхронными тяговыми двигателями. Его разработчики столкнулись с серьёзной проблемой отсутствия сегодня в России производства дизелей нового поколения.

Технологическое отставание от ведущих мировых производителей составляет более 15 лет. Создание новых дизелей – это потребность не только железнодорожной отрасли, поэтому в компании сформирована межотраслевая рабочая группа в составе ОАО «РЖД», Трансмашхолдинга, Государственной корпорации «Ростехнологии», Росатома.

К основным задачам, которые ОАО «РЖД» должно решить совместно с промышленностью в области локомотивостроения, относится освоение серийного производства в течение двух лет тепловозов «Витязь», пассажирских электровозов ЭП20, с 2011 г. – электровозов с асинхронным тяговым приводом и осевой нагрузкой 27 тс, а с 2012 г. – дизелей нового поколения мощностью от 1500 до 4000 л.с.

Одной из наиболее инвестиционно привлекательных отраслей промышленности стало вагоностроение. Сегодня на территории России строятся современные заводы, технология производства которых разработана лучшими мировыми производителями.

В последние годы в области создания пассажирского подвижного состава реализован целый ряд инновационных решений: кузов из коррозионностойких сталей со сроком службы,

увеличенным с 28 до 40 лет; самые совершенные на сегодняшний день системы жизнеобеспечения и безопасности пассажиров.

В 2008 г. на ОАО «Тверской вагоностроительный завод» изготовлен опытный образец двухэтажного купейного пассажирского вагона, рассчитанного на 64 пассажира. В настоящее время вагон проходит предварительные испытания.

Принципиально новым подходом к конструкции грузового вагона явилось создание вагонов с нагрузкой на ось 27 тс. Компанией построены первые в стране два опытных полувагона для перевозки угля с осевой нагрузкой 27 тс и грузоподъемностью 83 т. Для них в ОАО «ВНИКТИ» разработана новая тележка, снижающая негативное воздействие на путь при увеличении грузоподъемности вагонов. Это позволит перевозить в каждом составе дополнительно до 1850 т угля.

В целях эффективной реализации возможностей России на рынке контейнерных перевозок налажено сотрудничество с лидером европейского вагоностроения АО «Татравагонка» из Словакии. Ведутся работы по подготовке к испытаниям платформы сочлененного типа, позволяющей перевозить 45-футовые контейнеры. Даже при эксплуатации сочлененной платформы из двух секций экономический эффект получается в 1,5 раза выше, чем при использовании существующих 80-футовых платформ. Также ведется совместная разработка крытого универсального вагона повышенной грузоподъемности (74 т) с осевой нагрузкой 25 тс.

Принципиально новым решением, направленным на повышение эффективности диагностики подвижного состава на ходу поезда, стала система акустического контроля буксовых узлов, разработанная ОАО «РЖД» совместно с ОАО «ГРЦ им. Макеева». Система обнаруживает дефекты на самых ранних стадиях задолго до начала перегрева подшипника.

ОАО «РЖД» как крупнейший корпоративный потребитель энергоресурсов в России придает приоритетное значение повышению энергоэффективности производственной деятельности. В компании принята энергетическая стратегия. За четыре года ее реализации финансовый результат энергосбережения составил 6,7 млрд. рублей.

В 2008 г. был осуществлен ряд пилотных проектов по внедрению светодиодных систем освещения станций, пассажирских платформ, помещений депо, пассажирских вагонов и салонов электропоездов. В результате потребление электроэнергии на опытных объектах снизилось более чем на 40%. Широко применяются светодиодные оптические системы и в железнодорожной автоматике, разрабатываются соответствующие требования на создание светодиодных локомотивных осветительных приборов.

С учетом мирового опыта на базе серийного тепловоза ЧМЭЗ создан опытный образец тепловоза с двухдизельной силовой установкой, позволяющий обеспечить экономию топлива по сравнению с серийными тепловозами ЧМЭЗ не менее чем на 6%.

По инициативе ОАО «РЖД» для промышленных предприятий, а также для использования в легкой маневровой работе разработан двухосный маневровый тепловоз малой мощности (600 л.с.) ТЭМ31. Его энергоэффективность в 1,5 раза выше, чем у тепловоза ЧМЭЗ, а экономия за счет снижения эксплуатационных расходов может достигать 1 млн. руб. в год.

Эффективным направлением в области энергосбережения является использование системы прогрева дизеля тепловоза. Эксплуатация маневровых тепловозов, оборудованных системой прогрева «Гольфстрим», подтвердила возможность экономии до 15% дизельного топлива. Проводится массовое внедрение этой инновационной разработки. Требование наличия такой системы включено в состав технических требований на поставку новых тепловозов.

Перед ОАО «РЖД» поставлена задача замещения к 2030 г. природным газом до 30% дизельного топлива, расходуемого автономными локомотивами. В рамках реализации энергетической стратегии создан первый в мире магистральный грузовой газотурбовоз ГТ1-001 на сжиженном природном газе мощностью 8300 кВт. Высокие тяговые показатели газотурбовоза позволили провести поезд весом 15 000 т, что является мировым рекордом для автономных локомотивов с одной силовой установкой. Стоимость жизненного цикла

газотурбовоза (0,98 млрд. руб.) почти на 20% ниже, чем у магистрального тепловоза 2ТЭ116. При этом вредные выбросы газотурбинной установки более чем в 5 раз ниже предусмотренных нормативными требованиями к дизелям директивы ЕС 2012 г., а уровень внешнего шума соответствует требованиям государственных стандартов. Разработанные при создании газотурбовоза криогенные технологии могут использоваться на других видах транспорта и в оборонной отрасли.

В сложившихся экономических условиях особую значимость приобретает поддержание спроса на железнодорожную технику за счёт реализации государственных инфраструктурных проектов.

Одна из ключевых задач продвижения по инновационному пути – софинансирование важнейших НИОКР. Расчёты показывают, что при отсутствии системы долгосрочного кредитования создать в короткие сроки без участия государства современные локомотивы, дизели нового поколения не представляется возможным. Усилению инновационного развития во многом будет способствовать налоговое стимулирование инновационной деятельности.

В г. Новочеркаске Ростовской области находится единственный в России исследовательский центр в области электровозостроения – Всероссийский научно-исследовательский и проектно-конструкторский институт электровозостроения (ВЭЛНИИ).

Магистральные электровозы, разработанные в ВЭЛНИИ, обеспечивают все грузовые и около 30% пассажирских перевозок на электрифицированных железных дорогах России.

Спроектированные в Новочеркаске локомотивы эксплуатируются также на железных дорогах Финляндии, Польши, Китая, Украины и Казахстана.

Специалисты института разрабатывают конструкторскую документацию для изготовления магистральных электровозов, электропоездов и другого электрооборудования для железнодорожного и рельсового транспорта; проводят научно-исследовательские работы в области локомотивостроения и различные виды (в том числе сертификационные) испытаний электровозов, агрегатов и другого оборудования рельсового транспорта. В том же Новочеркаске располагается крупнейший в нашей стране электровозостроительный завод.

Ещё одной серьёзной и важной задачей для ОАО «РЖД» является обновление парка пригородных поездов.

Главным предприятием в России по разработке и производству электропоездов пригородного и областного сообщения постоянного и переменного тока является Демиховский машиностроительный завод, находящийся в Орехово-Зуевском районе Московской области.

Завод выпускает более 80% всех электропоездов, производимых в нашей стране, и является крупнейшим в Европе предприятием по количеству строящихся вагонов электропоездов. Здесь разработано и освоено производство 17 типов поездов, выпущено более 3000 вагонов, эксплуатируемых в России – от Смоленска до Владивостока, а также в странах ближнего зарубежья – на Украине, в Белоруссии и Казахстане.

В 2008 году Демиховский машиностроительный завод произвел и реализовал 674 вагонов электропоездов типов ЭД4М, ЭД9М, ЭД4МК-АЭРО. Электропоезд переменного тока ЭД9М предназначен для пассажирских перевозок на пригородных электрифицированных участках железных дорог с напряжением в контактной сети 25000 В переменного тока и шириной колеи 1520 мм. Он оборудован электродинамическим (реостатным) тормозом, конструкция вагонов обеспечивает возможность эксплуатации на линиях как с высокими, так и с низкими платформами.

Большой выбор составностей электропоездов типа ЭД9М позволяет потребителям уменьшить капитальные затраты, а также снизить эксплуатационные расходы на ремонт и обслуживание поездов с меньшим количеством моторных вагонов при одинаковой длине и населенности.

На базе освоенной в серийном производстве модели ЭД9М был разработан электропоезд переменного тока повышенной комфортности типа "Экспресс" ЭД9МК. В салонах его

вагонов 1-го класса и 2-го класса установлены мягкие кресла в два ряда и имеются телевизоры с видеоплеерами; в вагонах 3-го класса установлены 6-ти и 2-х местные полумягкие диваны. В каждом вагоне предусмотрены мусоросборники, а в головных и прицепных вагонах – экологически чистые туалетные комплексы. С целью обеспечения выбора оптимального режима движения поезда, безопасности движения, регистрации и сбора параметров движения, противопожарной безопасности электропоезд оборудован системами: сигнализации и информационного обеспечения, пожаротушения, сбора и регистрации параметров движения, автоведения, локомотивной безопасности.

Электропоезд ЭД4МКМ-АЭРО предназначен для интермодальных перевозок пассажиров между городами и удалённым за пределы города инфраструктурным объектом (аэропортом).

Он может эксплуатироваться на электрифицированных, оснащённых высокими платформами участках железных дорог с напряжением 3кВ постоянного тока и размером колеи 1520 мм, соединяющих железнодорожные вокзалы городов и аэропорты, и двигаться с максимально разрешённой скоростью до 120 км/час.

ЭД4МКМ-АЭРО имеет современный экстерьер и интерьер, а также ряд новых конструктивных решений: современную обтекаемую форму лобовой части головного вагона; повышенную противокоррозионную защиту кузова; гладкие боковые стены без наружных гофр; крышу с гладкими свесами; двухстворчатые наружные прислонно-сдвижные двери производства "Тамваре" (Финляндия), обеспечивающие герметичность вагона с выходом на высокие платформы; внутренние раздвижные двери с электроприводом производства "Тамваре" (Финляндия); подвагонные декоративные щитки (фальшборт); беззазорное сцепное устройство типа БСУ; межвагонный переход производства фирмы "Hubner" (Германия) повышенной звуко- и теплоизоляции.

Кабина машиниста оборудована унифицированным пультом управления (УПУ) и системой кондиционирования воздуха; интерьер внутренней отделки выполнен из стеклопластиковых и металлических панелей.

Салон оснащён калориферной системой отопления и вентиляции с рециркуляцией воздуха и автоматическим регулированием температуры, охранной сигнализацией, системой наружного и внутреннего видеонаблюдения, совмещённой с системой обнаружения пожара, системой диагностики поезда и информации пассажиров, системой аэрозольного пожаротушения вагонов УАПВ "Экспресс", система аудио-, видео-трансляции, экологически чистыми вакуумными туалеты в каждом вагоне.

В поезде функционируют электрооборудование производства АО "РЭЗ" (Латвия, г. Рига) со статическим преобразователем ПСН-80 производства ООО "Трансконвертер", а также главный компрессор винтового типа с уменьшенным уровнем вибрации и шума и аккумуляторные ящики АЯ-110 с выкатными тележками.

С 9 по 12 сентября 2009 года на Экспериментальном кольце Всероссийского научно-исследовательского института железнодорожного транспорта, расположенном в подмосковном городе Щербинка, прошёл II Международный железнодорожный салон «ЭКСПО 1520». На нём производители из 18 стран мира, в том числе и из России, продемонстрировали свои достижения и новинки в области железнодорожной техники и комплектующих. Как отметил открывавший мероприятие президент ОАО «РЖД» Владимир Иванович Якунин, Салон дал возможность всем посетителям самостоятельно оценить, как шло развитие транспортного машиностроения в последние два года – ровно столько прошло с прошлой выставки ЭКСПО 1520.

В рамках Салона состоялась III Международная конференция «Железнодорожное машиностроение. Перспективы, технологии, приоритеты», на которой обсуждались темы дальнейшего развития этой отрасли промышленности, её технических и технологических приоритетов, перспектив стратегического партнерства на пространстве 1520, инновационных проектов и многих других актуальных вопросов.

Конференция проводилась для того, чтобы инициировать диалог между производителями и потребителями машиностроительной продукции и выбрать наиболее оптимальный путь их

дальнейшего взаимодействия; для того, чтобы привлечь к этой дискуссии представителей государственных регулирующих органов, отраслевых министерств и ведомств; повысить уровень информированности широкой общественности о текущих результатах и перспективных планах работы отрасли; для того, чтобы оказать содействие дальнейшему развитию предприятий железнодорожной отрасли России, определить приоритеты транспортной политики РФ, а также программы модернизации транспортной системы России и её интеграции в европейскую и мировую транспортные системы.

Стратегией развития железнодорожного транспорта Российской Федерации до 2030 г. намечены ключевые задачи, решение которых базируется на идеологии инновационного прорыва. Эта идеология «красной нитью» проходит через все последние выступления руководства нашей страны, в частности, ориентиры инновационного развития Российского государства и призывы к созданию интеллектуальной, «умной» экономики занимают центральное место в двух недавних посланиях Президента РФ Федеральному Собранию. А последнее обращение Д.А. Медведева к парламенту 12 ноября 2009 года вообще целиком и полностью основано на глубокой убеждённости и вере в новую Россию.

У нашей экономики немало проблем, решение которых невозможно больше откладывать. Совершить в процессе обновления страны предстоит ещё очень много, но уже сейчас российские железнодорожники делают первые шаги к тому, чтобы она начала переходить от инерционного энерго-сырьевого к инновационному пути ведения народного хозяйства.

Библиографический список

1. Послание Президента РФ Федеральному Собранию РФ 12.11.2009 года / URL: <http://www.kremlin.ru/transcripts/5979> (дата обращения 23.02.2010)
2. Стратегия развития железнодорожного транспорта до 2030 года / URL: http://doc.rzd.ru/isvp/public/doc?STRUCTURE_ID=5086&layer_id=3368&id=3770 (дата обращения 22.02.2010)
3. <http://www.nvc-vagon.ru/info/producers> (дата обращения 20.02.2010)
4. <http://www.tmholding.ru/main/factories> (дата обращения 20.02.2010)
5. <http://www.zeldortrans-jornal.ru/magazine> (дата обращения 20.02.2010)

О.Ю. Мельникова, О.В. Глебова

Арзамасский политехнический институт (филиал) Нижегородского государственного технического университета им. Р.Е. Алексеева, Россия, Арзамас

АНАЛИЗ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Рассмотрен процесс риск-менеджмента на промышленном предприятии. Проанализированы некоторые методы сбора исходной информации о риске и методы анализа риска. Уточняется классификация методов управления рисками.

Без системного риск-менеджмента современное предприятие не может успешно функционировать и развиваться. Поэтому возникает необходимость рассмотрения вопросов, связанных с управлением рисками на промышленном предприятии.

Чаще всего под управлением рисками на предприятии понимается процесс или действия (деятельность) [3;6;7] по минимизации рисков и снижению отрицательных последствий наступления рискованных событий.

В общем виде этапы процесса риск-менеджмента на предприятии можно представить следующим образом:

1) Планирование. На этом этапе разрабатывается стратегия или политика управления рисками, устанавливаются цели, основные принципы, задачи управления рисками.

2) Анализ риска. Эта процедура предполагает изучение объекта управления риском и сопутствующих ему рисков. Анализ риска подразделяется на качественный и количественный.

Качественная оценка – идентификация рисков. На этом этапе происходит как выявление (идентификация) всех возможных рисков, так и выявление возможного ущерба при наступлении рискового события. Для наглядности результатов может быть построена карта рисков – двумерная матрица, к которой указываются наиболее важные риски предприятия в соответствии с уровнем ущерба и вероятностью возникновения.

Количественная оценка. Этот этап предполагает численную оценку рисков и определение их степени вероятности [7]. В наиболее простых случаях риск может быть представлен как математическое ожидание величины потерь. Однако для большинства случаев для оценки риска применяются или разрабатываются специальные модели. При этом используются имитационное моделирование, методы математической статистики, теории вероятностей, матричных игр и др.

Существует множество методов, каждый из которых помогает получить информацию о характеристиках отдельных рисков, присущих определенному виду деятельности. Поэтому целесообразно использовать комплекс методов, чтобы решить поставленную задачу. Невозможно однозначно указать, какие методы будут наиболее эффективными в каждом конкретном случае, поэтому желательно, чтобы риск-менеджер являлся специалистом в данной области хозяйственной деятельности. Важной составной частью организации деятельности предприятия является создание специальной программы по контролю и выявлению рисков. Такая программа должна планироваться отделом предприятия по управлению риском. Какой бы план ни был выработан, он должен иметь собственный бюджет и экономическое обоснование, чтобы затраты по выявлению рисков не превысили ущерб от них.

К основным методам получения исходной информации следует отнести [6]:

- стандартизированный опросный лист (универсальный и специализированный);
- рассмотрение и анализ первичных документов управленческой и финансовой отчетности;
- анализ данных ежеквартальных и годовых финансовых отчетов;
- составление и анализ диаграммы организационной структуры предприятия;
- составление и анализ карт технологических потоков производственных и транспортных процессов;
- инспекционное посещение производственных подразделений;
- консультации специалистов в данной технической области;
- экспертизу документации специализированными консалтинговыми фирмами.

Это является основным (опорным) источником информации с помощью которого можно предлагать идеи по нейтрализации рисков.

Далее рассмотрим метод «События - последствия».

СП - метод (или HAZOR - Hazard and Operability Research в англоязычной литературе) - это метод деревьев событий, но без использования графического изображения цепочек событий и оценки вероятностей каждого события. По существу, это критический анализ работоспособности предприятия с точки зрения возможных неисправностей или выхода из строя оборудования, который на этапе проектирования широко используется в промышленности. Основная идея - расчленение сложных производственных систем на отдельные более простые и легче анализируемые части. Каждая такая часть подвергается тщательному анализу с целью выявить идентифицировать все опасности и риски [5].

В рамках рассматриваемого метода процесс идентификации риска разделяется на четыре последовательных этапа, на каждом из которых следует ответить на свой ключевой вопрос:

- 1-й этап, - каково назначение исследуемой части установки или процесса?
- 2-й этап, - в чем состоят возможности отклонения от нормального режима работы?
- 3-й этап, - в чем причина отклонений?

4-й этап, - каковы последствия отклонений?

Сначала следует выделить одну из частей установки или процесса и определить ее назначение. Очевидно, что это ключевой момент, поскольку, если назначение установлено неточно, то и от отклонения параметров от нормального режима работы нельзя установить точно. Исследование выполняется последовательно для каждой части установки. В целях обеспечения достоверности и полноты анализа необходимо, чтобы такая работа выполнялась группой специалистов-практиков, а не одним человеком.

После того как определены назначения и условия нормального функционирования всех частей установки или процесса, необходимо перечислить возможные отклонения параметров от нормальных проектных значений. Перечень отклонений - это и есть, по существу, основное ядро исследований. Чтобы структурировать перечень отклонений, используются специальные ключевые слова.

Следующий шаг - составление перечня причин каждого отклонения. Необходимо перечислить все возможные причины, а не только наиболее вероятные или те, которые имели место в прошлом.

И, наконец, составляется перечень последствий возможных отклонений параметров или режимов. Анализ последствий позволяет разработать различные меры безопасности. Эти меры часто начинают осуществляться уже в процессе анализа риска, не дожидаясь пока закончатся все исследования.

Преимуществами данного метода является следующее:

- возможные риски выявляются очень детально. Маловероятно, что при таком подходе можно что-либо существенное упустить, при условии, что исследование выполняется компетентными специалистами.

- метод позволяет также подробно проанализировать отдельные части или секции сложной системы, что едва ли можно достичь без ее предварительного структурирования.

Главный недостаток метода заключается в значительных затратах времени на проведение полного комплекса исследований. Причем это не только затраты времени риск-менеджера, на и тех специалистов, которые привлекаются к работе. В результате подобные исследования обходятся довольно дорого.

Второй недостаток связан с методологией анализа. Для того чтобы нарисовать схему анализа риска, часто необходимо упростить оцениваемые производственные или технологические процессы. Но при этом упускаются некоторые детали, так что всегда существует опасность исключить из рассмотрения некоторые аспекты риска.

Существует также и интегральная оценка риска. Анализ риска включает в себя две основные стадии: собственно анализ в узком понимании этого слова как процесс разложения явления на отдельные слагаемые и количественной оценки каждого из них; синтез полученных результатов и интегральная оценка.

Весь спектр деятельности предприятия раскладывается на отдельные виды риска с учетом присущей ему специфики, например, имущественные, личные и гражданской ответственности. Далее подробно рассматриваются риски, характерные для отдельных подразделений предприятия, зданий, установок, систем и технологических процессов. Каждый из них может быть разложен на отдельные события, вероятность которых рассчитывается исходя из прошлого опыта или на основе построения цепочки последовательных шагов, ведущих от исходных инцидентов к главным событиям. Каждая такая цепочка носит название сценария.

Интегральная оценка риска - это получение из совокупности главных событий некоторых количественных параметров, которые могут охарактеризовать рассматриваемый риск в целом, не оперируя отдельными ситуациями.

Каждый из перечисленных методов способен дать достаточно большое количество информации, которая должна быть надлежащим образом проанализирована и структурирована.

3) Выбор метода воздействия на риск. Здесь происходит сравнение существующих методов управления риском и выбирается наиболее эффективный по какому-либо критерию.

4) Принятие решения. Этап, на котором определяются необходимые ресурсы для управления рисками, финансовые и трудовые, осуществляется постановка задач среди менеджеров [6].

5) Воздействие на риск. В литературе предлагаются различные классификации методов управления рисками, например, в [2] выделяются четыре их группы:

- методы уклонения, означают избегание риска;
- методы локализации, при которых происходит выделение объектов с высокой степенью риска в отдельные структуры;
- методы диссипации, предполагают распределение факторов риска между участниками процесса;
- методы компенсации, означают предупреждение риска.

В [1] предлагается выделить следующие методы управления рисками на предприятии:

- избежание риска;
- удержание риска;
- передача риска (например, страхование);
- снижение степени риска.

Наиболее часто встречающейся классификацией методов управления риском на предприятии является следующая [4;6]:

- уклонение от риска, т.е. отказ от любых мероприятий по воздействию на риск;
- сокращение (уменьшение) риска – это уменьшение либо вероятности ущерба либо его последствий;
- передача риска – сохранение существующего уровня риска при передаче ответственности за него.

На наш взгляд, ни одна из приведенных классификаций не является достаточно полной. По-нашему мнению, страхование, которое предлагается относить к методу передачи риска, является самостоятельным методом управления риском. Поэтому предлагается использовать следующую классификацию методов управления риском:

- страхование рисков;
- компенсация рисков;
- передача рисков третьим лицам;
- избежание рисков;
- сокращение (уменьшение) риска.

б) Финансирование. Понятие финансирование риска подразумевает поиск и мобилизацию денежных ресурсов для осуществления превентивных мероприятий и предотвращения убытков при наступлении неблагоприятных событий.

Существуют различные пути финансирования риска. Прежде всего это текущий бюджет предприятий, в который закладываются расходы на мероприятия по повышению безопасности, будущие затраты на компенсацию убытков, затраты на уплату страховой премии и т.д. Затем это резервные фонды самострахования, которые также были сформированы ранее из собственных средств предприятия.

При страховании рисков предприятие получает доступ к страховым фондам, из которых может быть получено соответствующее возмещение в случае наступления убытков. Из фондов страховых компаний могут быть также профинансированы предупредительные мероприятия, снижающие вероятность наступления страховых случаев.

Для компенсации убытков при наступлении чрезвычайных ситуаций могут быть привлечены кредитные и инвестиционные ресурсы банков и других финансовых институтов. Возможна также государственная поддержка из специальных бюджетных и внебюджетных фондов, сформированных на случай наступления чрезвычайных ситуаций.

В общем случае финансирование риска на предприятиях машиностроения включает в себя три главные статьи расходов:

- дособытийное финансирование;
- затраты на компенсацию убытков для сохраненных рисков (послесобытийное финансирование);
- административные расходы на управление риском (текущее финансирование).

Дособытийное финансирование риска подразумевает отвлечение части средств предприятия на организацию резервных фондов или уплату страховых взносов до того, как произойдут предвиденные события.

Послесобытийное финансирование возникает как необходимость предприятия оплатить возникшие убытки. При страховании оно оплачивает только незастрахованные риски. В других случаях компенсация убытков будет происходить либо из резервных фондов, либо из других средств предприятия.

Текущее финансирование риска складывается из административных затрат на обеспечение работы риск – менеджеров, организацию мониторинга неблагоприятных ситуаций и текущих расходов на компенсацию убытков, внедрение и поддержание компьютерных баз данных, оплату работы экспертов, найм специализированных организаций, выполняющих определенные виды работ - оценку, консалтинг и т.д.

Источники финансирования мероприятий по управлению риском различаются в зависимости от выбранного метода. Можно выделить следующие основные источники:

- средства, учитываемые в составе себестоимости изделий;
- собственные средства предприятий, в том числе, уставной фонд и резервы, формируемые из прибыли;
- внешние источники - кредиты, дотации и займы;
- страховые фонды;
- фонды самострахования.

В зависимости от конкретной ситуации существуют различные варианты привлечения тех или иных фондов для финансирования риска. К примеру, уплата страховых премий может происходить из прибыли предприятия или из себестоимости в установленных законом рамках.

Формирование фондов самострахования также может происходить различными способами. Для этих целей можно создавать резервы внутри предприятия либо отчислять их в виде страховых премий в специально организованную экзистивную страховую компанию. Мероприятия по снижению риска могут быть отнесены на себестоимость продукции в пределах установленных законодательством. Кроме того, имеются специальные фонды страховых компаний, предназначенные для этих целей, которые носят название "резерв предупредительных мероприятий". Существуют и другие варианты привлечения средств на цели финансирования риска.

7) Мониторинг и контроль результатов. На этой стадии производится экономическая оценка эффективности программы по управлению рисками на предприятии, предпринимаются меры по совершенствованию процедуры управления.

Подводя итог, отметим, что риск-менеджмент – это многоступенчатый процесс, который имеет своей целью уменьшить или компенсировать ущерб для объекта при наступлении неблагоприятных событий. В современной литературе нет единой точки зрения на классификацию методов управления рисками. В работе предлагается все методы управления риском разделить на пять основных групп – страхование рисков, компенсация, передача, избегание и сокращение риска.

Для управления рисков на предприятии должен быть создан специальный отдел по управлению риском, возглавляемый риск-менеджером. Он должен формировать организационную структуру управления риском на предприятии и разрабатывать основные положения и инструкции, связанные с этой деятельностью.

Библиографический список

1. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 1996. - 192 с.
2. Качалов Р.М. Управление хозяйственным риском. - М.: Наука, 2002. - 192 с.

3. Тэпман Л.Н. Риски в экономике: учеб. пособие для вузов / под ред. проф. В.А. Швандара. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 380 с.
4. Управление рисками фирмы: программы интегративного риск-менеджмента / В.Н. Вяткин, В.А. Гамза, Ю.Ю. Екатеринославский [и др.] – М.: Финансы и статистика, 2006. – 400 с.
5. Уткин Э.А., Фролов Д.А. Управление рисками предприятия: учебн.-прак. пособие. – М.: ТЕИС, 2003. – 247 с.
6. Хохлов Н.В. Управление риском: учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 239 с.
7. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. – 4-е изд. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2006. - 544 с.

А.В. Милова, Э.Ю. Люшина

Арзамасский политехнический институт (филиал) Нижегородского государственного технического университета им. Р.Е. Алексева, Россия, Арзамас

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье проводится критический анализ различных методов оценки денежных потоков и предлагается авторский подход к формированию коэффициентной базы анализа

В финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации чрезвычайное место принадлежит управлению ее денежными потоками. Следует отметить, что данное направление является сравнительно новым для российских финансовых менеджеров. В западных же корпорациях анализ и управление потоками денежной наличности выступают в качестве ключевых объектов деятельности главного финансового менеджера и включает в себя расчет времени обращения денежных средств (финансовый цикл), анализ денежного потока, его прогнозирование, определение оптимального уровня денежных средств, составление бюджета денежных средств и т. п. Значимость этого вида активов организации, по мнению Дж. Кейнса, определяется тремя основными причинами: рутинность – денежные средства, используются для выполнения текущих операций, поскольку между входящими и исходящими денежными потоками всегда имеется временной лаг, предприятие вынуждено постоянно держать свободные денежные средства на расчетном счете; предосторожность – деятельность предприятия не носит жестко предопределенного характера, поэтому денежные средства необходимы для выполнения непредвиденных платежей; спекулятивность – денежные средства необходимы по спекулятивным соображениям, поскольку постоянно существует ненулевая вероятность того, что неожиданно представится возможность выгодного инвестирования.

Важная роль в управлении денежными потоками отведена экономическому анализу, целесообразность которого определена следующими обстоятельствами:

- денежные потоки обслуживают функционирование организации практически во всех аспектах деятельности;
- оптимальные денежные потоки обеспечивают финансовую устойчивость и платежеспособность организации;
- рационализация денежных потоков способствует достижению ритмичности производственного процесса организации;
- эффективное управление денежными потоками сокращает потребность организации в привлечении заемного капитала;
- оптимизация денежных потоков служит предпосылкой ускорения оборачиваемости капитала организации в целом;
- рациональное использование высвободившихся денежных средств в результате оптимизации денежных потоков способствует расширению масштабов производства и росту выручки от продажи продукции (работ, услуг), получению дополнительных доходов.

Постоянный контроль за состоянием и движением денежных средств, а значит, и его анализ, позволяют предотвращать негативные последствия неэффективного управления денежными потоками. Так выход за пределы оптимального размера денежных средств как в положительную сторону (избыток), так и в отрицательную (недостаток) приводит к финансовым сбоям в организации. Недостаток денежных средств может привести к неплатежеспособности, убыточному состоянию, уменьшению ликвидности, а избыток величины денежных средств ведет к убыточности организации, связанной с инфляцией и обесцениванием денег, упущенной возможностью получения дополнительного дохода в результате успешного их размещения.

Целью анализа денежных потоков является получение информации о направлениях поступления и расходования денежных средств, объемов, состава, структуры и основных факторов, оказывающих различное влияние на изменение денежных потоков.

Отметим некоторые особенности информационного обеспечения анализа денежных потоков. В международной практике анализ денежных потоков организаций проводится с учетом соблюдения требований Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), в частности МСФО 7 «Отчеты о движении денежных средств». Начиная с 1996 г. этот вид отчета введен и используется в составе российской отчетности (национальный российский стандарт ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации») в виде формы №4. В настоящее время данный отчет отвечает требованиям МСФО и включает показатели: остатки денежных средств на начало и конец отчетного периода, поступление и выбытие средств.

В составе отчета о движении денежных средств выделяют три основных раздела: движение средств от текущей (операционной), инвестиционной и финансовой деятельности. Текущей (операционной) считается деятельность организации по получению прибыли от основной цели функционирования. Инвестиционной считается деятельность организации, связанная с капитальными вложениями в связи с приобретением основных средств, а также их продажей, с осуществлением долгосрочных финансовых вложений в другие организации, выпуском облигаций и других ценных бумаг долгосрочного характера и т.п. Финансовой считается деятельность организации, вызванная краткосрочными финансовыми вложениями, выпуском облигаций и других ценных бумаг краткосрочного характера, выбытием ранее приобретенных на срок до 12 месяцев акций, облигаций и т. п.

Оценка существующих методических положений экономического анализа денежных средств показала следующие основные его направления:

- анализ состава, структуры и динамики изменения потоков денежных средств по видам деятельности;

- анализ движения денежных средств прямым и косвенным методом;

- анализ равномерности, синхронности и эффективности денежных потоков.

Наиболее полно указанные виды анализа денежных потоков представлены в работах [1,4,5].

Основными целями анализа состава, структуры и динамики изменения потоков денежных средств по видам деятельности являются:

- определение абсолютных и относительных показателей, характеризующих структуру денежных потоков по видам деятельности: операционной, финансовой и инвестиционной;

- расчет темпов роста и прироста денежного потока;

- установление тенденций в изменении объема денежных потоков во времени.

На первом этапе данного анализа рассматривается динамика объема формирования положительного денежного потока организации (притока денежных средств) в разрезе отдельных источников. Целесообразно сопоставлять темпы роста положительного денежного потока с темпами роста активов, объемов выручки от продаж, с различными показателями прибыли (прибыли от продаж, чистой прибыли). Особое внимание при этом уделяется соотношению источников образования положительного денежного потока внутренних (выручки от продаж) и внешних (полученных займов, кредитов), выявлению

степени зависимости от внешних источников. На втором этапе изучается динамика объема отрицательного денежного потока организации (оттока денежных средств), а также его структуры по направлениям расходования денежных средств.

Главным направлением анализа движения денежных потоков является обоснование степени достаточности (недостаточности) формирования объема денежной массы в целом, а также по видам деятельности, сбалансированности положительного и отрицательного денежных потоков по объему и во времени. Этому способствует проведение анализа денежных потоков прямым методом. При использовании прямого метода раскрываются основные виды валовых денежных поступлений и выплат. К достоинствам данного метода можно отнести:

- выявление основных источников притока и направления оттока денежных средств;
- установление достаточности средств для платежей по различным текущим обязательствам;
- непосредственная привязка к кассовому плану (бюджету денежных поступлений и выплат) и др.

В то же время прямой метод анализа движения денежных потоков имеет один весьма серьезный недостаток: он не позволяет проанализировать влияние различных факторов на изменение остатка денежных средств во взаимосвязи с изменением показателей, формирующих финансовые результаты деятельности организации. С этой целью используется косвенный метод анализа движения денежных средств организации. Он реализуется на корректировках чистой прибыли отчетного периода, а результате которых последняя становится равной чистому денежному потоку (приросту остатка денежных средств). Такие корректировки условно подразделяются на три группы по характеру хозяйственных операций:

- корректировки, связанные с несовпадением времени отражения доходов и расходов в бухгалтерском учете с притоком и оттоком денежных средств по этим операциям;
- корректировки, связанные с хозяйственными операциями, не оказывающими непосредственного влияния на расчет показателя чистой прибыли, но вызывающими движение денежных средств;
- корректировки, связанные с операциями, оказывающими непосредственное влияние на расчет показателя прибыли, но не вызывающими движение денежных средств.

Для проведения расчетов используются данные оборотной ведомости по счетам бухгалтерского учета и отдельные аналитические записи.

Таким образом, использование различных методов анализа движения денежных потоков позволяет корректировать политику в отношении с дебиторами и кредиторами, принимать решения по формированию материально-производственных запасов, реинвестированию прибыли, ее распределению с учетом реализуемой инвестиционной и финансовой политики организации.

Неотъемлемой частью анализа денежных потоков является оценка степени равномерности и синхронности протекания положительного и отрицательного денежного потока во времени. Данный анализ выявляет характер колебаний абсолютных и относительных величин денежного потока под воздействием различных факторов (сезонности производства и реализации), определяет максимальные отклонения от средних величин, а также позволяет разработать предложения по сглаживанию этих колебаний. В результате такого анализа можно установить вид денежного потока:

- равномерный денежный поток характеризуется одинаковыми объемами в разрезе отдельных интервалов рассматриваемого периода времени;
- вариативный денежный поток в разрезе отдельных интервалов рассматриваемого периода времени характеризуется изменяющимися объемами;

Для оценки степени равномерности и синхронности протекания денежного потока во времени используются следующие основные показатели:

• дисперсия, характеризующая степень колеблемости объема рассматриваемого вида денежного потока в отдельные интервалы общего периода времени по отношению к его средней величине;

• среднеквадратичное (стандартное) отклонение так же как дисперсия, определяет степень колеблемости денежного потока;

• коэффициент вариации, позволяющий определять уровень колеблемости объемов различных денежных потоков во времени, если показатели среднего их объема различаются между собой.

• коэффициент равномерности, характеризующий относительную величину среднеквадратичных отклонений фактических значений показателей от их среднеарифметического значения;

• коэффициент корреляции положительного и отрицательного денежных потоков во времени, позволяющий определить уровень синхронности формирования этих денежных потоков организации в рассматриваемом периоде времени.

Чем ближе значение коэффициента корреляции денежных средств к единице, тем меньше разрыв между значениями положительных и отрицательных денежных средств, следовательно, меньше риск возникновения ситуации неплатежеспособности, с одной стороны (в периоды превышения величин отрицательных денежных потоков над положительными), и избыточностью денежной массы – с другой стороны, свидетельствующей об упущенной выгоде размещения излишних денежных средств и о финансовых потерях организации от обесценения денежных средств в условиях инфляции (в периоды значительного превышения величин положительных денежных потоков над отрицательными). Эти ситуации невыгодны для коммерческой организации, так как нехватка денежных средств приводит к неплатежеспособности, сбою в ее финансово-хозяйственной деятельности, а избыточный денежный поток при нерациональном использовании в условиях инфляции приводит к обесценению денежных средств и к уменьшению реальной величины собственного капитала.

К показателям, характеризующим уровень эффективности денежных потоков можно отнести:

• коэффициент достаточности чистого денежного потока организации, который характеризует отдачу на вложенные средства;

• коэффициент эффективности денежного потока, показывающий сколько чистого денежного потока приходится на один рубль оттока денежных средств за анализируемый период;

• коэффициент реинвестирования, который полезен при измерении доли инвестиций в активы, представляющие собой денежные средства, начисленные и реинвестированные в предприятие для замены активов и роста производства.

Изучив труды ученых-экономистов и проведя собственное исследование, авторы считают, что анализ денежных потоков может быть дополнен таким показателем как устойчивость чистого денежного потока от операционной деятельности. Операционная деятельность предприятия с момента его создания связана с осуществлением разнообразных затрат трудовых, материальных, нематериальных и финансовых ресурсов в процессе производства и реализации продукции, которые формируют основу операционного отрицательного денежного потока. В условиях ограниченности ресурсов необходимо устанавливать за счет какого фактора количественного (экстенсивного) или качественного (интенсивного) использования ресурсов достигнуты результаты финансово-хозяйственной деятельности организации. Изучение влияния экстенсивных и интенсивных факторов развития производства позволяет выявить и количественно оценить резервы роста операционных доходов и прибыли при наличии достаточной емкости рынка. Разница между достигнутым состоянием использования ресурсов производства и возможным более полным их использованием будет показывать величину резерва роста чистого денежного потока от операционной деятельности предприятия.

Если развитие организации характеризуется более полным использованием ресурсов, повышением их отдачи, то повышается издержкоотдача операционной деятельности, если дополнительно вовлекаются ресурсы, то издержкоотдача снижается. Различные сочетания направленности и динамики изменения объема продаж, производственных затрат (ресурсов) и величины их отдачи определяют в конечном счете устойчивость денежного потока организации.

Таким образом, рациональное использование высвободившихся денежных средств за счет поиска резервов способствует расширению масштабов производства и росту выручки от продажи продукции, а также максимизации чистого денежного потока, обеспечивающего заданные темпы экономического развития организации.

Библиографический список

1. Бланк, И.А. Управление денежными потоками / И.А.Бланк.– К.: Ника-Центр, 2007.– 752с.
2. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: учеб. / Л.В. Донцова, Н.А. Н.А. Никифорова.– М.: Изд. «Дело и Сервис», 2008.– 368с.
3. Кириченко, Т.В. Финансовый менеджмент: Учеб. пособ. / Под ред. Комзолова.– М.: Издательско-торг. компания «Дашков и К°», 2008.– 626с.
4. Ковалев, В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учебно-практ. пособие.– М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008.– 336с.
5. Пласкова, Н.С. Экономический анализ: учебник / Н.С. Пласкова.– М.: Эксмо, 2009.– 704с.

М.А. Моргайлик, С.Р. Деркачева

Филиал Российского государственного социального университета, Россия, Анапа

РЕГИОНАЛЬНЫЙ РЫНОК ТРУДА: ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ АДАПТАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

Статья посвящена анализу рынка занятости населения Краснодарского края в условиях финансового кризиса. Снижение напряженности на рынке труда зависит от способности органов исполнительной власти, центров занятости реализовать антикризисные программы занятости населения по преодолению дифференциации сельских и городских рынков труда, расширению информационное пространства, активизации социального партнерства с работодателями, учебными заведениями для развития профессионального потенциала молодежи.

Определяющей особенностью реформирования российского рынка труда в условиях финансового кризиса является повышение роли его региональной доминанты. В этой связи актуальным представляется выявление и изучение наиболее эффективных форм и методов снижения напряженности на региональных рынках труда, Краснодарского, в частности, благодаря реализации антикризисных мер в котором, достигнута позитивная динамика.

Кубань – прежде всего, аграрный регион, обеспечивает продовольственную безопасность страны и занимает первое место среди субъектов Российской Федерации по объему производства зерна и других стратегически важных продовольственных продуктов; входит в семерку российских регионов с наименьшими инвестиционными рисками.

Край по-прежнему в числе регионов страны с наименьшим уровнем регистрируемой безработицы – в 4-м квартале 2009 года он составил 0,8 %.

Численность граждан, зарегистрированных в качестве безработных в краевых органах службы занятости по состоянию на 1 октября текущего года, составило 22,4 тыс. чел. против 22654 чел. в 2008 году. Среди них имеющих высшее профессиональное образование – 18,1%, среднее профессиональное образование – 27,8%, начальное профессиональное образование –

16,3%, основное общее и среднее (полное) общее образование – 37,0% [1].

В Краснодарском крае более 53% от общей численности зарегистрированных безработных проживают в сельской местности. Сельское население, по сравнению с городским, оказалось в большей степени вытесненным с рынка труда. Основные причины высокого уровня безработицы на селе: состояние экономики и финансов организаций, отсутствие или недостаточное количество рабочих мест, низкие темпы развития малого и среднего бизнеса, проблемы привлечения инвестиций. Важное и наиболее перспективное направление антикризисных мер для Краснодарского края – помощь безработным в открытии собственного дела.

Как один из реальных инструментов интенсификации сельского хозяйства и создания крупного агропромышленного кластера на юге России выступает принятая в 2005 году "Программа по развитию личных подсобных хозяйств", с помощью которой предполагается "легализовать" мелкий сельхозбизнес через создание холдингов и потребкооперативов, которые будут покупать у населения продукцию и сдавать ее на заводы. При этом созданным кооперативам будут субсидироваться ставки по кредитам, а также будет дан в помощь административный ресурс. Это позволит учитывать объем реализованной продукции и создаст налогооблагаемую базу. Согласно стратегии, налоговые поступления от работы краевого АПК к 2010 году увеличатся до 11 млрд. рублей, к 2020 году – до 24 млрд. рублей [2].

С начала реализации программы численность безработных граждан, проживающих в сельской местности, желающих начать предпринимательскую деятельность и в дальнейшем развивать собственное дело, увеличилась в 5 раз. Департамент государственной службы занятости населения Краснодарского края при корректировке программы предусмотрел увеличение численности участников по развитию самозанятости с 300 до 1500 чел. с дополнительным объемом финансирования.

Интерес жителей Кубани к открытию собственного дела, с одной стороны, инициируется и получает правовую поддержку краевой администрации, но, с другой, продиктован климатическими особенностями региона, традиционным южным укладом жизни, где люди изначально ориентированы на ведение личного подворья и развитие ремесел.

Безработные и граждане, находящиеся под угрозой массового высвобождения, получают денежные средства на развитие предпринимательской деятельности, в том числе на организацию крестьянско-фермерских хозяйств, выращивание фруктов-ягодной, овощной продукции, цветов, рассады, саженцев плодовых деревьев и кустарников, разведение домашних животных, птицы; изготовление сувенирной продукции, строительные и ремонтные работы; услуги станций технического обслуживания автотранспорта; парикмахерские услуги; ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования.

В результате мер, принимаемых в крае для поддержки личных подсобных хозяйств, значительная часть подворий сегодня уже ориентирована не только на свои потребительские нужды, но и на товарное производство. У многих владельцев хозяйств возникает необходимость расширения производства и привлечения наемной рабочей силы. Таким образом, «личные подсобные хозяйства становятся работодателями, и решается главная задача, стоящая сегодня перед краевой службой занятости населения, – сокращается численность безработных граждан на селе», – отмечает руководитель департамента государственной службы занятости населения Краснодарского края Игорь Мелких [3].

С 1 января 2010 года вступают в действие изменения, внесенные в краевой закон "О государственной поддержке развития личных подсобных хозяйств на территории Краснодарского края", согласно которым государственная поддержка будет распространяться только на индивидуальных предпринимателей, вставших на налоговый учет. Владельцы крестьянско-фермерских хозяйств будут получать из краевого бюджета дотации на приобретение животных, строительство теплиц, закладку садов и виноградников и на ряд других расходов. Такую же поддержку краевые власти будут оказывать и бывшим

безработным гражданам, ставшим предпринимателями в результате помощи, оказанной службой занятости.

Большие надежды возлагаются на ведомственную Целевую программу «Реализация дополнительных мероприятий, направленных на снижение напряженности на рынке труда Краснодарского края», объем финансирования которой – 323,1 млн. руб., в том числе: субсидия федерального бюджета – 305,3 млн. рублей; средства краевого бюджета – 16 млн. рублей. Соглашение о реализации программы между администрацией Краснодарского края и Рострудом заключено 23 марта 2009 года.

В результате реализации Программы должна быть обеспечена занятость не менее 16,8 тыс. человек, из них: 500 работников, находящихся под риском увольнения, после прохождения опережающего профессионального обучения; 14886 человек в рамках организации общественных, временных работ; 396 человек из числа выпускников учреждений начального, среднего и высшего профессионального образования направлены на стажировку; 1000 безработных в сфере малого предпринимательства и самозанятости; 500 граждан с переездом в другую местность – в организациях для замещения рабочих мест постоянного и временного характера, в том числе создаваемых в рамках реализации федеральных целевых программ и инвестиционных проектов [4].

Одним из важнейших направлений деятельности краевых служб занятости является профессиональное обучение безработных граждан по курсу «Основы предпринимательской деятельности». Перспективным представляется развитие социального партнерства между Краснодарским центром занятости и высшими учебными заведениями, в частности, Московской международной высшей школой бизнеса «МИРБИС» (г. Москва), Региональным учебным центром ОАО «Уралсиб-Юг Банк». Граждане, испытывающие трудности в поиске работы, молодые специалисты могут принять участие в тренинге «Технология поиска работы», пройти обучение на курсах повышения квалификации по программе «Менеджмент в коммерции», целью которых является расширение возможностей трудоустройства, поиск собственной ниши на рынке труда города Краснодара.

С учетом гендерных обследований краевого рынка труда, Департаментом государственной службы занятости населения Краснодарского края подготовлены мероприятия подпрограммы «Повышение занятости женщин, имеющих малолетних детей, их профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации» для включения в проект краевой целевой программы «Улучшение демографической ситуации в Краснодарском крае на 2008-2010 годы». Проектом Программы предусматривается профессиональное обучение 1,5 тыс. женщин, имеющих малолетних детей. В январе-июне 2009 года приступили к профессиональному обучению по направлению органов службы занятости 2,1 тыс. безработных женщин (61,8% от общего числа приступивших к обучению безработных граждан) и 1,3 тыс. мужчин.

В целях определения перспективной потребности отраслей экономики края, Краснодарстат проводит выборочное обследование предприятий и организаций края и собирает их потребность в квалифицированной рабочей силе на период 2009-2011 гг. По состоянию на 1 апреля 2009 года экономика края испытывала потребность в кадрах по рабочим профессиям: водитель, слесарь, тракторист, электромонтер, штукатур, маляр, механизатор, газосварщик; среди специалистов и служащих наиболее востребованы врачи, фельдшеры, менеджеры, страховые агенты, инженеры, учителя, преподаватели, бухгалтера, социальные работники и др.

Вместе с тем, как показывают выборочные опросы, проведенные работниками в октябре-ноябре 2009 года в районах края, профессиональное предпочтение молодежь отдает таким специальностям, как финансовые работники, юристы, руководители различных отраслей, менеджеры, художники, архитекторы [5].

Экономический кризис, как в России, так и в странах ЕС, сильнее всего ударил по молодежи: 29% от общего количества безработных в России, по данным Федерации

независимых профсоюзов, озвученным 4 декабря 2009 года на заседании Международной ассоциации социальных советов, составляют молодые люди до 25 лет.

Во многих странах Евросоюза уровень безработицы среди молодежи также близок к 30%. Он достиг в ЕС в октябре 2009 года 20,6%. Однако во многих странах молодежная безработица значительно выше: в Испании – 42,9%, в Латвии – 33,6%, в Ирландии – 28,4%.

По состоянию на 1 июля 2009 в центрах занятости Краснодарского края зарегистрированы 8,8 тыс. граждан в возрасте 16-29 лет, что составляет 28% в общей численности безработных края. Среди них женщины составляют 64,6 %; молодежь в возрасте 18–24 лет – 59,5%; 16-29 лет, проживающие в сельской местности, – 58 %; в городской местности – 42 %; выпускники образовательных учреждений – 12,5%, в том числе: выпускники учреждений высшего профессионального образования – 3,7%; среднего профессионального образования – 5,9%; начального профессионального образования – 2,9 %. При этом, как отмечают психологи, значительная часть молодежи не обращается в государственную службу занятости, так как статус безработного считают уделом неудачников и пытаются решать проблему трудоустройства самостоятельно.

Проблемы с трудоустройством в этом году могут возникнуть у примерно 100-150 тысяч выпускников российских вузов, заявил 21 мая текущего года президент России Дмитрий Медведев, отметив, что это "большая цифра».

Высокий уровень застойной безработицы среди молодежи грозит России появлением нового «потерянного поколения», которое не попадает под государственные меры искусственного поддержания занятости в условиях кризиса.

Что касается выпускников высших учебных заведений, то, как указывают социологи Независимого института социальной политики, в России, в отличие от Европы, не налажены меры по повышению адаптационного потенциала молодых людей. У молодых людей слишком завышены ожидания. В российских вузах отсутствует технология дружественного отношения к сочетанию работы и учебы студента. Да и сама система высшего образования не готовит молодежь к выходу на рынок труда. Все эти факторы вместе с невозможностью найти работу могут повлечь негативные социальные последствия: алкоголизм, наркоманию, депрессию среди молодежи. Так что «эффект «потерянного поколения» возможен скорее в России, чем в Европе [6].

В связи с этим, обращает на себя внимание инициатива государственного унитарного предприятия Краснодарского края «Карьера», который при активной поддержке департамента государственной службы занятости населения Краснодарского края, департамента образования и науки Краснодарского края и департамента молодежной политики Краснодарского края, организовал и провел в 2008 году среди студентов выпускных курсов высших учебных заведений края первый краевой конкурс "Кадровый резерв" по отбору кандидатов для работы на ведущих предприятиях Кубани.

Социальную значимость конкурса трудно переоценить, ведь от его позитивных результатах выигрывают все участники: победившие в конкурсе выпускники вузов – трудоустраиваются; предприятия-соорганизаторы получают талантливых и энергичных молодых сотрудников и уменьшают расходы, связанные с поиском и дополнительным обучением новых специалистов; высшие учебные заведения апробируют новую форму содействия трудоустройству выпускников вуза, повышают показатели трудоустроенности выпускников по специальности, получают необходимую информацию о востребованности рынком труда категорий выпускников в разрезе специальностей.

Для обеспечения соответствия структуры профессионального образования потребностям регионального рынка труда органами образования предусматривается дальнейшая корректировка направлений и уровней профессиональной подготовки квалифицированной рабочей силы с учетом прогноза спроса и предложения квалифицированной рабочей силы на рынке труда. Например, учитывая приоритетные направления экономики края, планируется расширение на 15% профессиональной подготовки и переподготовки кадров для санаторно-курортного комплекса, сервиса и потребительской сферы; агропромышленного комплекса;

градостроительства и жилищно-коммунального хозяйства и др.

Департаментом занятости, начиная с 2007 года, проводится ежемесячный мониторинг регистрируемого рынка труда по всем городским и сельским поселениям. В числе показателей рынка труда рассчитываются: уровень регистрируемой безработицы, коэффициент напряженности рынка труда, удельный вес незанятого населения, участвующего во временных общественных работах и удельный вес подростков, трудоустроенных в свободное от учебы время от численности учащихся общеобразовательных учреждений в возрасте от 14 до 18 лет, проживающих на территории поселения.

В январе-марте 2009 года при посредничестве службы занятости населения края трудоустроены 7,5 тыс. человек в возрасте 14-29 лет (47,9 % от численности всех трудоустроенных граждан), в том числе на временные рабочие места [7].

Перспективным направлением деятельности краевых служб занятости можно считать содействие молодым гражданам в организации предпринимательской деятельности. В январе-марте 2009 года 1,1 тыс. безработных граждан получили услуги в виде консультаций по вопросам самозанятости, 310 человек или 28,4 % из них – молодые люди в возрасте до 30 лет, 31 человек получил финансовую помощь за счет субвенций из федерального бюджета

Успешно функционируют ярмарки вакансий и учебных рабочих мест, целевое назначение которых состоит в содействии занятости гражданам, желающим найти работу. В мае 2008 прошла первая краевая ярмарка вакансий «Планета ресурсов». Предприятия города Краснодара и городов Черноморского побережья представили более 6 тыс. вакансий для 12,8 тыс. жителей Краснодарского края и Республики Адыгея.

Для расширения информационного пространства службы занятости населения используются различные информационные каналы и формы: средства телефонной связи, электронного информирования, вычислительной и электронной техники, размещение на Интернет-ресурсах (посещаемость информационного портала службы занятости населения за 2008 год составила 527 тыс. человек), издание информационных материалов (брошюр, буклетов и т.д.), средства электронного информирования и автоинформирования информационных киосков и информационных табло.

Большая роль в информационной деятельности службы занятости отводится СМИ, в том числе газетам «Рынок труда Кубани», «Вольная Кубань», «Кубанские новости», «Кубань сегодня», и телеканалам НТК и ГТРК Кубань. Центры занятости населения наладили сотрудничество с редакциями газет, местным телевидением и радио, регулярно освещают проблемы занятости населения и безработицы.

Важнейшим направлением работы служб занятости края является проведение профориентационных мероприятий с учащимися выпускных классов общеобразовательных школ с целью последующего обучения выпускников в учреждениях начального профессионального образования по рабочим профессиям. Вместе с этим, в расписание занятий старшеклассников введены обязательные факультативные занятия по профориентационной технологии. Для молодежи, родителей, педагогов и незанятого населения проводится акция «Вместе планируем профессиональный успех»! В целях реализации краевой целевой программы «Дети Кубани», ежегодно организовывается временное трудоустройство несовершеннолетних граждан в возрасте от 14 до 18 лет (2007 год – 40,3 тыс. человек, 2008 год - 39,4 тыс. человек, 1 квартал 2009 года – 2,0 тыс. человек). Из них более 60% - дети-сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей, дети-инвалиды, подростки из малоимущих и многодетных семей, дети безработных граждан, подростки «группы социального риска» [8, 3].

Для увеличения доступности услуг службы занятости населения, возникающих в связи с ограничениями по транспортной доступности, для сельских жителей и работодателей используются возможности мобильного центра занятости. Это автобус, оборудованный самым современным компьютерным, аудио- видеоборудованием, громкоговорящей связью. Пять рабочих мест оборудованы ноутбуками, на которых установлено специальное

программное обеспечение службы занятости населения, широкий спектр методик, тестов и программ для проведения профориентационной работы с населением и, прежде всего, с молодежью. Специализированное оборудование автобуса позволяет демонстрировать мультимедийные программы, учебные фильмы, профессиограммы, проводить психологическую диагностику. Мобильный центр имеет выход в Интернет и программное обеспечение для передачи данных.

Возможности мобильного центра занятости позволяют сделать услуги службы занятости доступными и адресными. В особенности это касается граждан, которым, по тем или иным причинам, затруднительно воспользоваться ими в центрах занятости – инвалидам, военнослужащим, проходящим службу по призыву и по контракту, гражданам, отбывающим наказание в учреждениях исполнения наказаний, воспитанникам детских домов и школ-интернатов и др. Кроме того, мобильный центр активно используется при проведении масштабных акций и крупных мероприятий в службе занятости.

Можно надеяться, что предпринятые меры по формированию посткризисного рынка труда позволят более эффективно решать проблему занятости населения Кубани при условии объединения усилий всех социальных партнеров: краевых органов государственной власти, местного самоуправления, служб занятости, работодателей, выпускников учебных заведений как будущих потребителей услуг краевого рынка труда.

Библиографический список

1. "О социально-экономической ситуации в Краснодарском крае в январе-сентябре 2009 года". [Электронный ресурс]. Режим доступа <http://www.krasnodar.ru/content/16/show/24026/23/10/09/14:12>
2. Троянов В. Людей, живущих за чертой бедности, в мире становится все больше. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [www://http://www.utro.ru/articles/2008/08/28/763306.shtml](http://www.utro.ru/articles/2008/08/28/763306.shtml) | 07:08:22
3. Альтернатива безработице – свой бизнес. [Электронный ресурс]. Режим доступа : <http://trud.ru/article/232461.html/23-11-2009/22:24>
4. Постановление главы администрации (губернатора) Краснодарского края "О внесении изменений в постановление главы администрации (губернатора) Краснодарского края от 5 марта 2009 года № 157 "Об утверждении ведомственной целевой программы "Реализация дополнительных мероприятий, направленных на снижение напряженности на рынке труда Краснодарского края" на 2009 год". [Электронный ресурс]. Режим доступа http://www.kubzan.ru/App_Shared/WebParts/DataViewers/PopupDocument.aspx?docid=4fee286f-6f5c-4346-b80a-543ee1548457 | 2009/12/03 13:43
5. Моя будущая профессия. [Электронный ресурс]. Режим доступа <http://www.kubzan.ru/Attachment.axd?id=a20b69fa-917f-49dc-a08e-b7662aeb91b/> 2009-12-06/ 23:11
6. http://www.ng.ru/economics/2009-12-04/1_bezrabotica.html?mthree=3/13:56
7. Информационный бюллетень «Молодежь на рынке труда» за январь-март 2009 года Департамент государственной службы занятости населения Краснодарского края http://www.kubzan.ru/App_Shared/WebParts/DataViewers/PopupDocument.aspx%3Fdocid%3Dcb7b1484-4573-4df2-b8bd/ 2009-12-05/ 01:20
8. Луговой В.А. Особенности работы службы занятости населения Краснодарского края в 2009 году//Кубанские новости.–2009.–24 мая.– С.3.

С.А. Морозова

Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С.П. Королева,
Россия, Самара

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ОПТИМИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ ПРИ ОСОБЕННОСТЯХ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

В статье изложена экономико-математическая модель оптимизации инвестиционной программы. Разработанная модель позволяет оптимизировать инвестиционную программу с помощью задержек отдельных этапов работ с учетом функции штрафов, без изменения планового графа выполнения работ, а также с помощью привлечения заемного капитала –

банковских кредитов, что является актуальным в настоящее время. В модели учитывается специфика строительной отрасли.

В строительстве управление инвестиционной деятельностью можно определить как руководство за выполнением комплекса строительных работ, которые должны быть завершены к определенному времени в рамках установленного бюджета. Поэтому для организации и управления инвестиционной деятельностью в капитальном строительстве необходимо, во-первых, на основе принципов реализации инвестиционных программ сформировать модель взаимосвязи инвестиционной и производственной систем инвестиционно-строительной организации, предложив логическую схему ее бюджетирования. Во-вторых, определить движение денежных средств, проанализировав сметы и статистику финансирования строительных проектов за счет собственных средств, средств дольщиков и банковских кредитов. Кроме того, необходимо учитывать многие факторы, такие как: данные проектно-сметной документации; взаимосвязь между подразделениями, использование субподрядных организаций, ограниченность материальных и трудовых ресурсов, своевременность поставки сырья и материалов [1].

При построении системы бюджетирования инвестиционно-строительной деятельности необходимо учитывать специфические особенности, присущие данной отрасли [2]. В строительстве параллельно осуществляются два вида бюджетирования – проектное и по бизнесу в целом. В связи со значительными сроками реализации проекта, технологическими особенностями работ при строительстве первичным, в большинстве случаев, является бюджет строительства. Это обусловлено тем, что крайне важным фактором является получение площадей под застройку и утверждение исходно-разрешительной и сметной документации. Цикл строительства не зависит от плана продаж, и построение процесса бюджетирования на основе бюджета продаж, как это происходит в большинстве торговых и производственных компаний, в строительстве проблематично. А поскольку цены на недвижимость в готовом виде значительно выше, чем на этапе строительства, целесообразно продавать построенное ближе к моменту завершения строительства. Если говорить о жилищном строительстве, продавать следует ровно столько квартир, сколько требуется на финансирование строительных работ на каждом этапе.

Бюджет строительства на уровне компании в целом представляет собой консолидированную информацию смет расходов строительных проектов. А поскольку бюджет строительства является начальным звеном в создании сводного бюджета, именно бюджеты расходов строительных проектов – это основание всей финансовой модели инвестиционно-строительной компании. Однако для формирования оптимального бюджета компании недостаточно анализировать и планировать только расходы, необходимо планировать и доходы.

В инвестиционно-строительных компаниях доходы на протяжении строительного контракта признаются с учетом завершенности работ на дату баланса. Компания, имеющая несколько крупных объектов, не может составить информативный с точки зрения анализа работы Бюджет доходов и расходов (БДР), так как в этом бюджете в большинстве месяцев будут отражаться только расходы, и лишь в некоторые месяцы – резкие всплески прибыли (в те месяцы, в которые будут признаны доходы от построенных объектов). Таким образом, использование БДР в ходе выполнения проектов непоказательно и бесполезно.

В данных условиях можно ограничиться составлением только бюджета движения денежных средств (БДДС).

Бюджет строительства на уровне компании в целом представляет собой консолидированную информацию смет расходов строительных проектов. А поскольку бюджет строительства является начальным звеном в создании сводного бюджета, именно бюджеты расходов строительных проектов – это основание всей финансовой модели инвестиционно-строительной компании. Однако для формирования оптимального бюджета

компания недостаточно анализировать и планировать только расходы, необходимо планировать и доходы.

В инвестиционно-строительных компаниях доходы на протяжении строительного контракта признаются с учетом завершенности работ на дату баланса. Компания, имеющая несколько крупных объектов, не может составить информативный с точки зрения анализа работы Бюджет доходов и расходов (БДР), так как в этом бюджете в большинстве месяцев будут отражаться только расходы, и лишь в некоторые месяцы – резкие всплески прибыли (в те месяцы, в которые будут признаны доходы от построенных объектов). Таким образом, использование БДР в ходе выполнения проектов непоказательно и бесполезно.

В данных условиях можно ограничиться составлением только бюджета движения денежных средств (БДДС).

В случае если бюджет строительства нереализуем по какой-либо причине, существует ряд методов его коррекции. В целом они могут быть сведены в три большие группы. *Первая группа* состоит из различных методов ускорения поступлений денежных средств и увеличения их суммы. *Вторая группа* включает методы замедления выбытия денежных средств и уменьшения их суммы. Как правило, набор таких методов, используемых на практике, является фиксированным и зависит от принятой на предприятии учетной политики. Это, например, выбор схемы оплаты (по факту, полная либо частичная предоплата), политики закупок и продаж. *Третья группа* методов – привлечение заемных средств. Преимущество использования при этом бюджетного анализа cash flow заключается в том, что заемные средства привлекаются в действительно необходимом размере и лишь в нужный момент. Затраты на обслуживание и возврат заемных средств также отражаются в бюджете.

Однако в настоящий момент является актуальной задача оптимизации БДДС, представляющая суперпозицию второй и третьей группы методов, т.е. в случае образования «кассовых разрывов» (т.е. ситуации, когда расходная часть бюджета превышает доходную, и итоговое сальдо денежных потоков на конкретную дату становится отрицательным) предпринимаются меры по их устранению – решение по «урезанию» расходов (или смещение расходов во времени) или получение банковского кредита.

В настоящее время управление строительными программами рассматривается с позиции менеджмента отдельных этапов и операций с целью сокращения времени и сокращения сметных затрат с использованием методов оптимизации на графах. Управление инвестиционными бюджетами рассматривается с позиции управления притоками и оттоками денежных средств с использованием метода дисконтирования. Однако актуальной является задача построения взаимосвязанных бюджетов строительной программы, основанных на строительной смете, инвестиционном бюджете и графе выполнения работ, оптимизированных с позиции критерия максимума чистой приведенной стоимости при ограничениях на суммы привлекаемых ресурсов и положительности сальдо в каждом из периодов. Такая задача, представляющая собой суперпозицию задач управления строительными программами и управления инвестиционными бюджетами, ранее не рассматривалась.

В настоящее время у большинства инвестиционно-строительных компаний доход организации складывается из денежных средств «дольщиков» (физических и юридических лиц, участвующих в процессе долевого строительства), денежных средств венчурных и инвестиционных фондов, а также спонтанных источников финансирования (накопление кредиторской задолженности. Кредиторская задолженность формируется при предоставлении коммерческого кредита поставщикам, а срок данного источника финансирования зависит от договоренности с поставщиками.) Тогда доход предприятия можно представить в следующем виде:

$$R_n^k = R_1^k + R_2^k + R_3^k + R_4^k + R_5^k,$$

где R_n^k – положительный денежный поток предприятия при реализации инвестиционного проекта, полученный от источника поступления денежных средств ($n=1\dots N$) в период времени k ; R_1^k – средства «дольщиков»; R_2^k – средства венчурных фондов; R_3^k – средства инвестиционных фондов; R_4^k – спонтанные источники финансирования.

Зависимость R_n^k показывает, что доход предприятия изменится во времени в зависимости от этапа строительства.

Одним из источников финансирования инвестиционного проекта (инвестиционной программы) является привлечение заемных средств. Кредиты и займы предприятия планируется привлекать под $\beta\%$ годовых.

В данном случае затраты в период времени k , связанные с выплатой процентов за пользование кредита будут равны: $\beta \cdot \sum_{k=1}^K W^k$, где W^k – платеж по кредиту (если величина

W^k положительная, то это говорит о том, что предприятие привлекло кредит, если величина W^k отрицательная, то это означает, что предприятие погашает кредит), $W^* = (W^1, \dots, W^k, \dots, W^K)$.

При этом сумма непогашенного кредита (текущей задолженности перед банком) и в каждый из периодов не может быть отрицательной величиной: $\sum_{k=1}^K W^k \geq 0, (k = \overline{1, K})$.

Возведение объектов жилого строительства проходит по следующим этапам: 1 этап – нулевой цикл; 2 этап – надземная часть; 3 этап – монтаж инженерного оборудования; 4 этап – отделочные работы; 5 этап – благоустройство территории.

Финансирование инвестиционной программы зависит от этапа строительства. Структура притока денежных средств в зависимости от этапа строительства представлена на рисунке 1.

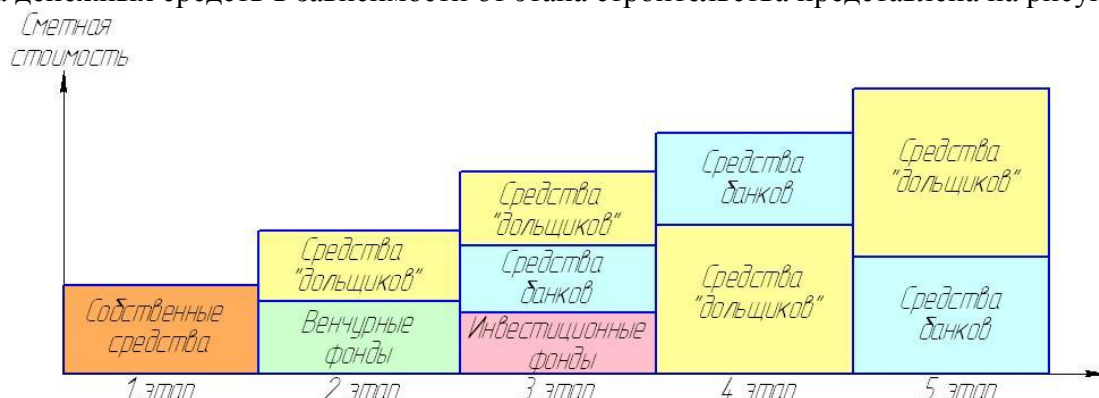


Рисунок 1 – Структура притока денежных средств в зависимости от этапа строительства

Каждому этапу строительства присущи характерные виды затрат. Поэтому затраты предприятия по осуществлению инвестиционного проекта целесообразно представить в следующем виде:

$$C_z^k = C_1^k + C_2^k + \dots + C_z^k + \dots + C_Z^k,$$

где Z – число основных этапов реализации инвестиционного проекта.

Затраты C_z^k также зависят от времени ($k=1, \dots, K$). Например, на начальном этапе денежные средства, как правило, должны быть израсходованы в первые периоды реализации проекта. На последующих этапах затраты зависят от времени начала выполнения первого этапа работ и его продолжительности.

Структура последовательности распределения средств между основными этапами строительства приведена в таблице 1.

Таблица 1 - Структура финансирования и реализация основных этапов строительства

	Временной период				
	1	..	k	...	K
Доходы					
Средства «дольщиков» (R_1^k)		..	R_1^k	...	
Средства венчурных фондов (R_2^k)		..	R_2^k	...	
Средства инвестиционных фондов (R_3^k)		..	R_3^k	...	
Спонтанные источники финансирования (R_4^k)		..	R_4^k	...	
Расходы					
1 этап – нулевой цикл (C_1^k)		..	C_1^k	...	
2 этап – надземная часть (C_2^k)		..	C_2^k	...	
3 этап – монтаж инженерного оборудования (C_3^k)		..	C_3^k	..	
4 этап – отделочные работы (C_4^k)		..	C_4^k	...	
5 этап – благоустройство территории (C_5^k)		..	C_5^k	...	
Проценты по кредиту (βW^k)			βW^k		
Итого					
Итого (расходы):		..	$\sum_{z=1}^Z C_z^k + \beta W^k$...	
Прибыль			$\sum_n R_n^k - \sum_{z=1}^Z C_z^k - \beta W^k$		
Чистая прибыль			$\left(\sum_n R_n^k - \sum_{z=1}^Z C_z^k - \beta W^k \right) \cdot (1 - \gamma)$		
Собственные средства			Y^k		
Заемные средства			W^k		
Итого (сальдо денежных потоков)			$\sum_{n=1}^N R_n^k - \sum_{z=1}^Z C_z^k + Y^k + W^k - \beta W$		

Где γ - налог на прибыль (в настоящее время $\gamma = 0,2$);

Y^k - собственные средства предприятия в период времени k .

С учетом вышеприведенных обозначений далее формируется модель оптимизации инвестиционной программы, которая учитывает положительное сальдо в каждом из периодов и обеспечивает оптимизацию по критерию чистой дисконтированной прибыли проекта.

В качестве переменных оптимизации предлагается использовать временные сдвиги или задержки в реализации основных этапов строительства инвестиционной программы и, соответственно, в их оплате подрядчикам и поставщикам. При дефиците источников финансирования, рассматриваемых в каждом из периодов, предлагается откладывать оплату работ на будущие периоды, т. е. «замораживать» этапы и их группы, не затрагивая последовательность их выполнения. Тогда можно ввести обозначение сдвигов затрат на реализацию инвестиционного проекта: $l^c = (l_1^c, l_2^c, \dots, l_z^c, \dots, l_Z^c)$, где Z – число основных этапов реализации инвестиционного проекта.

Чтобы выполнялось условие сохранения последовательности работ в соответствии с сетевым графиком их реализации, необходимо сдвигать затраты каждого последующего

этапа работ на сумму величины сдвигов всех предшествующих этапов, что можно записать следующим образом: для любых $z = 1, \dots, Z$ и $j = 1, \dots, (Z - z)$ справедливо $l_z^c \leq l_{z+j}^c$.

Но так как в строительстве существуют обязанности сдачи объекта «в срок», то любое превышение планового срока в соответствии с условиями контрактов, заключенных с дольщиками, приводит к возникновению обязанности выплачивать неустойку и оплачивать коммунальные платежи, связанные с содержанием дома, аренду земли, охрану и уборку территории, которые моделируется функцией «штрафа» $\chi(l^c)$ на всех этапах проекта.

Функция штрафа за невыполнения обязательств в срок зависит от времени просрочки и представляет собой сумму дополнительных к плановым выплат. В более общем виде функцию штрафа можно представить следующим образом:

$$\chi(l^c) = Q \cdot \sum_{z=1}^Z \sum_{k=1}^{l_z^c} \frac{1}{(1+r)^k} = \sum_{z=1}^Z \chi(l_z^c),$$

где Q – затраты, связанные с содержанием дома и выплаты неустойки в каждом из рассматриваемых периодов;

r – ставка дисконтирования.

На основе вышеизложенного построим модель, приносящую максимум прибыли предприятию, не имеющую ограничения по времени и включающую функцию штрафа при сдвигах на значительное время и привлеченные кредиты:

$$NPV = \sum_{k=1}^K \frac{\left[\sum_{n=1}^N R_n^k - \sum_{z=1}^Z C_z^{(k+l_z^c)} - \beta W^k \right] \cdot (1-\gamma)}{(1+r)^k} - \chi(l^c) \xrightarrow[\substack{l^c \in L^c \\ W \in W^*}]{\max}.$$

Условие положительности сальдо можно записать как неотрицательность суммы притоков и оттоков денежных средств с учетом перехода неиспользованного остатка на следующий период, т.е. в любой период времени $k = 1, \dots, K$ должно выполняться условие:

$$\sum_{k=1}^k \left[\sum_{n=1}^N R_n^k - \sum_{z=1}^Z C_z^{(k+l_z^c)} + Y^k + W^k - \beta W^k \right] \geq 0.$$

Данное ограничение обозначает, что в каждый период времени притоки денежных средств превышают оттоки. Графическое изображение данного условия представлено на рисунке 2.

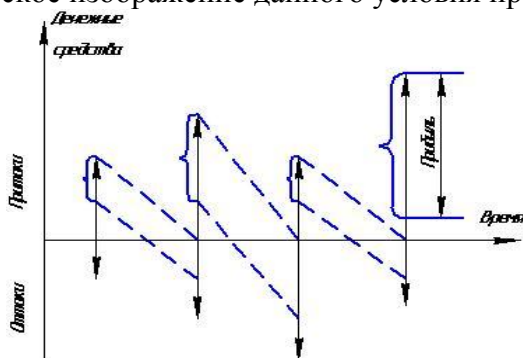


Рисунок 2 – Графическое изображение превышения притоков денежных средств над оттоками

В обобщенном виде экономико-математическая модель будет выглядеть следующим образом:

$$\left\{ \begin{array}{l}
 NPV = \sum_{k=1}^K \frac{\left[\sum_{n=1}^N R_n^k - \sum_{z=1}^Z C_z^{(k+l_z^c)} - \beta W^k \right] \cdot (1-\gamma)}{(1+r)^k} - \chi(l^c) \xrightarrow[l^c \in L^c]{W \in W^*} \max, \\
 \forall k = 1 \dots K \quad \sum_{\kappa=1}^k \left[\sum_{n=1}^N R_n^\kappa - \sum_{z=1}^Z C_z^{(\kappa+l_z^c)} + Y^\kappa + W^\kappa - \beta W^\kappa \right] \geq 0, \\
 \forall z = 1, \dots, Z \quad \forall j = 1, \dots, (Z-z) \quad l_z^c \leq l_{z+j}^c, \\
 \chi(l^c) = Q \cdot \sum_{z=1}^Z \sum_{k=1}^{l_z^c} \frac{1}{(1+r)^k} = \sum_{z=1}^Z \chi(l_z^c), \\
 \sum_{k=1}^K W^k \geq 0.
 \end{array} \right.$$

Разработанная экономико-математическая модель позволяет оптимизировать инвестиционную программу предприятия с помощью изменений в плановом варианте графика реализации и финансирования этапов проекта, не затрагивая структуру сетевого графика, что является актуальным в последнее время – время мирового финансового кризиса, затронувшего существенным образом и российскую строительную отрасль.

Библиографический список

1. Казаков, А. Автоматизация бюджетирования для строительных холдингов [Текст] / А. Казаков, К. Казанцев // Управление компанией. №11. 2004 – с. 61-64.
2. Хруцкий В.Е. Внутрифирменное бюджетирование. Настольная книга по постановке финансового планирования [Текст] / В.В. Гамаюнов, В.Е. Хруцкий. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 464 с.

В.А. Муталимов

Дагестанский государственный университет, филиал в г. Дербент, Россия г. Дербент

МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ГЛОБАЛИЗИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКЕ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

В статье рассматривается необходимость повышения роли и значимости экономической безопасности страны в период действия глобальных экономических кризисов. Глобализация мировой экономики обуславливает разработку моделей экономической безопасности с действенными механизмами их применения в экономической политике государства.

Мировой финансовый кризис заставил по-иному взглянуть все страны и на вопросы экономической безопасности.

Глобальный финансовый кризис ударил по всем странам, но в России экономический спад оказался более глубоким, чем в большинстве стран. Тем не менее, число долларовых миллиардеров России за период кризиса удвоилось (их у нас аж 77 шт.), рублёвых миллиардеров – 500 (капитал которых равняется 3,3 и более млрд. рублей). (Рейтинг российских миллиардеров 2010//“Финанс” от 15 февраля 2010г.). За этот же период богатейшие американцы беднеют, количество израильских миллиардеров сократилось вдвое, богатейшие британцы "похудели" на треть (Forbes).

Данная тенденция не означает рост российской экономики, а всего лишь подтверждает рост децильного, квинтильного, квантильного (квартильного) коэффициентов, отражающие дифференциацию доходов населения.

Сегодня в России соотношение, отражающее дифференциацию доходов населения, по официальным данным, составляет 26:1, по данным академика Д. Львова и других авторов – 40:1! А в Москве, по материалам мэрии, – 96:1! И эта пропасть, к сожалению, становится все глубже. Для сравнения, среднемировой показатель – 6:1.

Более того, этот показатель является одним из критериев экономической безопасности страны.

Развитие мира идет по пути глобализации всех сфер международной жизни, которая отличается высоким динамизмом и взаимозависимостью событий.

Между государствами обострились противоречия, связанные с неравномерностью экономического развития стран в результате глобализационных процессов, углублением разрыва между уровнями благосостояния стран, ужесточением конкуренции между ведущими мировыми державами за право пользования и управления мировыми экономическими ресурсами. Особенно очевидной становится борьба за экономические ресурсы России. Ценности и модели развития стали предметом глобальной конкуренции.

Возросла уязвимость России перед лицом новых вызовов и угроз.

Проблема глобализации и борьбы с глобализацией есть проблема №1 для всего человечества.

Угроза экономической безопасности – совокупность внешних и внутренних условий и факторов, создающих опасность для жизненно важных экономических интересов личности, общества и государства.

В зависимости от источника, угрозы экономической безопасности подразделяются на внутренние и внешние.

В этих условиях Россия в качестве гаранта благополучного национального развития переходит к новой государственной политике в области национальной безопасности.

Главными стратегическими рисками и угрозами экономической безопасности России на долгосрочную перспективу являются:

- сохранение экспортно-сырьевой модели развития национальной экономики;
- снижение конкурентоспособности и высокая зависимость ее важнейших сфер от внешнеэкономической конъюнктуры;
- потеря контроля над национальными ресурсами, вследствие чрезмерной вовлечённости России в глобализационные процессы в 90-х годах;
- ухудшение состояния сырьевой базы промышленности и энергетики;
- неравномерное развитие регионов и прогрессирующая трудонедостаточность;
- низкая устойчивость и защищенность национальной финансовой системы;
- сохранение условий для коррупции и криминализации хозяйственно-финансовых отношений;
- диспропорции в уровнях развития субъектов РФ;
- незаконная, неконтролируемая иммиграция рабочей силы;
- сокращение численности населения страны и другие факторы.

К значимым внешним угрозам относятся: зависимость курса рубля от курса резервной валюты, изменение конъюнктуры мировых цен и внешней торговли, превышения оттока капитала над его притоком (иностранными инвестициями), чрезмерная импортная зависимость, перегрузка экспорта сырьевыми товарами.

И в этих условиях обеспечение экономической безопасности России является наиболее актуальной.

Экономическая безопасность является наиболее важной составляющей структуры национальной безопасности страны, поскольку все остальные виды безопасности не могут существовать без достаточного экономического обеспечения.

Уровень экономической безопасности страны в первую очередь обеспечивается состоянием самой экономики, его модернизацией, в частности, высокой производительностью труда, высококачественной продукцией, профессионализмом административного персонала, инженеров и рабочих.

Происходящие изменения в международной обстановке обуславливают необходимость разработки новых подходов к сравнительной оценке уровня экономической безопасности России. Актуальность этого подтверждается рядом обстоятельств и внутреннего, и внешнего характера.

Во-первых, налицо стремление некоторых государств, прежде всего США, дополнить свое превосходство экономическими рычагами давления на остальные страны для достижения своих политических интересов.

Во-вторых, обостряется проблема соблюдения баланса между позитивными и негативными сторонами глобализации с точки зрения обороноспособности государства.

Игнорирование внутренних и внешних факторов угрозы экономической безопасности привели к гибели целые государства, например гибели СССР, Югославии.

Чтобы понять причины гибели СССР, нужно, во-первых, опираться на весь период его развития, во-вторых, учитывать как внутренние факторы, так и внешние, главный из которых состоит в том, что консолидирующей основой всех внешних причин было стремление ряда стран к разрушению СССР не только путем открытой войны, но и более изощренных форм подрывной деятельности, России сегодня необходимо разработать действенную модель экономической безопасности.

В данной статье автор рекомендует обсудить возможность теоретической разработки таких моделей экономической безопасности страны как **автаркия, Государственный корпоратизм, антиглобализм, интеграционная (коллективная), материковая, интегрированная (смешанная)**. Теоретическая разработка критериев и параметров экономической безопасности является необходимым, но не достаточным условием обеспечения экономической безопасности. Только наличие выработанной модели с её действенными механизмами даст возможность практически обеспечить экономическую, а значит и национальную безопасность России.

Основной функцией Концепции экономической безопасности государства является рациональное, эффективное использование ограниченных экономических ресурсов в целях роста благосостояния народа.

С этой целью в разные периоды странами использовались различные модели обеспечения своей экономической безопасности.

Автаркия – это политика экономического обособления данной страны от других стран, создание самоудовлетворяющегося, самообеспечивающегося замкнутого хозяйства в рамках отдельного государства и отсутствие торгового обмена с другими странами. В чистом виде автаркия (по причине неразвитости производительных сил) проявлялась в условиях натурального хозяйства в докапиталистических формациях. В современную эпоху, когда усиливается интернационализация хозяйственной деятельности, страна может оказаться в состоянии автаркии или в силу внешних обстоятельств (проведение в отношении нее экономической блокады, введение экономических санкций, например Куба), или за счет проведения государством политики автаркии, например в условиях подготовки к войне.

Основная цель автаркии – использование экономических ресурсов страны в интересах своего народа. И если эта политика приводит к экономическому росту и устойчивому развитию, то эта идея имеет право на существование.

Автаркия противоречит закономерностям развития мировой экономики, снижает ее эффективность, обуславливает хозяйственную отсталость.

В современных условиях мирового развития автаркия возможна только в странах с абсолютными преимуществами.

Исторически разновидностями автаркии выступали «изоляциялизм» и «Железный занавес».

Изоляционизм – термин, преимущественно используемый для обозначения направления во внешней политике, в основе которого лежит идея невовлечения в дела иных государств, наций, народов, этносов.

Применительно к экономике изоляционизм приводит к автаркии, когда внешний товарный оборот сводится к минимуму. Термин изоляционизм можно использовать в разных контекстах в качестве антонима понятиям «протекционизм», «коллорационизм», и некоторым другим.

Примерами изоляционизма являются японская политика сакоку (XVII – XIXв.) и политика Чучхе, проводимая КНДР.

«Железный занавес» – это политика ведущих капиталистических стран, проводившая ими по отношению к социалистическим странам до конца 80-х годов XX века, обозначающее возведение информационных, политических и пограничных барьеров, с целью изоляции стран социалистической системы от мирового капиталистического хозяйства.

Государственный корпоратизм (или корпоративизм) как модель экономической безопасности, направлен на устранение внутренних угроз устойчивому развитию экономики.

К практике государственного корпоратизма можно отнести экономическую политику России в последнее десятилетие. Основной акцент, в котором делается на высокую роль «силовиков» в органах власти и бизнесе.

Корпоратизм – альтернатива либеральной модели взаимоотношений государства и гражданского общества в обеспечении экономической безопасности.

Составными элементами корпоратизма как типа экономической политики являются:

1. Централизованное, сильное государство, активно регулирующее экономические процессы;

2. Институционализация участия бизнеса и труда в формировании государственной экономической стратегии;

3. Наличие институализированного социального консенсуса между государством и институтами гражданского общества.

Антиглобализм – политическое движение, направленное против определённых аспектов процесса глобализации в её современной форме, в частности против доминирования транснациональных корпораций и международных финансовых и торгово-экономических организаций (ВТО, МВФ, Всемирный Банк) в национальной экономике.

Августовский кризис 1998 года, выявил глобалистические намерения действий МВФ в экономике России, а глобальный экономический кризис 2008-2010 г.г. подтвердил недейственность МВФ в развитии мировой экономики.

Противостояние ВТО и России тоже требует поиска новых механизмов их взаимодействия.

Антиглобализм является основой экономической политики Венесуэлы, Белоруссии, Ирана. Основная функция этой политики – защита национальных экономических ресурсов, их совместное с иностранными партнёрами использования во благо роста национального благосостояния, а не только в интересах ТНК.

Интеграционная (коллективная) модель экономической безопасности обеспечивается через международную экономическую интеграцию, применённую Европейскими странами. Типом такой модели является и Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС), странами-участниками которого являются Белоруссия, Казахстан, Кыргызстан, Россия, Таджикистан и Узбекистан (с 2008г. – членство приостановлено), (Армения, Молдова, Украина – страны-наблюдатели).

Материковая модель – механизм обеспечения экономической безопасности всех стран континента.

Такая модель предложена 5 июня 2008 года Президентом России, который выступил с инициативой о разработке Договора о Европейской безопасности. Действующая модель Европейской безопасности продемонстрировала неэффективность ныне действующих механизмов безопасности и насущную необходимость в их модернизации.

Безопасность неделима, и это главный урок и Второй мировой войны, и печальных событий 90-х годов, и, к сожалению, некоторых драматических событий новейшей истории – истории этого десятилетия. Это – и балканский кризис, и события августа 2008 года на Кавказе, которые были вызваны грузинской агрессией, продвижения НАТО на Восток.

Договор призывает к:

- развитию отношений между странами в духе дружбы и сотрудничества в соответствии с международным правом;

- недопустимости во взаимных, и в целом в международных отношениях, применения силы или угрозы силы против территориальной целостности или экономической и политической независимости любого государства;

- необходимости объединения усилий для эффективного реагирования на современные вызовы и угрозы безопасности в глобализованном и взаимозависимом мире;

- созданию действенных и оперативно запускаемых механизмы взаимодействия стран мирового сообщества для урегулирования возникающих вопросов и разногласий, снятия озабоченностей, выработки адекватной реакции на вызовы и угрозы в области безопасности;

- создать в области военно-политической, экономической безопасности в Евро-Атлантике единое, неразделённое пространство, чтобы окончательно разделаться с наследием «холодной войны»;

- закрепить в международном праве принцип неделимости безопасности. Речь идёт о юридическом обязательстве, в соответствии с которым ни одно государство и ни одна международная организация в Евро-Атлантике не могут укреплять свою безопасность за счёт безопасности других стран и организаций.

- объединять усилия перед лицом масштабных угроз, тех угроз, которые существуют для всего Европейского континента, для всего мира;

- создать новую, современную и эффективную систему европейской безопасности, систему, которая не направлена против кого-то, а которая будет консолидировать европейские страны, объединять их вне зависимости от блоковых принадлежностей, вне зависимости от идеологии;

- перейти на новый уровень решения глобальных проблем, а их у мирового сообщества немало: это и международный терроризм, и организованная преступность, коррупция, наркомания, и вопросы продовольственной, энергетической, информационной безопасности, преодоление последствий глобального экономического кризиса.

В современных условиях в идеальном виде применить ту или иную модель экономической безопасности государства не представляется возможным, поэтому вполне приемлемым может явиться **интегрированная (смешанная) модель** экономической безопасности государства, предполагающая использование механизмов каждой модели.

Таким образом, политика экономической безопасности страны должна включить в свою структуру механизмы определённой модели.

Но, любая модель будет бездейственной, если не обеспечить её правовой основой.

В России правовую базу экономической безопасности обеспечивают:

- Закон о безопасности от 02.03.2007 №24-ФЗ (в ред. Закона РФ от 25.12.1992 № 4235-1, Указа Президента РФ от 24.12.1993 № 2288, Федеральных законов от 25.07.2002 № 116-ФЗ, от 07.03.2005 № 15-ФЗ, от 25.07.2006 № 128-ФЗ, от 02.03.2007 № 24-ФЗ);

- Указ Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 г. № 537 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года»;

- Указом Президента РФ от 29 апреля 1996 г. № 608 «Государственная стратегия Экономической безопасности российской федерации»;

- Указом Президента Российской Федерации от 17 декабря 1997 года № 1300 «Концепция национальной безопасности российской федерации»;

- Указ Президента Российской Федерации от 29 апреля 1996 г. № 608 «О первоочередных мерах по реализации государственной стратегии экономической безопасности российской федерации», и ещё множество отраслевых законов.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ В СФЕРЕ СОЦИАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Управляющее воздействие, оказываемое аппаратом государственной власти на социальные процессы, имеет внутреннее содержание и внешнее выражение, что является результатом действующего, побуждающего и преобразовывающего их механизма государственного управления. Его действие проявляется в результате складывающихся государственно-властных отношений между субъектами и объектами управления в обществе как системе. В статье рассматриваются вопросы государственного регулирования социальных отношений на всех уровнях публичной власти.

В современных условиях главная задача государственного регулирования социальных отношений состоит в том, чтобы содействовать социальной солидарности и социальной справедливости на основе состязательности, в рамках правового поля в целях поиска согласия и компромиссов. Государственная власть призвана принимать во внимание запросы всего населения. Но учесть интересы каждого жителя невозможно, поэтому они обобщаются до уровня социальных групп. Степень значимости этих обобщенных интересов зависит от меры их репрезентативности в обществе.

В процессе рыночных преобразований российской экономики возникло множество острых социальных проблем, сдерживающих социально – экономическое развитие и не позволяющих использовать внутренние источники его ускорения. Это касается таких социальных пороков и негативных социальных проявлений, как огромные масштабы бедности, чрезмерная дифференциация денежных доходов и потребления населения, сокращение социальных расходов государства, «приватизация» государства частью общества, криминализация и коррупция. Рыночная экономика ведет к дифференциации доходов населения, усилению неравенства, проблеме бедности, поэтому она должна быть социально ориентированной, ставящей на первое место не темпы экономического роста, а рост благосостояния нации, создание равных стартовых возможностей для всех граждан страны. В странах с развитой рыночной экономикой не более чем у 10% граждан основным источником доходов является предпринимательская деятельность, остальные - это лица наемного труда и иждивенцы. В России трудоспособное низкодоходное и нетрудоспособное население имеет немного шансов самостоятельно улучшить свое материальное положение. В условиях ограниченных государственных ресурсов социальная политика должна быть направлена в первую очередь на поддержание уровня жизни нетрудоспособных. Но нельзя не учитывать необходимость создания для трудоспособных граждан благоприятных условий для самообеспечения.

Разработка и осуществление социальной политики, ориентированной на служение обществу, обеспечение социальной безопасности, удовлетворение потребностей населения является интеграционной функцией государства. Задача заключается в том, чтобы создать новую социальную политику, которая основывалась бы на деятельности государства и включала устранение причин, препятствующих человеку, семье, группам людей достичь оптимального уровня благосостояния, а также организацию индивидуальной помощи людям, попавшим в трудную жизненную ситуацию.

Социальная политика осуществляется через интересы людей, выступая как управление интересами. Она призвана устранять противоречия между несовпадающими интересами различных субъектов, между текущими и перспективными интересами общества.

Экономическая ситуация в России сопровождается серьезным обострением проблем и противоречий в национальной, экономической, политической и социальной сферах общественной жизни, которые сдерживают развитие страны и негативно влияют на ее

государственность. Самоуправление является средством вовлечения каждого индивида в социально-экономическое регулирование через постановку целей и самоорганизацию субъектов хозяйствования и населения. Оно позволяет учитывать, координировать и реализовывать многообразие интересов людей, удовлетворять их социально-культурные и социально-бытовые потребности за счёт средств и ресурсов хозяйствующих субъектов, всего населения, территориальных образований, государства.

Проблема обеспечения социальной поддержки населения напрямую связана с разделением полномочий в системе органов государственного и муниципального управления. Приемлемым является сосредоточение функций социальной поддержки населения на местном уровне, где непосредственно и проживают нуждающиеся в социальной помощи. Это соответствует принципу субсидиарности, лежащему в основе правоотношений в демократическом государстве. Конечно, государство признает за собой обязанность обеспечить приемлемый уровень социальных гарантий для некоторых категорий граждан. Это особенно важно в связи с тем, что на местах порой недостаточно средств для решения этой задачи.

Социальную политику государства необходимо рассматривать в совокупности с социальной инфраструктурой, которая представляет собой совокупность отраслей и видов деятельности, способствующих комплексному воспроизводству человека в процессе реализации его личных и общественных потребностей через предоставление различного рода услуг. Существуют различные подходы к вопросу внутреннего содержания и классификации составляющих социальной инфраструктуры. Один из подходов к составу социальной инфраструктуры состоит из следующих частей:

- общественно-политическая и культурно-интеллектуальная деятельность (образование, наука, культура, искусство, деятельность в области массовой информации, общественных организаций, обществ, ассоциаций, объединений);
- восстановление и сохранение физического здоровья (здравоохранение, физическая культура и спорт, социальное обеспечение, туризм, охрана и улучшение окружающей среды);
- коммунально-бытовое обслуживание (жилищно-коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание, торговля и общественное питание, пассажирский транспорт, связь по обслуживанию населения).

Функции социальной инфраструктуры определяются и подчинены целям социального и экономического развития общества: достижению социальной однородности общества и всестороннему гармоничному развитию личности. К наиболее значимым целевым функциям социальной инфраструктуры можно отнести:

- создание условий для формирования прогрессивных тенденций в демографических процессах;
- воспроизводство рабочей силы, качественно отвечающей потребностям и уровню развития производства;
- эффективное использование трудовых ресурсов;
- обеспечение оптимальных жилищно-коммунальных и бытовых условий жизни населения;
- улучшение и сохранение физического здоровья населения;
- рациональное использование свободного времени людей.

Основной целью функционирования объектов социальной инфраструктуры является полное и всестороннее развитие человека путем удовлетворения его бытовых, духовных и культурных потребностей.

Развитие отраслей социальной инфраструктуры учитывает основные задачи социальной политики, направленной на улучшение качества жизни населения, повышение уровня его благосостояния и долголетия, формирование и воспроизводство здорового, творчески активного поколения. Это, прежде всего решение жилищной проблемы, ликвидация коммунального заселения, удовлетворение растущих потребностей населения в качественном

жилье; повышение уровня и качества развития социальной инфраструктуры, создание культурной сферы жизнедеятельности человека; улучшение экологических условий жизни и труда; повышение профессионального уровня работников как основы увеличения производительности труда и роста объемов товаров и услуг; создание гарантий социальной защищенности всех групп населения, в том числе молодежи и пенсионеров; удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах при повышении уровня платежеспособности населения. Особое значение в рамках решения перечисленных задач приобретает местное самоуправление, которое, повышая активность населения в решении важных проблем жизнедеятельности, способно придать развитию общества дополнительные внутренние стимулы самодвижения, ускорения социально-экономического и научно-технического прогресса. Определение методов и условий эффективной организации местного самоуправления в интересах преодоления кризиса, стабилизации и повышения качества жизни различных слоев населения на основе стимулирования внедрения перспективных нововведений, организационных и информационных технологий требует углубленного анализа и развития теории самоуправления (как с точки зрения выявления экономической сущности и построения современной концепции местного самоуправления, так и с точки зрения функциональных особенностей её реализации).

Управление социальной сферой осуществляется на всех уровнях публичной власти: федеральном, региональном и муниципальном. Функции каждого уровня определяются в соответствии с законодательно разграниченными полномочиями. Социальная политика в РФ исходит из конституционного определения России как социального государства. Она направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. В Российской Федерации охраняются труд и здоровье людей, устанавливается гарантированный минимальный уровень оплаты труда, обеспечивается государственная поддержка семьи и детства, инвалидов и пожилых граждан, развивается система социальных служб, устанавливаются государственные пенсии, пособия и иные гарантии социальной защиты. Конституция гарантирует каждому социальное обеспечение по возрасту, в случае болезни, инвалидности, потери кормильца, для воспитания детей и в иных случаях, установленных законом.

В этих целях в России развивается система государственных и муниципальных служб, обеспечивается государственная поддержка семьи, материнства, отцовства и детства, инвалидов и пожилых граждан, устанавливаются государственные пенсии, пособия и иные гарантии социальной защиты. Объектом социальной работы выступают все люди, отдельные личности и группы, нуждающиеся в постоянной помощи.

Социальная политика государства направлена:

1) на учет и эффективную реализацию основных видов социальной работы: социальной диагностики, социальной профилактики, социального надзора, социальной корреляции, социальной терапии, социальной адаптации, социальной реабилитации, социального обеспечения, социального страхования, социальной опеки, социальной помощи, социального консультирования, социальной экспертизы, социального попечительства, социальных нововведений, социального посредничества и подвижничества;

2) на основные социальные объекты, нуждающиеся в социальной защите, социальной помощи и поддержке, такие как: инвалиды; безработные; участники Великой Отечественной войны и приравненные к ним лица; труженики тыла во время ВОВ; одинокие пожилые люди и семьи, состоящие из одних престарелых пенсионеров; вдовы и матери погибших военнослужащих; узники фашизма; лица, подвергшиеся политическим репрессиям; беженцы; вынужденные переселенцы; лица, подвергшиеся радиационному воздействию вследствие аварии на Чернобыльской АЭС; лица, вернувшиеся из мест заключения; лица без определенного места жительства; семьи, имеющие в составе лиц злоупотребляющих алкоголем, наркотиками, семьи имеющие детей-инвалидов, детей-сирот; семьи с низким уровнем доходов; многодетные семьи, семьи несовершеннолетних родителей; молодые семьи; матери, находящиеся в отпуске по уходу за ребенком; беременные женщины и

кормящие матери; самостоятельно проживающие выпускники детских домов и интернатов; безнадзорные дети и подростки; семьи с неблагоприятным психологическим микроклиматом и другие социально уязвимые группы и слои населения.

Создание системы социального обслуживания ставит цель помочь в решении многих проблем по воспитанию, уходу за нетрудоспособными членами семьи, организации быта, досуга; проблем, связанных с конфликтностью в отношениях, снижающей способность к самообеспечению, а также поднять уровень социальных гарантий населению. Кроме того, система социального обслуживания координирует усилия государственных органов и различных социальных структур, включая государственные, частные, благотворительные организации.

Главное звено в социальной политике государства образует политика формирования доходов населения. Понятие «доход» представляет собой показатель результатов экономической деятельности. Экономическая литература использует понятие «доход» как превышение стоимости произведенного продукта над затратами на это производство, а также как долю каждого класса, социальной группы или отдельного индивидуума в произведенном продукте и присвоенную им.

Уровень доходов членов общества является важнейшим показателем их благосостояния, так как определяет возможности материальной и духовной жизни индивидуума: отдыха, получения образования, поддержания здоровья, удовлетворения потребностей. Среди факторов, оказывающих непосредственное влияние на величину доходов населения, кроме размеров самой заработной платы, выступает динамика розничных цен, степень насыщенности потребительского рынка товарами и другое. Для оценки уровня и динамики доходов населения используются показатели номинального, располагаемого и реального дохода. Средства, получаемые населением, работающим по найму, в порядке вознаграждения владельцев фактора производства (труда), составляют решающую часть доходов этой группы населения: заработная плата, доходы вроде заработной платы на предприятиях, в кооперативах и т.д., доходы от собственного хозяйства и пр. Анализ тенденций перспективного развития оплаты труда свидетельствуют о том, что данный вид дохода сохранит свою ведущую роль в формировании общего объема денежных доходов на долгосрочную перспективу. Существенное влияние на формирование доходов населения оказывают выплаты по программам государственной помощи, за счет этих источников осуществляются пенсионное обеспечение, содержание временно нетрудоспособных граждан, выплачиваются различного вида пособия (на уход за детьми, медицинское обслуживание, малообеспеченным семьям на детей; выплаты пособий по безработице). Соотношение в доходах населения доли трансфертных выплат и заработной платы играет важную роль в формировании экономического поведения индивидуума, его трудовой мотивации. При доминирующей роли заработной платы в формировании общей суммы доходов формируются такие качества, как предприимчивость и инициатива. В случае повышения роли выплат по линии государственных программ помощи нередко происходит формирование пассивного отношения к производственной деятельности, психологии иждивенчества.

Преодолев системный кризис 90-х годов, Россия вышла на траекторию последовательного и устойчивого развития, несмотря на проявления мирового финансового кризиса. За 19 лет преобразований Россия реформирующаяся превратилась в Россию пореформенную с относительно сложившимися и динамично укрепляющимися государственными политическими и общественными институтами, которые опираются на поддержку гражданского большинства, на рост позитивных общественных умонастроений. За время преодоления системного кризиса в обществе произошло радикальное переосмысление социальных статусов. Доля россиян, довольных своим социальным положением в обществе стала доминировать над долей недовольных в соотношении 4:1. Рост удовлетворенности своим социальным статусом – это весьма существенное обстоятельство,

поскольку являет собой не только важнейшую предпосылку социальной стабильности, но и очень важное условие комфорта и социально – психологического состояния в целом.

Сегодня можно утверждать, что социальная структура российского общества, построенная на основе оценки гражданами своего места в нем, приближается к модели, характерной для стабильно развивающихся стран. Результаты «Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения», осуществляемого ИС РАН с 1994 года, демонстрируют постепенное расширение в массовых умонастроениях позитивного спектра: ослабления ощущений социального дискомфорта, повышения уровня адаптированности населения к условиям трансформирующегося общества, снижения негативных и тревожных оценок общей ситуации в стране и собственной жизни, укрепляется уверенность россиян в своем будущем.

В результате разделения социальных слоев, обладающих собственными устойчивыми и обособленными интересами, уровень и качество жизни которых принципиально различны, в России в 2008 году 59% населения характеризовалось тремя параметрами уровня жизни: «ниже черты бедности», «на грани бедности», и в состоянии «малообеспеченности», а 41% - представляли относительно благополучные слои населения. Экономический кризис сказался на последних далеко не лучшим образом. Поэтому, с точки зрения задач государственного управления, особое значение имеет не столько численность бедных, сколько причины попадания в бедность, свидетельствующие о неадекватности государственной социальной политики и о нездоровой ситуации на рынке труда. В данных условиях необходима активизация государственной социальной политики, но не по принципу адресной помощи наиболее нуждающимся. Речь скорее должна идти о четко выраженной модели хотя и адресной, но категориальной помощи в соответствии с представлениями населения страны о составе групп, имеющих право на такую помощь.

Серьезным вызовом государственной социально – экономической политике выступает наличие в стране высокой доли малообеспеченных, значительная часть которых балансирует на грани бедности (нуждающиеся). При первых же признаках замедления экономического роста эта группа может «сползти» в бедность, поскольку не имеет никакого «запаса прочности» (как в плане имеющегося имущества, так и сбережений). Таким образом, льготы в России – это частичная расплата за низкий уровень заработной платы и социальных выплат.

Социальная защита населения осуществляется по принципу ответного реагирования: через индексацию пособий и льгот, некоторые формы социальной защиты уязвимых групп населения. В то же время основная часть пособий и льгот являет собой наследие прежней системы, когда они предоставлялись гражданам по принципу их принадлежности к определенной социальной группе, а сама возможность возникновения при социализме устойчивых групп бедных людей начисто отрицалась по идеологическим соображениям. Сейчас существует более 1000 видов социальной поддержки населения за счет бюджетных средств. Только на федеральном уровне установлено 156 видов выплат, льгот, пособий и дотаций для 256 категорий населения. При этом лишь два из них предполагают проверку нуждаемости, остальные же предназначены для определенных социальных, а не имущественных групп населения. Число граждан, имеющих право на те или иные социальные льготы и выплаты, достигает 70% всего населения. Получается, что основная часть социальной помощи распределяется фактически в пользу лучше обеспеченных семей, имеющих, как правило, более легкий доступ к ней, и только четверть попадает к самым бедным.

Сегодня широкое использование аппарата льгот на социальные услуги не вписывается в режим рыночного хозяйства. Наиболее резкое социальное недовольство россиян связано с чрезмерной глубиной неравенств в распределении собственности и доходов. При этом решающую роль в определении позиции россиян в вопросе о справедливости тех или иных неравенств играют не столько их личные интересы, сколько общие представления о справедливости, которые являются социокультурной нормой, характерной для российского

общества на нынешнем этапе его развития. Проблема социальных неравенств в современной России и преодоления недовольства россиян сложившейся сегодня в стране ситуацией заключается не в повышении зарплат бюджетникам или пенсий пенсионерам, а в общем изменении правил «игры», сближением этих правил с теми представлениями о справедливости, которые являются краеугольными для российского национального самосознания. При этом основанием для легитимности различий в получаемых благах должен являться именно труд, то есть его справедливое распределение, а не, например, близость к власти, или умение присвоить в ходе приватизации «жирный кусок». Сегодня социальные неравенства не сводятся только к неравенству доходов. Они проявляются в разном качестве аспектов жизни: социально – психологическом состоянии, здоровье, открывающихся возможностях и др. Важнейшими факторами неравенств выступают проживание в разных типах поселений, возрастная дискриминация, различия в уровне образования.

Безусловно, ответственность за свое материальное положение как фактор определяется системой ценностей, усвоенной в период социализации, и поэтому во многом зависит от принадлежности к различным поколениям, уровня образования, социального и должностного статуса, принадлежности к специфической городской или сельской культуре. Один чувствует себя хозяином судьбы, а другой считает возможным «плыть по воле волн». Соответственно и ответственность за возможный результат деятельности приписывается либо внешним силам, либо собственным способностям и стараниям. Как правило, в обществах, с устоявшимися демократическими институтами и развитой экономикой преобладают представления о внутренней причинности происходящего с человеком, а в обществах, находящихся на более низком уровне развития, более распространены представления, приписывающие основную ответственность за происходящее с человеком внешним, не зависящим от него обстоятельствам.

В развитых государствах принято говорить о равенстве возможностей, которые должны обеспечиваться соответствующими институтами рыночной экономики. Откуда же берется неравенство в доходах? Отметим самые важнейшие факторы и причины этого явления.

Во-первых, с момента рождения люди наделены различными способностями, как умственными, так и физическими. При прочих равных условиях, человек, например, наделенный исключительной физической силой, имеет больше шансов стать знаменитым и высокооплачиваемым спортсменом.

Во-вторых, различия во владении собственностью, особенно доставшейся по наследству. Люди не могут выбирать, в какой семье им родиться - потомственных миллионеров или простых рабочих. Следовательно, одна из разновидностей потока доходов, т. е. доход от собственности, будет существенно различаться у названных нами субъектов.

В-третьих, различия в образовательном уровне. Сама эта причина во многом зависит от первых двух названных. Ребенок, родившийся в богатой семье, имеет больше шансов получить превосходное образование и, соответственно, профессию, приносящую высокий доход, нежели дитя в бедной многодетной семье.

В-четвертых, даже при равенстве возможностей и одинаковых стартовых уровнях образования больший доход будут получать лица, которых иногда называют «трудоголиками». Эти люди готовы брать работу на дом, задерживаться по долгу службы на рабочем месте для разрешения той или иной профессиональной проблемы, игнорировать свое неважное самочувствие, лишь бы добиться высоких результатов в своей работе.

В-пятых, есть такая группа причин, которая связана просто с везением, случаем, неожиданным выигрышем и т. п. В условиях неопределенности, характерной для рыночной экономики, эта группа причин может объяснить многие случаи неравенства в распределении доходов.

Таким образом, в силу названных причин равенство экономических возможностей соблюдается далеко не всегда. Ведь бедные и богатые по-прежнему существуют даже в самых благополучных высокоразвитых странах. Статистические службы, профсоюзы

занимаются определением уровня бедности. От этого зависят масштабы и направления перераспределения доходов, построение налоговых систем, систем пенсионного обеспечения и т.п. Бедные семьи обычно тратят 1/3 своего дохода на продукты питания. Увеличив эту величину в 3 раза, можно получить доход, необходимый для существования на уровне прожиточного минимума. Обратим внимание на то, что прожиточный минимум - это не физиологический минимум, который можно определить как уровень дохода необходимый для физического выживания. Прожиточный минимум, или черта бедности, говорит нам не о границе выживания, а о некоем минимальном уровне стандарта жизни. Разумеется, этот стандарт будет различным у разных стран и народов, да и у одной и той же страны, но на разных исторических этапах ее развития.

Формирование социальной политики в России совпало с коренными преобразованиями главных ценностей социального государства. Если во второй половине XX в. основой для социальной политики промышленно развитых стран являлись такие ценности как коллективизм, солидарность, социальная справедливость, успехи в реализации которых нашли свое воплощение в «шведском социализме», то современные модернисты на первое место выдвигают, прежде всего, личную ответственность. Выдвинуты идеи «индивидуальных достижений» и «конкуренции». Считается недопустимым, чтобы индивидuum перебрасывал на государство свою ответственность перед семьей, местным сообществом и страной.

Велико и внимание к проблеме свобод человека, без которых нет личных достижений. Идеологи постиндустриального общества на первое место ставят проблему трансформации роли государства. Государство должно не предоставлять гражданам гарантированный минимум услуг, а создавать все условия для их активности, успеха их личных усилий. Все социальные институты должны ориентироваться не на пострадавших, а на людей, которые сами пытаются оказать сопротивление трудностям жизни в изменяющемся обществе. Хотя не забыты и пострадавшие, главной задачей государства становится помощь людям вести самостоятельную деятельность. С этой целью государство поддерживает предприимчивость. С переменой взгляда на государство меняется и подход к идее равенства. Равенство трактуется не как равенство результатов, а как равенство возможностей, и что самое главное, равенство к доступу к этим возможностям.

Таким образом, главная цель социальной политики – повышение благосостояния населения, снижение бедности и неравенства. Основные показатели последних пяти лет свидетельствует о том, что в Российской Федерации в этом направлении наметились позитивные изменения, а с учетом перспективного планирования и положительные прогнозы. Понятие социальной политики относится, с одной стороны, к числу таких категорий, которые широко используются в практике государственного строительства, употребляются в официальных документах. С другой стороны, социальная политика служит предметом достаточно широких научных дискуссий, причем объем понятия и его содержание у различных исследователей значительно отличается. Это обусловлено тем, что социальная политика является наиболее значимой сферой интересов современного общества и важнейшей частью деятельности современного государства, т.к. теснейшим образом связана с типом и уровнем развития общества, с господствующей ментальностью населения, с теми целями и задачами, которые ставит перед собой общество в своем социальном развитии.

Основа приоритетного положения России в мировом сообществе - ее духовный потенциал, высокий интеллект и богатейшее культурное наследие, развитая система образования. Если у нас сохранятся преобладающие ныне тенденции, то народ будет продолжать нищать, страна надолго откатится на периферию мирового прогресса, накопленное за тысячелетие российской истории духовное богатство будет бездарно растрачено. Но если мы сумеем изменить приоритеты социально - экономической стратегии государства и частного капитала, сделать сферу науки, культуры, образования и здравоохранения полем выгодного применения государственного и частного капитала,

перспектива возрождения России и решения сложнейшего комплекса проблем социального характера будет успешно решена.

Библиографический список

1. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления. – М., 2005.
2. Афанасьев В.Г. Человек в управлении обществом. – М., 2006.
3. Белов В.Г. Управление и общественные отношения. – М., 2005.
4. Иванов В.Н. Социальные технологии в государственном управлении. – М., 2002.
5. Моделирование социальных процессов. – М., 2003.
6. Моисеев Н.Н. Человек, среда, общество. – М., 2004.
7. Оболонский А.В. Человек и государственное управление. – М., 2007.
8. Социальная справедливость и экономическая эффективность: Опыт, проблемы, теория. Материалы научной конференции/Под ред. М.И. Воейкова. – М.: Ленанд, 2007.
9. Социальное управление: Словарь. – М., 2004.
10. Социальные технологии государственного управления. – М.; Н.Новгород, 2005.
11. Теоретические проблемы государственного управления и государственной службы. – М., 2007

М.А. Подмарева, И.Б. Гусева

Арзамасский политехнический институт (филиал) Нижегородского государственного технического университета им. Р.Е.Алексеева, Россия, Арзамас

МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВНЕДРЕНИЯ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЛИНГА НА ОСНОВЕ МНОГОУРОВНЕВОГО ПОДХОДА

Рассматриваются особенности многоуровневого обеспечения управления предприятием. Приведена схема многоуровневой оценки эффективности принимаемых управленческих решений. Разработан алгоритм построения системы финансового контроллинга на предприятии.

По прогнозам аналитиков, система финансового контроллинга уже в ближайшем будущем должна занять достойное место в структуре управления, так как все набирающая силу конкурентная среда заставляет предприятия искать новые инструменты и пути улучшения своей финансовой деятельности в условиях усложнения внешней и внутренней среды.

Следовательно, внедрение системы финансового контроллинга и использование основных ее методик, инструментов и принципов управления финансовой деятельностью в настоящее время является одним из направлений развития передового предприятия [2].

Наиболее оптимальным способом обеспечения управления финансами предприятия является формирование системы финансового контроллинга на основе многоуровневого подхода.

Многоуровневый подход является частью системного анализа. Он способствует наиболее полноценному и эффективному функционированию финансов предприятия.

К особенностям многоуровневого подхода в данном вопросе относятся:

1. Большое количество используемых критериев при выборе методики управления.
2. Разделение используемых для анализа состояния предприятия показателей по уровням анализа.
3. Взаимосвязь показателей низшего, среднего и высшего уровней.
4. Иерархичность системы показателей, отражающих финансовое состояние предприятия.

Для достижения эффективного управления финансами необходимо анализировать все уровни управления: низший, средний и высший.

Низший уровень подразумевает под собой анализ организационно-технических показателей. К ним можно отнести следующие показатели:

- объём производства;

- трудоемкость;
- объем товарно-материальных ценностей;
- материальные и трудовые затраты;
- процент брака продукции и прочие.

На организационно-технический уровень предприятия влияют следующие факторы:

- технические (техническое состояние оборудования, уровень механизации и автоматизации производства и др.);
- организационные (специализация, концентрация, кооперирование, комбинирование на предприятии);
- управленческие (способы организационного воздействия на ход производственного процесса) и т.д.

Средний уровень направлен на проведение анализа технико-экономических показателей.

К данным показателям относятся:

- активы предприятия;
- объем валовой продукции;
- себестоимость (цеховая, производственная, полная, плановая, фактическая);
- рентабельность (продаж, продукции, капитала и т.д.);
- средний возраст запасов;
- среднесуточный выпуск изделий;
- длительность одного оборота;
- энерговооруженность труда;
- текучесть кадров;
- фондорентабельность и др.

Анализ технико-экономических показателей служит базой при организации производства и сбыте продукции. Он направлен на систематическую корректировку научно-технических и производственных планов.

При проведении данного анализа необходимо использование современных компьютерных технологий. Анализ технико-экономических показателей позволяет руководству предприятия ориентироваться в протекающих процессах его технико-экономического развития.

Высший уровень предусматривает анализ финансово-экономических показателей. К ним относятся:

- доход;
- нетто- и брутто- выручка;
- прибыль (валовая, балансовая, прибыль от продаж, прибыль финансово – хозяйственной деятельности, экономическая и т.д.);
- оборачиваемость (активов, оборотных средств, товарно-материальных запасов и т.д.);
- запас финансовой прочности;
- стоимость собственного капитала;
- прибыльность продукции;
- финансовая независимость и др.

Данный уровень имеет своей целью рассмотрение и оценку информации о финансах, необходимую для получения достоверных сведений о прошлом состоянии предприятия с целью прогнозирования его эффективности.

Все рассмотренные показатели исследуются в тесном взаимодействии друг с другом. Через показатели организационно-технического уровня можно получить показатели технико-экономические, а из последних, аналогичным образом, финансово-экономические.

После ранжирования финансовых показателей по уровням, дается оценка эффективности принимаемых управленческих решений на основе многоуровневого подхода.

Схема многоуровневой оценки эффективности принимаемых управленческих решений, по мнению автора, состоит из следующих этапов:

1. Определяются уровни анализа.

2. Для каждого уровня формируется совокупность возможных показателей, отражающих его состояние.

3. Из полученной совокупности показателей отбираются наиболее значимые.

4. Определяются факторы, которые влияют на изменение полученных групп показателей.

5. Определяется степень зависимости показателей от сформированных факторов.

6. На основе полученных данных разрабатываются конкретные мероприятия по повышению эффективности деятельности предприятия.

Функционирование системы управления финансами предприятия начинается с определения цели управления финансами. Затем руководством отдела финансового контроллинга определяется возможность достижения сформированной цели [1].

Если у предприятия недостаточно собственных средств для достижения намеченных финансовых результатов, то существует возможность привлечь дополнительные средства. Если средств достаточно, то отдел финансового контроллинга приступает к ранжированию уровней управления финансами.

После формирования уровней управления для каждого из них разрабатывается отдельная группа показателей, наиболее полно отражающих состояние рассматриваемого уровня. Рассчитываются значения разработанной совокупности показателей, выявляются «узкие» места. На основании этого разрабатываются мероприятия по управлению финансами предприятия на каждом отдельно взятом уровне.

Контроллерами определяется возможность реализации разработанных мероприятий. Если она невозможна, то разрабатываются дополнительные мероприятия по управлению финансами.

Когда будут разработаны наиболее приемлемые мероприятия для всего предприятия, происходит их реализация. После этого вновь просчитываются значения показателей каждого уровня. В результате сопоставления их с нормативными значениями, определяется степень отклонений. Если отклонения существенны, следовательно, существуют какие-то погрешности в разработанных мероприятиях, и они нуждаются в пересмотре. Если отклонения незначительны, то проверяется, достигнуты ли цели финансового управления, определенные вначале алгоритма.

Построение системы финансового контроллинга на предприятии может быть представлено следующим образом:

1. Выделение объекта финансового контроллинга. Объектом может быть апробирование управленческих решений, направленное на различные аспекты финансовой деятельности предприятия.

2. Определение видов и сферы контроллинга.

3. Формирование системы приоритетов контролируемых показателей. Все показатели, отражающие финансовое состояние предприятия, классифицируются по их значимости.

4. Определение количественных и качественных стандартов для контроля за финансовой деятельностью предприятия.

5. Построение системы анализа показателей, подготовленных специалистами службы финансового контроллинга. Разрабатывается система постоянного наблюдения за контролируемыми показателями финансовой деятельности, выявленными отклонениями фактических результатов от нормативных и анализ причин данных отклонений.

Итак, для построения оптимальной системы управления финансами предприятия необходимо применять многоуровневый подход, базирующийся на основе определенных принципов, предполагающий анализ всех уровней управления: низшего, среднего и высшего. Использование данного подхода обусловлено сложной организационной структурой предприятия и большим разнообразием показателей его деятельности.

Библиографический список

1. Башкатова Ю.А. Контроллинг: Учебно-методический комплекс. – М.: Изд. Центр ЕАОИ.2008. - 108 с.

2. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / А.М. Карминский, Н.И. Оленев, А.Г. Примаков, С.Г. Фалько. -2-е изд. - М.: Финансы и статистика, 2002. - 256 с.

Е.С. Пшеничная

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Россия, Ростов-на-Дону

ПРИЕМЫ И МЕТОДЫ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЕ

В статье обоснована важность проведения судебно-бухгалтерской экспертизы, рассмотрены основные приемы и методы контроля, применяемые при ее производстве. Обоснована важность бухгалтерского учета и методов экономического анализа при проведении бухгалтерской экспертизы.

В современных рыночных условиях все большее значение приобретает развитие бухгалтерской экспертизы как направления экспертной деятельности. Реформирование экономических отношений без создания действенного механизма контроля создает условия для расширения масштабов теневого бизнеса и экономических правонарушений. Бухгалтерская экспертиза выступает в качестве источника получения доказательств при выявлении правонарушений экономической направленности, а также используется и для оценки состояния бухгалтерского учета организации. Следует также отметить, что бухгалтерская экспертиза - это форма внешнего по отношению к организации контроля, которая представляет собой процессуальное действие, предусмотренное Уголовно-процессуальным, Гражданским процессуальным и Арбитражным процессуальным кодексами РФ. Заключение судебного эксперта является одним из доказательств фактических действий физических лиц и рассматривается судом наравне с другими материалами дела.

Бухгалтерская экспертиза – это исследование бухгалтером-экспертом по заданию собственника (акционеров), следственных органов или суда хозяйственных операций, отраженных в бухгалтерских документах и учетных регистрах, с целью ответа на вопросы, возникшие в процессе расследования или судебного разбирательства гражданских и уголовных дел.

Согласно Ж.А. Кеворковой под предметом бухгалтерской экспертизы следует понимать выявление и исследование фактов недостоверного отражения в системе бухгалтерского учета и финансовой отчетности хозяйствующего субъекта его активов, обязательств, собственного капитала, доходов и расходов, а также хозяйственных процессов и их результатов, ставших объектами расследования, относительно которых эксперт-бухгалтер дает заключение по вопросам, поставленным на его разрешение акционерами, собственниками, правоохранительными или судебными органами.

Бухгалтерская экспертиза применяется в следующих случаях:

1. если необходимо проверить ведение бухгалтерского учета и содержание бухгалтерской отчетности с точки зрения наличия признаков мошенничества, в том числе фактов уничтожения результата хозяйственных операций, манипуляций учетными записями, фальсификации бухгалтерских документов и т.д.
2. если необходимо подтвердить или опровергнуть выводы ведомственной или внутрикорпоративной ревизии или проверки.

Таким образом, цель бухгалтерской экспертизы заключается в установлении причин недостачи или излишка товарно-материальных ценностей, размера материального ущерба, нарушений сметной и кассовой дисциплин, определение фактов хозяйственной деятельности не получивших отражения в бухгалтерском учете.

Необходимо отметить, что экономические преступления с использованием знаний

бухгалтерского учета считаются наиболее изощренными и профессиональными, они трудно доказуемы и осуществляются высокопрофессиональными людьми, разбирающимися в вопросах бухгалтерского учета, налогов и налогообложения, экономики, права и технологических процессах производства. Бухгалтер-эксперт должен знать все возможные ухищрения в методах и средствах учета, которые при этом используются и, кроме того, уметь их выявить.

Вопросы, касающиеся методов контроля, применяемых при производстве бухгалтерской экспертизы, согласно С.А. Звягину, были и остаются одними из слабо разработанных в теории и практике бухгалтерского учета. Правильный выбор методов бухгалтерской экспертизы в значительной степени предопределяет качество и эффективность ее результатов. Отсутствие системного подхода в этом вопросе приводит к неполному выявлению нарушений и злоупотреблений, дополнительным и повторным проверкам. Несовершенство применяемых методов бухгалтерской экспертизы приводит к тому, что значительная часть правонарушений остается длительное время не обнаруженными, а большинство поступающих в правоохранительные органы материалов по экономическим нарушениям и злоупотреблениям недостаточно обоснованы для возбуждения уголовных дел по обнаруженным фактам.

Недостаточность разработки методологии экспертных исследований достоверности учетной и отчетной информации существенно сужает сферу применения бухгалтерской экспертизы, ограничивая её обеспечением потребностей судебно-следственных органов. Принципиально новые экономические и правовые отношения между хозяйствующими субъектами различных организационно-правовых форм и государственными органами, появление новых способов сокрытия прибыли, искажения бухгалтерской финансовой отчетности обуславливают необходимость всестороннего исследования теоретических, методологических и организационно-методических аспектов проведения бухгалтерских экспертиз.

Потребность в проведении подобных исследований вызвана происходящими модификациями традиционных форм ведения бухгалтерского учета, формированием современной отечественной концепции бухгалтерского учета, принципов сбора и обработки учетной и отчетной информации, ориентированных на рекомендации МСФО. Эти обстоятельства в значительной степени меняют информационную, теоретическую и организационную базу экспертного бухгалтерского исследования.

Под методом бухгалтерской экспертизы в широком смысле подразумевают совокупность методических приемов, используемых экспертом-бухгалтером для познания предмета экспертного исследования.

Однако не всякие способы могут быть рекомендованы для использования в бухгалтерской экспертизе. К методам бухгалтерской экспертизы согласно Ж.А. Кеворковой должен предъявляться ряд требований, заключающихся в следующем:

1. применяемые методы должны быть научно обоснованными и экспериментально апробированными;
2. преимущество должны иметь такие методы, которые не ведут к порче или существенному изменению вещественных доказательств;
3. результаты от примененных методов должны быть очевидны и наглядны как для эксперта-бухгалтера, так и для всех участников уголовного, гражданского, административного или арбитражного процессов;
4. метод должен быть эффективен, позволяя в оптимальные сроки с наибольшей продуктивностью достигнуть поставленной цели;
5. метод должен быть рациональным, что означает соизмерение затраченных сил и средств с ценностью полученных результатов;
6. использование тех или иных методов не должно ущемлять законных интересов и прав граждан, их чести и достоинства, не нарушать морально-этические нормы общества.

В судебно-бухгалтерской экспертизе используются общенаучные методы, приемы общей и частной методик.

Общенаучными методами называются такие методы, которые применяются во всех отраслях деятельности человека, например, в экономике, праве и т.д. Общенаучные методы позволяют углубить познание изучаемого предмета и вскрыть наиболее общие свойства и закономерности действительности. К общенаучным методам принято относить такие, как анализ, синтез, сравнения, индукция, дедукция, обобщение и др.

Одним из методов, используемых при проведении бухгалтерской экспертизы является экономический анализ. При проведении бухгалтерской экспертизы экономический анализ имеет ряд специфических особенностей. Прежде всего, он должен быть направлен на исследование объекта исследования, ее результатов. В ходе такого анализа нельзя ограничиваться общими выводами и рассуждениями, нужны конкретные расчеты, констатация фактов их оценка. Аналитические расчеты в бухгалтерской экспертизе призваны определить не только величину причиненного собственнику имущества ущерба, но и выявить причины его возникновения, факторы способствующие тому или иному правонарушению.

Методика аналитических расчетов в бухгалтерской экспертизе весьма разнообразна. Выбор метода анализа зависит от цели его проведения и определяется бухгалтером-экспертом. Кроме общепринятых методов цепных подстановок, элиминирования, расчета индексов и коэффициентов, балансовых сопоставлений и увязок здесь необходимо использовать методы индукции и дедукции, детализации и систематизации. Разнообразие методов анализа обусловлено и отраслевыми особенностями организаций по материалам которых ведется расследование, спецификой и масштабами их деятельности, разнообразием приемов фальсификации данных бухгалтерского учета и отчетности.

В современных условиях методика экономического анализа в ходе и по завершении бухгалтерской экспертизы и судебной ревизии нуждается в дальнейшей разработке, учитывающей особенности бизнеса, функционирования новых инструментов хозяйственного механизма, электронных способов мошенничества, характера правонарушений, их правовой оценки.

К основным методам анализа согласно О.М. Горелик относятся:

1. сравнительный анализ;
2. структурный анализ;
3. факторный анализ;
4. коэффициентный анализ.

Метод сравнения представляет собой отдельное направление анализа и является наиболее ранним, самым распространенным и простым способом анализа. В.В. Ковалев определяет сравнение как действие, посредством которого устанавливается сходство и различие явлений объективной действительности.

С помощью метода сравнения решаются следующие задачи:

1. выявление причинно-следственных связей между явлениями;
2. проведение доказательств или опровержений;
3. классификация и систематизация явлений.

Базой для сравнения могут быть плановые показатели, нормативы, показатели предыдущих периодов, среднеотраслевые показатели и т.п.

Исследование наиболее важных сфер (в которых есть резкие отклонения фактических показателей от плановых) может выявить свидетельства потенциальных ошибок (их отсутствие может говорить о том, что ошибки маловероятны).

Суть структурного анализа заключается в следующем:

1. рассматривается показатель, имеющий определенную внутреннюю структуру, т.е. состоящий из нескольких частей;
2. оцениваются доли каждой (или некоторых интересующих) из частей в общем значении показателя;

3. делается вывод о том, какие из частей внесли наибольший (или наименьший) вклад в конечное значение показателя.

Выделяют две основные черты структурного анализа, которые являются достоинствами этого метода:

1. использование относительных показателей сглаживает негативное влияние инфляционных процессов, искажающих абсолютные показатели финансовой отчетности;
2. переход к относительным показателям позволяет проводить межхозяйственные сравнения коммерческих организаций, различающихся по величине используемых ресурсов и другим показателям объема.

Под факторным анализом понимается методика комплексного и системного изучения и измерения воздействия факторов на величину результативных показателей.

Факторный анализ является очень важным методом анализа, так как позволяет выявить причинно-следственные связи явлений и процессов в деятельности организации. Раскрыв причинно-следственные связи различных сторон деятельности, можно просчитать, как изменятся основные результаты хозяйственной деятельности за счет того или иного фактора, произвести обоснование любого управленческого решения, выявить причины достижения именно таких, а не других финансовых результатов.

Знание факторов и умение ими управлять позволяют воздействовать на изменение показателей эффективности деятельности организации.

В зависимости от типа факторной модели различают два основных вида факторного анализа - детерминированный и стохастический.

Детерминированный факторный анализ представляет собой методику исследования влияния факторов, когда результативный показатель представлен в виде произведения, частного или алгебраической суммы факторов. Данный вид факторного анализа наиболее распространен, так как будучи достаточно простым в применении, позволяет количественно оценить влияние факторов, понять, какие факторы и в какой пропорции возможно и целесообразно изменить для повышения эффективности производства.

В детерминированном факторном анализе для определения величины влияния отдельных факторов на прирост результативных показателей используются следующие способы: выявления изолированного влияния факторов, цепной подстановки, абсолютных разниц, относительных разниц, пропорционального деления, интегральный, логарифмирования и др.

Первые три способа основываются на методе элиминирования. Элиминировать - значит устранить, отклонить, исключить воздействие всех факторов на величину результативного показателя, кроме одного. Этот метод исходит из того, что все факторы изменяются независимо друг от друга: сначала изменяется один, а все другие остаются без изменения, потом изменяются два, затем три и т. д., при неизменности остальных. Это позволяет определить влияние каждого фактора на величину исследуемого показателя в отдельности.

Стохастический анализ представляет собой методику исследования факторов, связь которых с результативным показателем является неполной, вероятностной. Если при функциональной зависимости с изменением аргумента всегда происходит соответствующее изменение функции, то при вероятностной связи изменение аргумента может дать несколько значений прироста функции в зависимости от сочетания других факторов, определяющих данный показатель.

Стохастическое моделирование является в определенной степени дополнением и углублением детерминированного факторного анализа. В факторном анализе эти модели используются по трем основным причинам:

1. необходимо изучить влияние факторов, по которым нельзя построить жестко детерминированную факторную модель;
2. необходимо изучить влияние сложных факторов, которые не поддаются объединению в одной и той же жестко детерминированной модели;
3. необходимо изучить влияние сложных факторов, которые не могут быть выражены одним количественным показателем.

В отличие от жестко детерминированного стохастический подход для реализации требует ряда предпосылок:

1. наличие совокупности;
2. достаточный объем наблюдений;
3. случайность и независимость наблюдений;
4. однородность;
5. наличие распределения признаков, близкого к нормальному;
6. наличие специального математического аппарата.

Одним из наиболее распространенных методов анализа финансового состояния предприятия является коэффициентный метод. Он обладает рядом достоинств и недостатков, в частности результативность коэффициентного анализа ограничивает ряд факторов:

1. множественность предлагаемых наборов коэффициентов;
2. сложность обоснованного нормирования показателей;
3. отсутствие четких механизмов интерпретации значений показателей и выработки итоговых выводов и рекомендаций.

В системе относительных финансовых коэффициентов обычно выделяют ряд характерных групп:

1. рентабельность предприятия;
2. деловую активность или капиталотдачу;
3. финансовую устойчивость;
4. ликвидность баланса.

Виды и методика расчета финансовых коэффициентов широко рассмотрены как в учебных пособиях, так и в периодических изданиях.

Обычный анализ завершают предположения и рекомендации по мобилизации выявленных резервов улучшения производственно-финансовой деятельности организации. Результаты экономического анализа в ходе и при окончании бухгалтерской экспертизы находят отражение в официальном документе - заключении бухгалтера-эксперта, содержащем ответы на вопросы суда.

Любые приемы анализа могут считаться в конечном итоге не только средствами выявления внутренних резервов, но и способами обнаружения признаков криминогенных ситуаций в системе экономических показателей. Наряду с явлениями, не имеющими значения для решения задач профилактики правонарушений в бухгалтерском учете, в процессе анализа может обнаруживаться и определенный круг обстоятельств, прямо или косвенно способствующих созданию условий для совершения злоупотреблений. Среди отклонений отчетных показателей, выявляемых в ходе анализа, некоторая их часть может быть вызвана возникновением криминогенных ситуаций или быть прямым результатом преступлений. К числу таких признаков согласно Ш.И. Алибекову можно отнести две группы обстоятельств, выявляемых при анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятий.

Первую из них характеризует систематическое ухудшение экономических показателей анализируемого или взаимосвязанных с ним предприятий (появление в отчетности и регистрах бухгалтерского учета сведений об отрицательных результатах хозяйственной деятельности, недостач, перерасходов, списания испорченных ценностей и т.п.). Вторая группа неблагоприятных тенденций может проявиться в документах бухгалтерского учета и отчетности как несоответствие между взаимосвязанными показателями, характеризующими деятельность отдельного предприятия.

В системе защиты имущества от преступных посягательств важная роль принадлежит также бухгалтерскому и иным видам хозяйственного учета. Эта роль определяется тем, что бухгалтерский учет выполняет ряд защитных функций, заложенных в особенностях его метода и организации, которые вытекают из положений Закона о бухгалтерском учете и позволяют защищать его информационное поле от влияния воздействий, противоречащих принятой методологии. Защитные функции бухгалтерского учета проявляются в его свойстве

отражать изменения в финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов, неизбежно возникающие при совершении нарушений и злоупотреблений в бухгалтерском учете. Отдельные элементы метода учета – документация и инвентаризация, счета и двойная запись, балансовое обобщение и др. – составляют объективную преграду совершению преступных операций с материальными ценностями и денежными средствами.

В результате преступных действий должностных лиц образуется специфическая группа следов, основанная на отражении в данных учета изменений, которые происходят в хозяйственной деятельности предприятия. Носителями таких следов являются первичные и сводные бухгалтерские документы, учетные регистры, ведомости и формы бухгалтерской отчетности.

Существенную роль в повышении защитных функций учета играют учреждения судебно-бухгалтерской экспертизы. В процессе повседневной деятельности эксперты-бухгалтеры постоянно сталкиваются со случаями, когда бухгалтерский учет в силу тех или иных причин не выполнил своей охранительной функции, не стал барьером на пути преступников. В своих заключениях эксперты, как правило, указывают на причины и условия бухгалтерского характера, способствовавшие хищениям. Однако в большинстве случаев, эти факты связаны с несоблюдением правил ведения учета на конкретном объекте. Помимо этого необходим более глубокий анализ самих возможностей той или иной системы учета выполнять защитную функцию.

В заключение необходимо отметить, что выбор метода экспертного исследования зависит от цели его проведения и определяется бухгалтером-экспертом. Разнообразие методов обусловлено и отраслевыми особенностями организаций, по материалам которых ведется расследование, спецификой и масштабами их деятельности, разнообразием приемов фальсификации данных бухгалтерского учета и отчетности.

Библиографический список

1. Алибеков Ш.И. Концепция современной бухгалтерской экспертизы и судебной ревизии.: автореф. дис. доктора экон. наук. 08.00.12/Алибеков Шахизин Ильмутдинович. – Казань, 2008.
2. Звягин С.А. Развитие методологии и методики бухгалтерской экспертизы: дис. на дис. соиск. учен. степ. доктора экон. наук. 08.00.12/Звягин Сергей Анатольевич. Науч. рук. д.э.н., проф. В.Г. Ширококов–Воронеж, 2009.
3. Кеворкова Ж.А. Бухгалтерская экспертиза деятельности организаций: теория и практика.: автореф. дис. доктора экон. наук. 08.00.12/ Кеворкова Жанна Араkelовна – Москва, 2008.
4. Россинская Е.Р., Эриашвили Н.Д., Судебно – бухгалтерская экспертиза: учебное пособие для студентов вузов – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2006.

О.А. Рыбалко

Филиал НОУ ВПО «Санкт-Петербургский институт внешнеэкономических связей, экономики и права» в г. Перми, Россия, г. Пермь

УЧЕТ КУРСОВЫХ РАЗНИЦ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РАМКАХ МСФО И РОССИЙСКИХ СТАНДАРТОВ УЧЕТА

В статье рассматриваются вопросы влияния изменений валютных курсов на результаты финансово-хозяйственной деятельности организаций участников внешнеторговых операций. Приводится описание и сравнительная характеристика правил учета в российской и международной учетной практике.

Одной из особенностей внешнеторговой деятельности и ее неотъемлемой частью является совершение валютных операций. Валютные операции в свою очередь приводят к возникновению в учете курсовых разниц, поскольку, как правило, операции выражены в

одной валюте, а отчетность представляется в другой валюте. Для правильного определения и расчета курсовых разниц необходимо изначально определить влияние изменений валютных курсов на результаты внешнеторговой деятельности организации.

В международной учетной практике общие правила учета влияния изменений валютных курсов на результаты финансово-хозяйственной деятельности организаций определяются МСБУ-21 "Влияние изменений валютных курсов". Некоторые другие стандарты также содержат указания на особенности учета курсовых разниц в отдельных случаях.

МСФО 21 устанавливает правила выбора курсов валют для отражения в отчетности операций, выраженных в иностранной валюте, под которой признается любая валюта, отличная от той, в которой составлена финансовая отчетность. Кроме того, стандарт указывает методы учета результатов изменения курсов валют и содержит указания о порядке пересчета данных финансовой отчетности иностранных компаний или иностранных подразделений данной организации при составлении консолидированной финансовой отчетности.

По общему правилу финансовая отчетность составляется в валюте той страны, в которой зарегистрирована данная организация и в которой она совершает свои операции. Нормы п.1 ст.8 Федерального закона «О бухгалтерском учете» от 21.11.1996 № 129-ФЗ также предусматривают ведение учета имущества, обязательств и хозяйственных операций организаций в национальной валюте - рублях.

Однако МСФО 21, в отличие от норм российского законодательства, предусматривает возможность использования другой валюты для составления финансовой отчетности, при этом организация обязана раскрыть в примечаниях к ней причины такого выбора. Обычно так поступают, если основная часть выручки и расходов, денежных активов и обязательств компании выражена в иной валюте, чем та, что обращается в стране ее пребывания. В этом случае применение в отчетности иностранной валюты лучше и точнее отражает реальное финансовое положение компании и финансовые результаты ее деятельности.

Одной из наиболее распространенных причин использования другой валюты для целей представления финансовой отчетности является подготовка отчетности отдельной компании для целей консолидации.

Кроме того, выбор валюты отчетности, как правило, определяется исходя из требований пользователей финансовой отчетности:

- если, например, финансовая отчетность составляется для представления на фондовую биржу, то выбирается та валюта, которая требуется правилами данной биржи (если правила содержат ограничения по выбору валюты);

- если финансовая отчетность представляется для неопределенного круга лиц, в качестве валюты отчетности обычно используются наиболее распространенные валюты - доллар США, евро.

Первоначально операции в иностранной валюте должны отражаться в отчетной валюте по курсу на дату совершения операции. Датой совершения операции считается дата признания операции в отчетности в соответствии с критериями признания, установленными Принципами МСФО: операция, которая соответствует определению элемента финансовой отчетности, признается в отчетности, если велика вероятность притока или оттока будущих экономических выгод, связанных с операцией, и сумма операции может быть надежно оценена.

По нормам российского законодательства согласно п. 4. ПБУ 3/2006, утвержденного Приказом Минфина РФ № 154н от 27.11.2006 стоимость активов и обязательств, выраженная в иностранной валюте, для отражения в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности подлежит пересчету в рубли. Поэтому отражение операций в иностранной валюте, осуществление которых регулируется Федеральным законом от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле», а также Федеральным законом «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 08.12.2003 г. № 164-ФЗ, производится в бухгалтерском учете и отчетности в рублях на основании пересчета

иностранной валюты по курсу Центрального банка РФ, действующему на дату совершения операции. Датой совершения операции считается день возникновения у организации (в соответствии с законодательством или договором) права принять к учету активы и обязательства, являющиеся результатом этой операции. Даты совершения операций в иностранной валюте, предусмотрены ПБУ 3/2006.

Вместе с тем МСФО 21 допускает использование для пересчета иностранных валют средних курсов (например, за неделю или месяц) для операций, проведенных в данном периоде. Однако если курс подвержен значительным колебаниям, то использование его средней величины не обеспечивает надежности информации. Российским законодательством такая норма не предусматривается.

Таким образом, курсовые разницы возникают в ситуациях, когда операции выражены в одной валюте, а отчетность представляется в другой валюте. Для правильного определения и расчета курсовых разниц необходимо изначально определить вид функциональной валюты и валюты отчетности.

Функциональная валюта - это валюта основной экономической среды, в которой действует предприятие, т.е. среды, в которой предприятие в основном создает и тратит денежные средства (МСФО 21.8). При определении функциональной валюты предприятие должно рассмотреть следующие факторы(рис. 1):

- 1) валюту, которая в основном влияет на цены реализации товаров и услуг предприятия;
- 2) валюту страны, чей рынок и законодательство в основном определяют цены реализации товаров и услуг предприятия;
- 3) валюту, которая в основном влияет на затраты труда, материалов и прочие затраты, связанные с поставкой товаров или оказанием услуг (МСФО 21.9).

Дополнительные факторы, которые могут служить свидетельством в подтверждение функциональной валюты предприятия:

- 1) валюта, в которой поступают средства в результате деятельности по финансированию (т.е. от выпуска долговых и долевых инструментов);
- 2) валюта, в которой обычно аккумулируются поступления от операционной деятельности (МСФО 21.10).

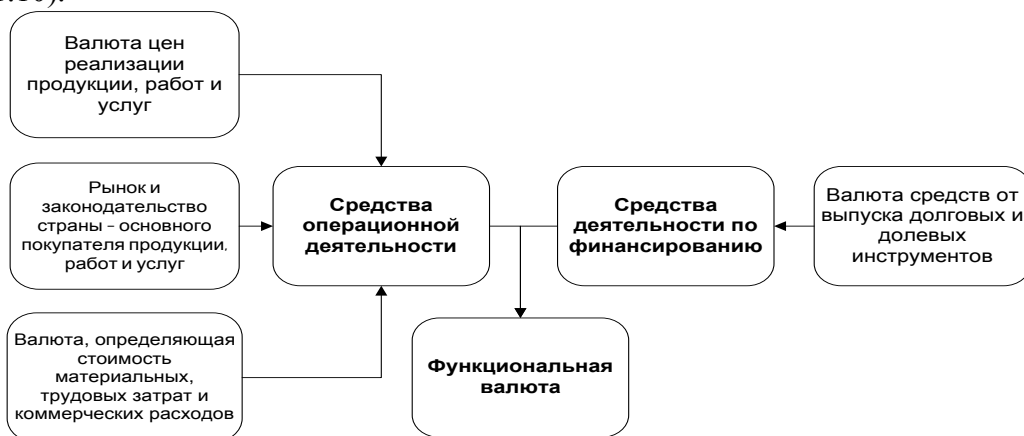


Рисунок 1. Факторы, определяющие функциональную валюту

В большинстве случаев учет предприятия ведется в функциональной валюте. Таким образом, иностранная валюта - это любая другая валюта, отличная от функциональной.

В отличие от функциональной валюты, которая объективно задана внешними и внутренними факторами, валюта отчетности выбирается руководством предприятия самостоятельно. Данный выбор ничем не ограничен.

В основном валюта, в которой ведется учет, совпадает с той валютой, в которой составляется отчетность. Однако руководство предприятия может выбрать и иную валюту для составления отчетности.

Для целей переоценки статей отчета о финансовом положении, выраженных в иностранной валюте, они подразделяются на две группы: денежные и неденежные. При

составлении отчета о финансовом положении денежные статьи, выраженные в иностранной валюте, пересчитываются по курсу на отчетную дату.

Для целей расчета курсовых разниц все статьи отчетности также подразделяются на денежные и неденежные.

Денежные статьи - это денежные средства, а также активы и обязательства, которые представляют собой право получить или обязанность уплатить фиксированную или определяемую суммой денежных средств (МСФО 21.8).

Неденежные статьи - это все статьи баланса, кроме денежных статей (МСФО 21.8).

Для правильного определения того, к какой группе относится та или иная статья, стандарт рекомендует установить, можно ли назвать точную сумму или сумму, определяемую по какому-либо однозначно установленному алгоритму, которую предприятие получит (актив) или уплатит (обязательство). Следовательно, к денежным статьям можно отнести: денежные средства; депозиты в банках и банковские овердрафты; дебиторскую задолженность (в том числе НДС к возмещению); кредиторскую задолженность; займы и кредиты выданные и полученные; долговые ценные бумаги собственные и третьих лиц.

К неденежным статьям, таким образом, относятся: основные средства и незавершенное строительство; нематериальные активы, в том числе гудвилл; запасы; расходы и доходы будущих периодов; уставный капитал и прочие компоненты капитала; дебиторская и кредиторская задолженность, выраженная и подлежащая погашению неденежными активами (редкий случай); акции, паи, доли и прочие долевые финансовые инструменты третьих лиц; опционы; все статьи отчета о совокупном доходе.

Неденежные статьи не подлежат переоценке и отражаются в балансе по курсу на дату совершения операции. Неденежные статьи, которые отражаются в учете по их справедливой (реальной) стоимости в иностранной валюте, должны приводиться в отчетности по курсу на дату определения этой стоимости. К таким статьям, в частности, могут относиться финансовые инструменты или основные средства.

По нормам российского законодательства о бухгалтерском учете активы и обязательства, выраженные в иностранной валюте, для пересчета в рубли условно разделяются на две группы:

Первая - активы и обязательства, которые переоцениваются регулярно (на дату совершения операции в иностранной валюте и на отчетную дату составления бухгалтерской отчетности, а также по мере изменения курса);

Вторая - активы и обязательства, которые переоцениваются только на момент принятия к бухгалтерскому учету (рис. 2).

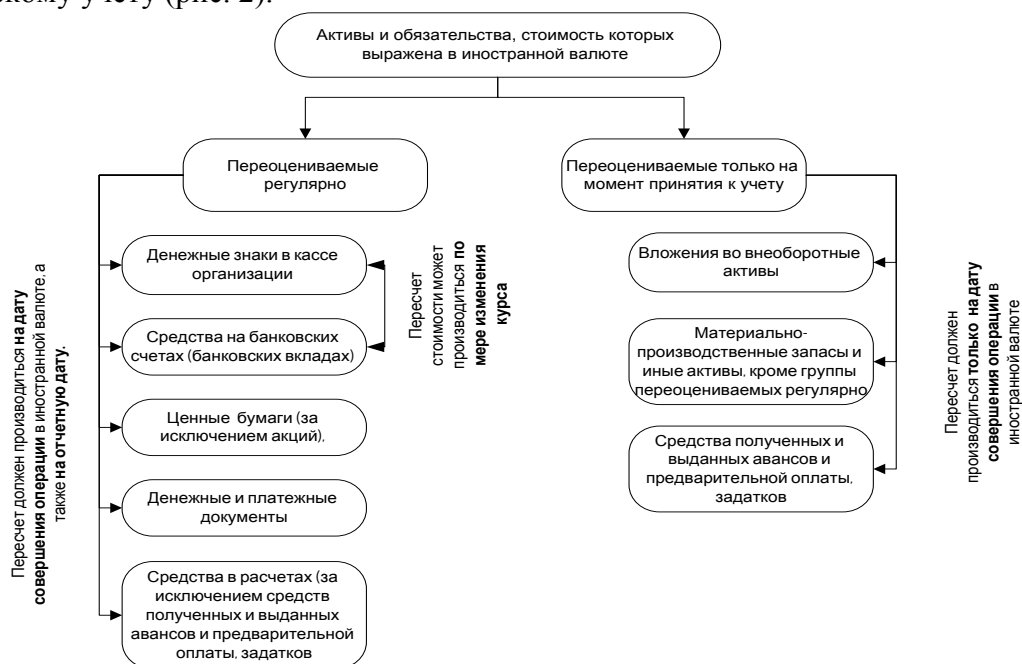


Рисунок 2. Группы активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте

К первой группе активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте п. 7 ПБУ 3/2006 относит денежные знаки в кассе организации, средства на банковских счетах (банковских вкладах), денежные и платежные документы, ценные бумаги (за исключением акций), средства в расчетах, включая по заемным обязательствам с юридическими и физическими лицами (за исключением средств полученных и выданных авансов и предварительной оплаты, задатков), выраженные в иностранной валюте (рис. 2). Пересчет их стоимости в рубли должен производиться на дату совершения операции в иностранной валюте, а также на отчетную дату.

Пересчет стоимости денежных знаков в кассе организации и средств на банковских счетах (банковских вкладах), выраженной в иностранной валюте, может производиться, кроме того, по мере изменения курса

Для составления бухгалтерской отчетности стоимость вложений во внеоборотные активы (основные средства, нематериальные активы, др.), материально-производственных запасов и других активов, не перечисленных в первой группе, а также средства полученных и выданных авансов и предварительной оплаты, задатков в соответствии с п. 9 ПБУ 3/2006 принимаются в оценке в рублях по курсу, действовавшему на дату совершения операции в иностранной валюте, в результате которой указанные активы и обязательства принимаются к бухгалтерскому учету. После этого пересчет в связи с изменением курса валюты по отношению к рублю не производится. Таким образом, данные активы и обязательства составляют вторую группу (рис. 9)

МСФО 21 определяет, что курсовые разницы, возникающие в результате переоценки денежных статей на дату составления баланса или дату проведения расчетов, отражаются в отчете о совокупном доходе. Когда расчеты по денежным активам и обязательствам произведены в том же отчетном периоде, в котором они возникли, вся сумма курсовых разниц признается в данном отчетном периоде. В противном случае в отчетном периоде признается только сумма курсовых разниц, возникшая в результате переоценки денежных статей на дату составления отчета о финансовом положении. То есть курсовые разницы признаются в отчете о совокупном доходе в том отчетном периоде, в котором они возникли.

Та же норма содержится и в российском законодательстве. В соответствии с п. 22 ПБУ 3/2006 в бухгалтерской отчетности должны раскрываться:

величина курсовых разниц, образовавшихся по операциям пересчета выраженной в иностранной валюте стоимости активов и обязательств, подлежащих оплате в иностранной валюте;

величина курсовых разниц, образовавшихся по операциям пересчета выраженной в иностранной валюте стоимости активов и обязательств, подлежащих оплате в рублях;

величина курсовых разниц, зачисленных на счета бухгалтерского учета, отличные от счета учета финансовых результатов организации.

Библиографический список

1. МСФО-21 "Влияние изменений валютных курсов"
2. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 21.11.1996 № 129-ФЗ
3. ПБУ 3/2006, утвержденное Приказом Минфина РФ № 154н от 27.11.2006
4. Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 № 173-ФЗ
5. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 08.12.2003 г. № 164-ФЗ

БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БУРЯТИЯ

Успешное развитие малых предприятий в значительной степени зависит от обеспеченности предпринимателей финансовыми ресурсами. Практика финансирования показывает, что значительная часть объемов финансирования предпринимательства приходится на банковский сектор. Анализ банковского кредитования малых предприятий является основой для разработки новых форм финансирования

Региональное распределение кредитов малым предприятиям характеризуется высокой степенью концентрации в г. Москве и Санкт-Петербурге, на долю которых в 2008 г. приходилось 31,0 % всех кредитов, выданных малым предприятиям в России [6]. В Сибирском Федеральном округе (СФО), куда входит Республика Бурятия, было размещено 18,9 % кредитов малым предприятиям, что является лучшим показателем среди федеральных округов.

Анализируя банковский сектор Республики Бурятия, необходимо отметить, что он представлен одной кредитной организацией (Байкалбанк), имеющей 3 филиала на территории Республики, и 18 филиалами крупнейших российских банков, включая Сбербанк России, ОАО Банк «Внешторгбанк», ОАО АКБ «Росбанк», ОАО «Банк Москвы», ОАО «Россельхозбанк». На 1 января 2009 года ресурсы кредитных организаций в Республике Бурятия составили 43,6 млрд. руб. [2].

Специфической чертой региональных кредитных рынков является концентрация размещенных кредитных ресурсов в административных центрах, минуя сельскую местность и периферию. Тем не менее, работу в этом направлении проводят Бурятский региональный филиал ОАО «Россельхозбанк», ОАО АК «БайкалБанк», Улан-Удэнский филиал ОАО АКБ «Росбанк». У Бурятского регионального филиала ОАО «Россельхозбанк» действует дополнительный офис в Мухоршибирском районе, с декабря 2005 года открыты подразделения в Закаменском и Джидинском районах [7].

Долгое время ключевыми участниками кредитного рынка в СФО являлись Банк кредитования малого бизнеса и Сибкадембанк (ныне инкорпорированный в УРСА-банк), развивавший свою программу кредитования малого бизнеса с 2003 года при участии Европейского банка реконструкции и развития. Однако СФО и Республика Бурятия, в частности, вплоть до наступления активной фазы финансового кризиса показывали позитивную динамику роста объемов кредитования малых предприятий. Усиление конкуренции привело банки к активизации кредитования малых предприятий, даже при условии, что последних нельзя рассматривать как наиболее привлекательных клиентов. Так, затраты на оформление выдачи кредита малому и крупному предприятию практически одинаковы, а прибыль при работе со вторым существенно выше. Более того, крупному предприятию проще предоставить ликвидный залог.

В наибольшей степени ориентированными на кредитование малого предпринимательства являются ОАО АК «БайкалБанк», отделения Сбербанка России, Бурятский филиал АКБ «Промсвязьбанк», Бурятский филиал ОАО «Банк Москвы», филиал ОАО «БИНБАНК» в Улан-Удэ, Бурятский РФ ОАО «Россельхозбанк», филиал ОАО «Внешторгбанк» в г. Улан-Удэ. В структуре кредитования экономики доля кредитов предпринимателям в перечисленных банках составляла от 12,2 % до 29,1 % [7]. В 2006 году Бурятским отделением № 8601 Сберегательного банка Российской Федерации подготовлен проект «Порядок реализации программы развития системы кредитования субъектов малого предпринимательства на территории Республики Бурятия», предусматривающий обеспечение доступа субъектов малого предпринимательства к кредитным ресурсам банка

при недостаточном обеспечении кредита. В данном проекте приняли участие как субъекты малого предпринимательства, Бурятское отделение № 8601 Сберегательного банка Российской Федерации, так и Фонд поддержки малого предпринимательства и Министерство экономического развития и внешних связей Республики Бурятия [7].

Проведенный автором анализ кредитных программ для малого предпринимательства, представленных крупнейшими субъектами кредитного рынка Республики Бурятия, позволяет сделать вывод о высокой степени индивидуализации кредитных продуктов и адаптации их под требования предпринимателей. В частности, Сбербанк России, традиционно являясь проводником нововведений в регионах, проявляет наибольшую жесткость условий кредитования. Поэтому его кредитная программа представляется наименее конкурентоспособной и привлекательной для малых предприятий. В качестве одного из главных недостатков этой программы следует отметить привязку суммы кредитования к оборотам малого предприятия и, тем более, к выручке за 1 месяц. Такие условия являются в большей степени сдерживающими развитие малого предпринимательства. В этом плане сложно не согласиться с мнением Л.Т. Ибадовой, которая подчеркивает острую потребность в специальном нормативном акте, регулирующем вопросы кредитования банками, где доля государства является преобладающей в уставном капитале малых предприятий, работающих в приоритетных отраслях экономики. С точки зрения данного автора, для них следует отрегулировать порядок принятия решения о предоставлении кредита, об отказе в его выдаче [3].

Негосударственные банки, имеющие разветвленную филиальную сеть по всей России, также расширяют свое присутствие в сегменте кредитования малого предпринимательства. Так, с 2005 года ОАО «Банк Москвы» начал программу кредитования малого предпринимательства в Республике Бурятия, где она реализовывалась Бурятским филиалом данного банка.

Примечательно, что условия предоставления данным банком кредитов малым предприятиям значительно отличаются от условий Сбербанка в плане доступности. В этой связи автор считает необходимым провести сравнительный анализ условий предоставления кредитов малым предприятиям по нескольким программам трех крупнейших представителей кредитного рынка Республики Бурятия: Сбербанк, Росбанк и Банк Москвы. Сравнительный анализ произведен по данным на 01.07.2008 г. и на 01.07.2009 г., то есть до кризиса и во время кризиса.

Активная стадия финансового кризиса внесла определенные коррективы в характеристики банковских продуктов малому предпринимательству. Однако следует отметить, что не все изменения носят сугубо негативный характер: некоторые из этих изменений в определенной степени способствуют либерализации и упрощению доступа малых предприятий к кредитным ресурсам. В частности, лидирующие банки снизили требования по сроку существования бизнеса в среднем вдвое по разным программам, хотя этому есть следующее объяснение: новых малых предприятий в Бурятии не стало существенно больше, а все потенциальные заемщики существуют уже относительно давно.

Примечательно, что все рассмотренные автором программы крупнейших коммерческих банков, действующих на территории Республики Бурятия, исключают возможность кредитования малых предприятий на этапе становления. В этом плане наибольшую лояльность проявляет Сбербанк, который кредитует предприятия, существующие более 3 месяцев, тогда как другие банки практически не рассматривают в качестве потенциального заемщика предприятия, существующие менее 6 месяцев.

Приведенные данные о докризисных условиях кредитования свидетельствуют о том, что значимым конкурентным преимуществом перед другими обладает Росбанк, который предлагал отсрочку платежей по кредиту на срок от 3 до 6 месяцев. Во втором полугодии 2009 года такие условия предлагает Сбербанк. Это, безусловно, является привлекательным для малых предприятий, инвестирующих в основной капитал, денежный поток от использования которого отстает от момента начала финансирования.

В качестве особых условий, которые предъявлялись некоторыми банками, следует выделить предоставление банку права безакцептного списания со счетов заемщика при заключении кредитного договора (Банк Москвы) или обеспечение оборотов по счету в банке не менее 50 % от суммы задолженности по кредиту. Однако на 01.07.2009 г. ни одна кредитная программа таких условий не содержала. Более того, кредитные программы Банка Москвы не содержат требования о заведении оборотов на счет в этом банке.

Проведенный автором опрос представителей малого предпринимательства позволил установить, что наиболее значимым параметром кредитования большинство опрошенных (44%) называют условия предоставления кредита, которые включают требования к обеспечению, кредитоспособности, срокам кредитования, наличию отсрочки платежа, графикам погашения задолженности и др. При этом 32 % считают наиболее значимым параметром сумму кредита и 24 % - процентную ставку (см. рис. 1).

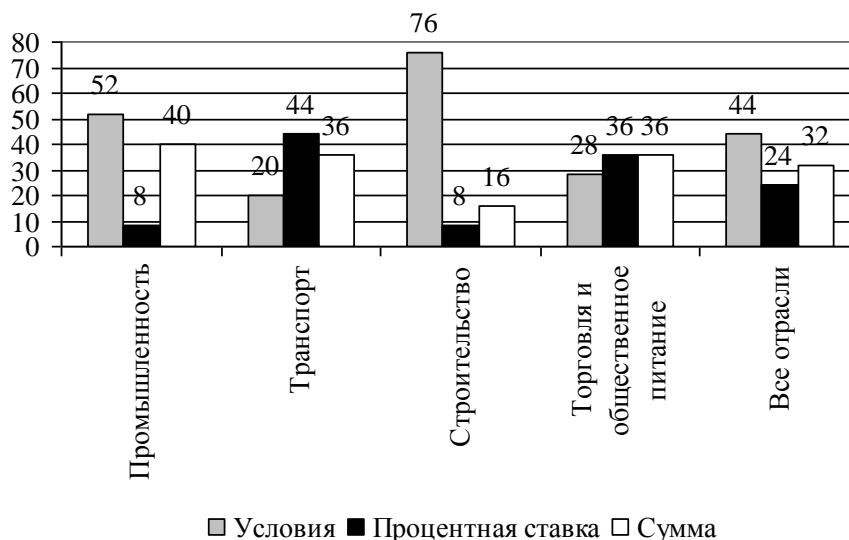


Рис. 1. Распределение ответов респондентов о наиболее значимых параметрах кредита, %

По данным опроса автор установил, что многие предприниматели, испытывая острую потребность в кредитных ресурсах, готовы получать кредит по более высоким процентным ставкам, отдавая предпочтение срокам кредитования и сумме кредита. В отраслевом разрезе процентные ставки наиболее значимы для предприятий транспорта, тогда как наименьшую роль они играют для предприятий строительства.

По мнению автора, для комплексной оценки представленных выше кредитных продуктов, а также для выбора наиболее привлекательного из них, представляется целесообразным построить модифицированную матрицу Бостонской Консалтинговой Группы в следующих координатах:

- минимальная процентная ставка;
- максимальная процентная ставка;
- максимальный объем кредитования.

Составленная автором на основе данных кредитных программ матрица (рис. 2) отчетливо демонстрирует, что в докризисных условиях наиболее предпочтительным для малых предпринимателей продуктом являлся кредит Росбанка «Тариф № 3», поскольку представляет оптимальное сочетание цены и объема кредитования.

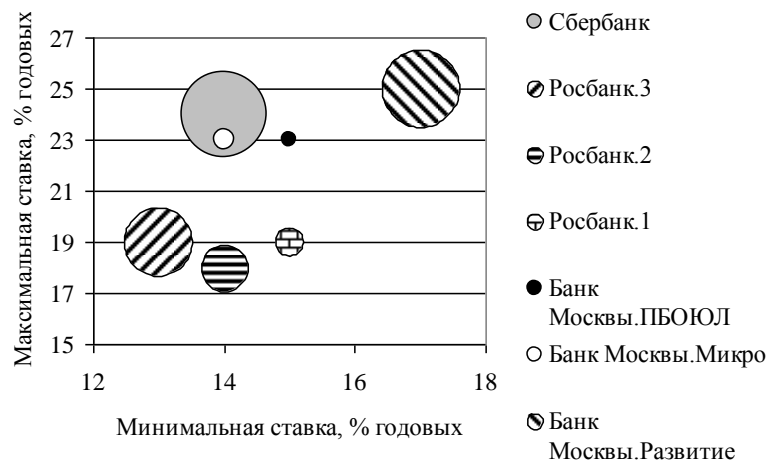


Рис. 2. Матрица БКГ кредитных продуктов малому предпринимательству на 01.07.2008 г.

Однако в условиях кризиса наиболее предпочтительными представляются условия Сбербанка, поскольку они предполагают минимальные процентные ставки: несмотря на то, что на официальном сайте банка информацию по ставкам найти не удалось, можно оттолкнуться от поручений Премьер-министра РФ В.В. Путина, согласно которым госбанки (к числу которых Сбербанк относится) должны были увеличить портфель кредитов малым предприятиям на 500 млрд. руб. за 3 квартал 2009 года. В частности предполагалось размещение кредитов этими банками по ставкам, превышающим ставку рефинансирования на 3 процентных пункта. Таким образом, для построения матрицы БКГ по условиям кредитования во втором полугодии 2009 г. будут использованы ставки по кредитам Сбербанка в диапазоне 14,5-19 % годовых (см. рис. 3).

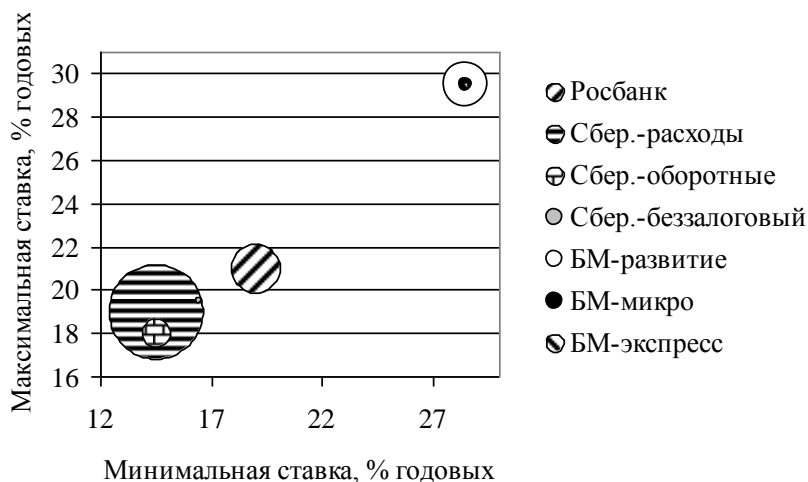


Рис. 3. Матрица БКГ кредитных продуктов малым предприятиям на 01.07.2009 г.

Итак, для малых предприятий с наибольшими инвестиционными запросами единственно возможным остается продукт Сбербанка, который допускает кредитование до 105 млн. руб. Наименее привлекательными являются кредиты Банка Москвы.

По мнению представителей банковского бизнеса существует несколько причин, обуславливающих недостаточно высокий уровень развития кредитования малого предпринимательства [1]: отсутствие надежных заемщиков, низкое качество инвестиционных проектов, отсутствие ликвидного и адекватного залога, высокие транзакционные издержки, связанные с индивидуализацией заемщиков, отсутствие у региональных банков адекватной ресурсной базы.

Анкетирование в 85 банках из 36 субъектов Российской Федерации, проведенное Ассоциацией региональных банков, выявило схожие наиболее важные причины,

препятствующие увеличению объемов кредитования малого предпринимательства [5]: на первом месте – высокие риски (эту причину назвали 58,3% банков-респондентов); на втором месте – отсутствие надежного заемщика (45,8%); на третьем месте – недостаточная ресурсная база (22,2%).

Несомненно, исследование проблем на пути развития кредитования малых предприятий требует решения сложностей методов оценки кредитоспособности подобного рода заемщиков. Как известно, крупные предприятия в большинстве своем являются типичными представителями своей отрасли, что делает возможным применение в их отношении стандартизированных моделей оценки кредитоспособности. При этом качество и состав финансовой отчетности таких предприятий позволяют получить исчерпывающее представление о предприятии на протяжении ряда лет, что делает реальным прогнозирование его финансового состояния. При этом «традиционные» формы финансовой отчетности (баланс и отчет о прибылях и убытках) не представляют для банкиров особого интереса, учитывая периодичность и практику их составления. Наиболее актуальным является план денежных потоков (cash flow), который малыми предприятиями не составляется, ввиду низкой культуры планирования.

Кроме того, на пользу крупным предприятиям служит их репутация, равно как и репутация их учредителей и менеджмента. По утверждениям специалистов «наибольший вес в общей массе аспектов кредитного риска в рамках кредитования малого предпринимательства уделяется менеджменту и собственникам компании ввиду наличия высокой зависимости бизнеса от его владельца» [4]. При этом немногие малые предприятия имеют какую-либо репутацию по причине небольшого срока существования, что заставляет банки идти на дополнительные издержки, связанные с проверкой кредитной истории руководителя и учредителей. Необходимо отметить, что с учетом дополнительных расходов на оценку кредитоспособности заемщика и описанных выше рисков, вполне оправданными выглядят в современных условиях завышенные процентные ставки, длительные сроки рассмотрения кредитных заявок, укорачивание сроков кредитования, увеличение минимальных сумм кредитования и повышение требований к залогом.

Сложившаяся ситуация требует дальнейшего исследования с целью поиска альтернативных источников финансирования для малых предприятий, как известных и распространенных в развитых странах (факторинг, лизинг, венчурное финансирование и др.), так и новых, применимых в российских условиях, способов. К последним можно отнести создание совместных программ финансирования различных инвестиционных фондов и коммерческих банков, аналог синдицированного кредитования (используемых для крупных предприятий), вхождение в долю предпринимателей финансирующей компании по инновационным проектам. Немаловажную роль в разработке и непосредственном участии в новых способах финансирования должно сыграть государство.

Библиографический список

1. Бухвальд Е., Виленский А. Кредитование малого предпринимательства // Вопросы экономики. - 2001. - № 4. - С. 92-99.
2. Бюллетень банковской статистики № 5. – М.: Банк России, 2009. – 172 с.
3. Ибадова Л.Т. Правовые проблемы банковского кредитования малого бизнеса. // Банковское дело. – 2006. - №1. – С.50-52.
4. Меркушев А. Особенности методик кредитования малого бизнеса в финансовом предпринимательстве. // Предпринимательства. – 2007. - №1. –32-37.
5. Мурычев А.В. Корпоративное управление в банках и кредитование малого предпринимательства. – М.: НП «Журнал вопросы экономики», 2005. – 96 с.
6. Самиев П. Банковское кредитование малого бизнеса: борьба за регионы. – Екатеринбург: Эксперт РА, 2007. – 14 с.
7. <http://www.economy.buryatia.ru>

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ

В работе описаны теоретические и практические основы управления финансовым состоянием организации. Результаты данного исследования могут быть применены для обоснования планов, принятия управленческих решений, выработки экономических стратегий на среднесрочную и долгосрочную перспективы.

Одним из важнейших условий успешной работы предприятия является умелое управление его финансами, без чего невозможны рентабельная работа, его устойчивое финансовое состояние, нормальные взаимоотношения с покупателями и поставщиками, с кредитными организациями и инвесторами.

Управление финансами - это контроль за соответствием параметров денежных потоков их плановым значениям, своевременное устранение разного рода препятствий их движению, выбор наиболее дешевых источников получения финансовых ресурсов, определение оптимальных вариантов их инвестирования и др.

Финансовое состояние характеризуется системой показателей, отражающих реальные и потенциальные финансовые возможности хозяйствующего субъекта как объекта по бизнесу, объекта инвестирования капитала, налогоплательщика [2].

Хорошее финансовое состояние - это эффективное использование ресурсов, способность полностью и в положенные сроки ответить по своим обязательствам, достаточность собственных средств для исключения высокого риска, хорошие перспективы для получения прибыли и др.

Плохое финансовое положение выражается в неудовлетворительной платежеспособности, в низкой эффективности использования ресурсов, в неэффективном размещении средств, их иммобилизации. Пределом плохого финансового состояния предприятия является состояние банкротства, т. е. неспособность предприятия отвечать по своим обязательствам [3].

В качестве объекта исследования было выбрано открытое акционерное общество «Строймонтаж». С целью управления финансовым состоянием данной организации был проведен финансовый анализ, в ходе которого были выявлены следующие основные проблемы.

1. Платежеспособность предприятия за анализируемые периоды снизилась – допустимо низкая платежеспособность предприятия сменилась на неплатежеспособность. Возникла реальная угроза приостановки производства. Проблема заключается в неполном покрытии запасов перманентным оборотным капиталом и недостатке нормальных источников формирования основных и оборотных производственных фондов.

Резервами повышения платежеспособности являются рост заемных источников финансирования, сокращение величины сырья и материалов на складе, сокращение затрат в незавершенном производстве.

2. Кредитоспособность предприятия за анализируемые периоды снизилась. Проблема заключается в недостатке наиболее ликвидных активов для погашения наиболее срочных обязательств и наличии большого количества наиболее срочных обязательств.

Резервом повышения кредитоспособности является уменьшение доли медленно реализуемых активов.

3. Состояние имущества организации предприятия к концу анализируемого периода ухудшилось. Проблема заключается в нерациональной структуре имущества предприятия, недостатке наиболее ликвидных активов для погашения краткосрочных обязательств.

Резервами улучшения состояния имущества является изменение структуры

производственных оборотных средств и востребование дебиторской задолженности предприятия.

4. Эффективность использования капитала предприятия за период снизилась, структура капитала ухудшилась, но остается удовлетворительной. Проблема заключается в тенденции ухудшения структуры капитала предприятия.

Резервом улучшения состояния капитала являются привлечение заемных средств.

5. Финансовые результаты организации за последний анализируемый период снизились. Проблема заключается в преимущественном росте себестоимости продукции (услуг) по сравнению с ростом прибыли.

Резервом улучшения финансовых результатов является увеличение выручки.

6. Вероятность банкротства предприятия к концу анализируемого периода возросла. Проблема заключается в нехватке наиболее ликвидных активов и материальных оборотных средств для погашения краткосрочных обязательств.

Резервом снижения вероятности банкротства является востребование дебиторской задолженности организации.

Финансовый анализ показал, что в анализируемые периоды произошло общее ухудшение финансового состояния предприятия, в первую очередь, за счет резкого роста в абсолютном и относительном выражении показателя «Запасы и НДС».

Выявленные проблемы, такие как неплатежеспособность предприятия, нехватка наиболее ликвидных активов для погашения наиболее срочных обязательств, низкая эффективность продаж (услуг), высокая степень вероятности банкротства, необходимо решать, используя резервы организации.

Для разработки мероприятий с целью улучшения финансового состояния ОАО «Строймонтаж» предлагается применить систему стратегического финансового планирования.

Стратегическое финансовое планирование является наиболее сложной подсистемой финансового планирования. Оно состоит в разработке прогноза основных показателей финансовой деятельности и финансового состояния организации.

Прогнозирование (от греч. prognosis — предвидение) состоит в изучении возможного финансового состояния организации на длительную перспективу.

Прогнозирование предполагает разработку альтернативных финансовых показателей и параметров, использование которых при наметившихся (но заранее спрогнозированных) тенденциях изменения ситуации на рынке позволяет определить один из вариантов развития финансового положения организации [1].

Круг показателей прогноза может значительно отличаться от круга показателей будущего плана. В чем-то прогноз может казаться менее подробным, чем расчеты плановых заданий, а в чем-то он будет более детально проработан.

Поскольку ряд исходных предпосылок перспективного финансового плана по важнейшим направлениям финансовой деятельности организации носят вероятностный характер и разброс параметров в условиях современной экономической нестабильности страны довольно высок, этот план желательно разрабатывать в нескольких вариантах - «наихудшем» (1), «реалистическом» (2), «наилучшем» (3).

Составление прогнозной финансовой отчетности по вариантам предприятия осуществляется на основе данных финансовой отчетности на конец анализируемого периода, предшествующего планируемому периоду [4].

По каждому варианту стратегического финансового плана постатейно рассчитываются прогнозные значения показателей, исходя из количественной оценки предложений и их влияния на структуру баланса предприятия.

В результате получается столько вариантов прогнозной финансовой бухгалтерской отчетности, сколько было выработано вариантов предложений, т.е. не менее трех. Увеличение или уменьшение величины соответствующей статьи бухгалтерской финансовой отчетности происходит в зависимости от влияния предложения на финансовые показатели

отчетности [5].

Оценка достижения основного критерия совершенствования финансового состояния предприятия на планируемый период проводится на основании результатов финансового анализа прогнозного состояния предприятия с учетом реализации выбранных предложений по каждому варианту стратегического финансового плана.

В связи с этим на основе выявленных проблем и резервов ОАО «Строймонтаж» были разработаны предложения, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1

Предложения по улучшению финансового состояния организации на основе стратегического плана

Предложения, направленные на улучшение финансового состояния				Влияние на показатели баланса (формы №1) и отчета о прибылях и убытках (формы №2)
Наименование предложения	Количественная оценка по вариантам, тыс. руб.			
	1 вариант	2 вариант	3 вариант	
1. Перевод дебиторской задолженности менее года в денежные средства за счет применения новых схем расчетов с покупателями	37	111	185	Снижение дебиторской задолженности краткосрочного характера
2. Прирост выручки при освоении новых рынков сбыта	5180	5920	7030	Увеличение выручки
	518	592	703	Увеличение прибыли от продаж
3. Применение системы взаимозачета имеющейся дебиторско - кредиторской задолженности	111	185	277,5	Уменьшение кредиторской задолженности, уменьшение дебиторской задолженности краткосрочного характера, уменьшение валюты баланса
4. Снижение себестоимости продукции (услуг)	518	740	962	Увеличение прибыли от продаж
5. Применение логистических схем поставок сырья и материалов	592	740	740	Уменьшение запасов и суммы НДС, уменьшение валюты баланса, уменьшение кредиторской задолженности.

Для составления прогнозных значений бухгалтерского баланса по трем вариантам использовались значения показателей за последний анализируемый период - 2008 год.

Составление прогнозного баланса по вариантам наглядно отображено в таблице 2.

Таблица 2

Составление прогнозного баланса по вариантам

Статьи баланса	Отчет	Прогнозное значение показателей с учетом предложений по вариантам, тыс. руб.		
		1 вариант	2 вариант	3 вариант
I. Внеоборотные активы	6911,6	6911,6	6911,6	6911,6
II. Оборотные активы	7609,05	6906,05	6684,05	6591,55
- запасы и НДС	4438,15	3846,15	3698,15	3698,15
- дебиторская задолженность со сроком погашения менее года	2072	1924	1776	1609,5
- прочие оборотные активы	1098,9	1135,9	1209,9	1283,9

Баланс	14520,65	13817,65	13595,65	13503,15
III. Капитал и резервы	7400	7400	7400	7400
IV. Долгосрочные обязательства	1332	1332	1332	1332
V. Краткосрочные обязательства	5788,65	5085,65	4863,65	4771,15
- кредиторская задолженность	3302,25	3154,25	3006,25	2839,75
- прочие краткосрочные обязательства	2486,4	1931,4	1857,4	1931,4
Баланс	14520,65	13817,65	13595,65	13503,15

Прогнозные значения показателей прибыли и выручки от продаж ОАО «Строймонтаж» представлены в таблице 3.

Таблица 3

Прогнозное значение показателей по вариантам

Показатели	Значение показателя за последний анализируемый период, тыс. руб.	Прогнозное значение показателей с учетом предложений по вариантам, тыс. руб.		
		1 вариант	2 вариант	3 вариант
Прибыль от продаж	1443	2479	2775	3108
Выручка нетто от продаж	15170	20350	21090	22200

Далее можно просчитать основные коэффициенты, характеризующие финансовое состояние организации (см. таблицу 4).

Таблица 4

Расчет основных показателей характеризующих финансовое состояние организации

Показатели	Отчет	Прогнозное значение показателей с учетом предложений по вариантам		
		1 вариант	2 вариант	3 вариант
Коэффициент капитализации	0,962	0,867	0,837	0,824
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	0,064	0,070	0,073	0,074
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	0,510	0,535	0,544	0,548
Коэффициент финансирования	1,039	1,153	1,194	1,212
Коэффициент финансовой устойчивости	0,601	0,631	0,642	0,646

Продолжение таблицы 4

Показатели	Отчет	Прогнозное значение показателей с учетом предложений по вариантам		
		1 вариант	2 вариант	3 вариант
Коэффициент общей оборачиваемости капитала (общей оборачиваемости активов)	1,045	1,473	1,551	1,644
Коэффициент оборачиваемости мобильных средств	1,994	2,946	3,155	3,367
Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств	3,418	5,291	5,702	6,003
Коэффициент оборачиваемости	7,321	10,576	11,875	13,793

дебиторской задолженности				
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	4,593	6,452	7,015	7,817
Коэффициент фондоотдачи внеоборотных активов	2,195	2,944	3,051	3,211
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	2,050	2,750	2,850	3
Коэффициент рентабельности продаж	0,095	0,122	0,131	0,140
Коэффициент рентабельности всего капитала (всех активов) предприятия	0,099	0,179	0,204	0,230
Коэффициент рентабельности внеоборотных активов	0,208	0,358	0,401	0,450
Коэффициент рентабельности собственного капитала	0,195	0,335	0,375	0,420
Коэффициент рентабельности перманентного капитала	0,165	0,283	0,317	0,355
Коэффициент покрытия оборотных активов собственными оборотными средствами	0,064	0,070	0,073	0,074
Коэффициент соотношения кредиторско-дебиторской задолженности	1,590	1,639	1,692	1,764
Тип финансовой устойчивости	(0,0,0)	(0,0,0)	(0,0,0)	(0,0,1)

Результаты расчетов, представленные в таблице 4, показали, что предложенные мероприятия положительно повлияли на изменение финансовых показателей организации.

Прогнозные значения показателей по третьему варианту свидетельствуют, что если будут реализованы мероприятия данного варианта, то отразится не только на динамике коэффициентов, но и повлияет на изменение типа финансовой ситуации. Предприятие из кризисного финансового состояния сможет перейти в неустойчивое финансовое состояние.

В связи с этим предложенные мероприятия могут быть применены и использованы руководством ОАО «Строймонтаж» при обосновании планов, принятии управленческих решений, выработки экономических стратегий на среднесрочную и долгосрочную перспективы.

Библиографический список

1. Бланк И. А. Управление активами. — К.: Ника-Центр, Эльга, 2008. — 678с.
2. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами / Пер. с англ./ Гл. ред. серии Я. В. Соколов. — М.: Финансы и статистика, 2007. - 789с.
3. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: учебник. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство «Дело и Сервис», 2005. — 368с.
4. Ендовицкий Д.А., Коробейникова Л.С. Практикум по финансовому анализу. — М.: КНОРУС, 2006 — 432с.
5. Ефимова О. В., Мельник М. В. Анализ финансовой отчетности: Учеб. пособие. — 3-е изд., испр. и доп. — М.: Омега-Л, 2007 — 545с.
6. Жилкина А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия: учебник. — М.: ИНФРА — М, 2005. — 332с.
7. Ионова А.Ф., Селезнева Н.Н. Финансовый анализ: учеб. — М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2008. — 624с.
8. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. — Минск: ООО «Новое знание», 2008.
9. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами: Учеб. пособие для вузов. — 2-е изд. Перераб. и доп. — М.ЮНИТИ — ДАНА, 2007. — 639с.
10. Фомин Я.А. Диагностика кризисного состояния предприятия: учеб. пособие для вузов. — М.: ЮНИТИ — ДАНА, 2009. — 349с.

ВЛИЯНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ НА РАЗВИТИЕ ТУРИСТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА

Данная статья посвящена маркетинговым исследованиям в туристическом бизнесе, а также влиянию этих исследований на развитие туристического бизнеса. Так же в статье рассматриваются факторы, влияющие на успешность проведения таких исследований

Туризм постоянно испытывает негативные последствия природных катастроф и участвовавших террористических актов, но для российского туризма этим все не ограничивается. Ситуация осложняется тем, что за последние несколько лет уменьшения количества туристических фирм не произошло, но в то же время не наблюдается заметного увеличения объема потребительского рынка за счет тех, кто включает отдых в разряд потребностей первой необходимости.

Туристическая отрасль на сегодняшний день не является самой продвинутой в плане проведения маркетинговых исследований. Без постоянно проводимых маркетинговых исследований здесь не обойтись. Однако в сфере проведения подобных исследований можно отметить не только общий дефицит информации, но и наличие определенных специфических условий, связанных с текущим состоянием туристической отрасли, вызванных большим количеством игроков на рынке и, безусловно, пересечением сфер их интересов. К особенностям проведения такого рода исследований в туризме можно отнести следующие:

- потребность проведения маркетинговых исследований связана, как правило, с ситуацией, когда проблема уже назрела и необходимо срочно принимать какие-то действия для ее локализации (что часто бывает уже поздно);
- при проведении маркетинговых исследований туроператоры нередко рассчитывают только на свои силы, хотя объем поставленных задач часто явно превышает возможности одного маркетингового отдела, который должен выполнять также и свои текущие, сиюминутные задачи;
- необходимость обеспечения конфиденциальности информации (как на уровне постановки проблемы, так и на уровне анализа полученных в ходе исследований данных) вызывает у заказчиков исследований определенные опасения возможной утечки сведений к конкурентам и преждевременного информирования общественности о своих интересах (а они у многих туроператоров на сегодняшний день, как правило, значительно пересекаются);
- работа с респондентами – клиентами, агентствами – в сфере туризма имеет свои определенные особенности как с точки зрения деликатности содержания исследуемых вопросов, так и с точки зрения доступа к источнику информации.

Среди наиболее типичных тем маркетинговых исследований изучения работы туроператоров можно назвать следующие:

- составление рейтингов популярности туристических брендов среди туристов и турагентств (при построении различного рода рейтингов очень важна корректность и однозначность методики расчета, определение степени влияния частных показателей работы турфирм на результирующий рейтинговый показатель);
- оценка ситуации по достаточно раскрученному на рынке, но новому для конкретного туроператора направлению (выявление реальной картины присутствия на рынке ведущих туроператоров и определение сложившегося на данный момент отношения турагентств к работе с ними);
- оценка текущей и перспективной ситуации на рынке по принципиально новым туристическим направлениям (разработка и внедрение на рынке новых туристических направлений, таких как: Индия, Вьетнам, Кения, Бразилия);

- оценка перспективных возможностей развития рынка по определенным направлениям (определение возможностей и путей дальнейшего развития и продвижения конкретного направления, выявление отношения туристов к уровню текущих предложений, и.т.п.);
- оценка эффективности рекламы (проведение анализа общей рекламной кампании туроператора как в целом так и по отдельным параметрам);
- оценка эффективности средств массовой информации для рекламодателей (выбор перечня печатных изданий и каналов средств массовой информации, которые можно отнести к наиболее предпочтительным для целевой аудитории в туризме – туристов и туристических агентств);
- анализ ситуации в регионах (изучение проблем развития Салехардских туристических агентств, их сотрудничества с другими туроператорами, определение тенденций развития регионального спроса по отдельным направлениям и т.д.);
- анализ качества туристического продукта (создание системы текущего контроля качества предлагаемых оператором турпродуктов, выявление отрицательных моментов в организации отдыха и экскурсионных программ);
- анализ проблемных ситуаций (разработка методики проведения исследования, которая должна быть уникальной с учетом существа поставленной задачи и эффективной в плане получения результатов, способствующих выбору путей локализации и решения проблемы).

Для успешного проведения маркетинговых исследований и получения хороших результатов необходимо обращать внимание на ряд обязательных условий, среди которых можно выделить следующие:

- постановка проблемы, которая во многом является определяющей для начала проведения любого исследования.
- выбор репрезентативной группы, влияющий как на качество полученных результатов, так и на возможность разумной экономии на затратах, поскольку при грамотно подобранной репрезентативной группе респондентов значимые и достоверные результаты можно получить в группах меньшего объема.

Несмотря на такие положительные факторы развития туристического бизнеса как:

- увеличение доли туристов, отправляющихся в зарубежные поездки два и больше раз в год;
- увеличение доли туристов, получивших статус их постоянных клиентов (объем таких постоянных клиентов составляет около 25-30% от всех туристов);
- увеличение доли Российских туристов, выбирающих вариант тура или турфирму не столько по рекламным объявлениям, сколько по советам друзей и знакомых, на себе проверивших уровень и качество предлагаемых турфирмами услуг.

Последствия таких положительных тенденций для многих турагентств прогнозируются не столь оптимистичными, так как при этом снижается число туристов доверяющих рекламным объявлениям, за которых можно вести активную борьбу.

В этих условиях турагентства для укрепления собственных позиций, как правило, выбирают одинаковые пути обеспечения выживания:

- расширяют спектр своей работы;
- подбирают на работу универсальных менеджеров, которые могут активно продавать любые направления;
- более широко пользуются в интернете различного рода поисковыми системами или сайтами операторов для быстрого доступа к актуальной информации по турам;
- ориентируются на работу с туроператорами наиболее сильными и предлагающими более широкий спектр услуг.

Таким образом, основная задача турагентств – быть готовыми к любым возможным изменениям и построить свою работу так, чтобы конечные результаты их работы минимально зависели от локальных колебаний спроса на туристическом рынке.

Не случайно, все чаще и чаще крупные операторы, вчера благополучно и стабильно работавшие по «своими» традиционным направлениям, сегодня постоянно заняты поиском новых туров, тем самым посягая на «чужие приоритеты» и внося дополнительные факторы в дестабилизацию рынка. Число многопрофильных операторов постоянно множится, и признаков сокращения этого процесса пока не видно. Поиск новых возможностей для развития своего бизнеса повышает интерес туроператоров к новым путям получения достоверной информации о туристическом рынке. В этих условиях маркетинговые исследования становятся не просто данью моде, а реальной насущной потребностью и практически единственной возможностью получения информации, необходимой для принятия правильных решений.

Можно выделить несколько основных групп заказчиков, наиболее заинтересованных в проведении маркетинговых исследований в туризме. Во-первых, это национальные представительства зарубежных стран, национальные туристические организации, в задачи которых входит как отслеживание уровня интереса к своим странам со стороны российских туристов и турфирм, так и поиск путей эффективного продвижения своего направления на российском рынке. Во-вторых, это наиболее активные и продвинутые туроператоры, стремящиеся не только удержать свои уже завоеванные позиции, но и найти новые для себя направления развития бизнеса. В-третьих, это организации и фирмы, чья работа тесно связана с туризмом (рекламные, юридические, информационные).

Для первой и третьей групп необходимость такого рода исследований рынка, скорее, носит эпизодический характер, так как они в меньшей степени зависят от текущих колебаний и изменений на туристическом рынке. Что касается туроператоров, то их зависимость от конъюнктуры рынка огромна и постоянна. Серьезное отношение к маркетинговым исследованиям – своего рода показатель будущей работы туроператоров, залог их дальнейшего успеха.

Рассмотренные здесь вопросы – только верхняя часть айсберга, название которому маркетинговые исследования в туризме. Подводя некоторый итог в рамках рассмотренной темы, можно лишь выразить надежду на то, что эти исследования получают импульс к интенсивному развитию в ближайшее время, благодаря более пристальному интересу со стороны туроператоров. Главное – чтобы получаемые с их помощью результаты еще больше способствовали развитию туристической отрасли в России, повышению уровня работы туристических фирм и улучшению качества туристических услуг.

А.Ю. Ситникова

Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С.П.Королева
Самара

РЕАЛИЗАЦИЯ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОРТФЕЛЕМ БРОКЕРСКОЙ КОМПАНИЕЙ

В статье разработана экономико-математическая модель принятия управленческих решений брокером, учитывающая специфику его деятельности. Целевой функцией выступает максимизация чистой прибыли, а также принимаются во внимание ограничения на количество продаваемых ценных бумаг, величину сальдо денежных средств и размер риска портфеля собственных финансовых ресурсов брокера. Реализация модели позволяет эффективно планировать расходы брокера по всем видам деятельности

С целью повышения эффективности деятельности брокерской компании разработана модель принятия управленческих решений. В качестве критерия, по которому

оптимизируется деятельность компании, выбрана прибыль компании в краткосрочном периоде.

Модель включает в себя ряд ограничений:

- 1) количество ценных бумаг может быть только натуральной величиной, и количество продаваемых ценных бумаг не может превышать количество ранее купленных;
- 2) сальдо денежных средств не должно быть ниже заданного минимального остатка;
- 3) ограничение, накладываемое на величину риска портфеля ценных бумаг с целью его диверсификации.

При построении модели выдвигается гипотеза о цикличной повторяемости конъюнктурных колебаний ценных бумаг, поэтому модель принятия управленческих решений брокерской компанией, рассчитанная на будущий (плановый) период, использует в качестве исходных данных, в том числе, исторические данные предыдущих временных периодов.

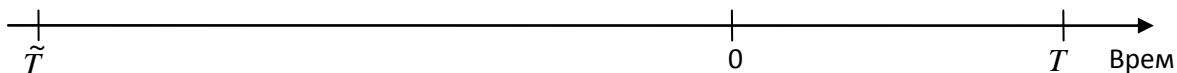


Рисунок 2. Дискретная временная ось

На временной оси (Рисунок 2) точкой 0 обозначен текущий день. Соответственно временные отсчёты слева от 0 характеризуют историю деятельности брокерской компании, а справа – её прогнозные значения. T – «горизонт» прогнозирования, т.е. момент времени, до которого делается прогноз.

Как уже было отмечено, целевой функцией деятельности брокерской компании является максимизация прибыли. Под **прибылью** понимается разность между выручкой от хозяйственной деятельности и суммой затрат факторов производства на эту деятельность в денежном выражении:

$$\Pi(t) = \sum_{\tau=0}^t R(\tau) - \sum_{\tau=0}^t C(\tau) \rightarrow \max,$$

где $R(\tau)$ – выручка брокерской фирмы по хозяйственной деятельности в момент времени τ ; $C(\tau)$ – издержки брокерской фирмы по хозяйственной деятельности в момент времени τ .

Дисконтирование в данной модели не используется, так как за временной шаг принимается один день, т.е. анализируется деятельность компании и составляются прогнозы для каждого рабочего дня.

В модели учитываются основные статьи доходов $R(t)$ и расходов $C(t)$ отчёта о прибылях и убытках. Выручка брокера складывается из пяти источников дохода:

$$R(t) = \alpha V(t) + \gamma(K(t) + K^*(t)) + R_4(t) + R_5(t),$$

где α – комиссионные брокера; $V(t)$ – оборот по сделкам с ценными бумагами в момент времени t ; γ – проценты по кредитам, выдаваемым брокером; $K(t)$ – кредиты, выданные денежными средствами брокером в момент t ; $K^*(t)$ – размер кредита, выданного ценными бумагами брокером в день t ; $R_4(t)$ – доходы от сделок по ценным бумагам брокера; $R_5(t)$ – дивиденды по акциям, проценты по облигациям.

Доходы от сделок по ценным бумагам $R_4(t)$, находящихся в собственности брокера, определяются разницей цен продажи и покупки. Российское законодательство предполагает учёт ценных бумаг по методу FIFO, математическое описание которого приведено ниже.

Если у брокера в наличии имеются различные ценные бумаги, то наименованию эмитента каждой ценной бумаги присваивается уникальный номер i ($1 \leq i \leq I$, $i \in \mathbb{N}$, где I – количество наименований эмитентов ценных бумаг, находящихся в распоряжении брокера).

$x_i^+(\tau)$ ($x_i^+(\tau) \subset \mathbb{N}$) – остаточное количество i -тых ценных бумаг, приобретённых в момент времени τ ($0 \leq \tau \leq T$). Обозначение « t » используется для описания момента продажи i -тых ценных бумаг в количестве $x_i^-(t)$. Здесь необходимо учитывать первое ограничение модели ($0 \leq x_i^-(t) \leq \sum_{\tau=0}^t x_i^+(\tau)$; $x_i^-(t) \subset \mathbb{N}$). Кроме того цена покупки i -тых ценных бумаг $p_i(\tau)$ для любого τ должна быть положительна: $p_i(\tau) > 0$.

Момент времени t^* , когда остаточное количество i -тых ценных бумаг, начиная с нулевого момента времени, станет не меньше количества i -тых ценных бумаг $x_i^-(t)$, продаваемых в момент времени t :

$$t^* = \begin{cases} 0, & \text{если } x_i^+(0) \geq x_i^-(t), \\ l, & \text{если } \left[\left(\sum_{\tau=0}^l x_i^+(\tau) \geq x_i^-(t) \right) \text{ и } \left(\sum_{\tau=0}^{l-1} x_i^+(\tau) < x_i^-(t) \right) \right] \text{ для } l \in [1; t]. \end{cases}$$

Тогда доход брокерской компании от продажи i -тых ценных бумаг в количестве $x_i^-(t)$ рассчитывается следующим образом:

$$R_4^i(t) = \begin{cases} \sum_{\tau=0}^{t^*-1} x_i^+(\tau)(p_i(t) - p_i(\tau)) + \left(x_i^-(t) - \sum_{\tau=0}^{t^*-1} x_i^+(\tau) \right) (p_i(t) - p_i(t^*)), & \text{если } t^* \geq 1, \\ (x_i^-(t))(p_i(t) - p_i(0)), & \text{если } t^* = 0. \end{cases}$$

Затем необходимо пересчитать остатки ценных бумаг после продажи $x_i^-(t)$:

$$x_i^+(m) = \begin{cases} 0, & \text{если } m \in [0; t^* - 1], \\ \sum_{\tau=0}^{t^*} x_i^+(\tau) - x_i^-(t), & \text{если } m = t^*. \end{cases}$$

Таким образом, доходы от сделок по ценным бумагам $R_4(t)$, находящихся в собственности брокерской компании, определяется как сумма доходов $R_4^i(t)$ по всем наименованиям ценных бумаг:

$$R_4(t) = \sum_{i=1}^l R_4^i(t).$$

Издержки компании-брокера включают четыре источника расходов:

$$C_0(t) + \beta V(t) + \varphi K_1(t) + \beta \sum_{i=1}^l (x_i^+(t) + x_i^-(t)) p_i(t),$$

где $C_0(t)$ – накладные затраты; β – комиссионные биржи от сделок ($\alpha > \beta$); φ – ставка процента банка ($\varphi < \gamma$), $K_1(t)$ – остаток долга брокерской компании перед банком в момент времени t .

Математическое описание ограничений требует использования бюджета движения денежных средств, который составляется как с целью обеспечения постоянного наличия денежных средств, направляемых на исполнение обязательств компании, так и для эффективного использования избытка этих средств.

Второе ограничение модели на величину сальдо денежных потоков $F(t)$ для каждого периода можно записать следующим образом:

$$F(t) \geq f_{\min},$$

где f_{\min} – неснижаемый остаток денежных средств.

В свою очередь сальдо $F(t)$ каждого временного периода t определяется посредством сальдо предыдущего периода $F(t-1)$ и разницей притока $f^+(t)$ и оттока $f^-(t)$ денежных средств текущего периода. Притоки (источники) $f^+(t)$ и оттоки $f^-(t)$ денежных средств отражают только те денежные средства, которые реально могут поступить на расчетный счет или быть израсходованными в данный бюджетный период. Последовательно выражая сальдо предыдущих периодов через денежные потоки, сальдо $F(t)$ для временного периода t :

$$F(t) = F(0) + \sum_{\tau=1}^t (f^+(\tau) - f^-(\tau)) \geq f_{\min}.$$

Положительный и отрицательный денежные потоки для любого момента определяются поступлениями в бюджет денежных средств по операционной, финансовой и инвестиционной деятельности компании.

Операционная деятельность обеспечивает выполнение коммерческих функций предприятия и формирует основной денежный поток. Основные доходы и расходы от операционной деятельности были представлены выше.

Финансовая деятельность связана с осуществлением финансовых вложений. Основные притоки: $G_1^+(t)$ – краткосрочные кредиты и займы; $G_2^+(t)$ – долгосрочные кредиты и займы; $G_3^+(t)$ – целевое финансирование. Основные оттоки: $G_1^-(t)$ – возврат краткосрочных кредитов и займов; $G_2^-(t)$ – возврат долгосрочных кредитов и займов; $G_3^-(t)$ – погашение векселей.

Инвестиционная деятельность направлена на получение дохода от вложенных инвестиций. Основные притоки: $U_1^+(t)$ – продажа основных средств и нематериальных активов; $U_2^+(t)$ – дивиденды и проценты от долгосрочных финансовых вложений; $U_3^+(t)$ – возврат других финансовых вложений. Основные оттоки: $U_1^-(t)$ – приобретение основных средств и нематериальных активов; $U_2^-(t)$ – капитальные вложения; $U_3^-(t)$ – долгосрочные финансовые вложения.

Таким образом, положительный денежный поток $f^+(t)$ для любого момента времени определяется суммой притоков в бюджет брокерской компании денежных средств по операционной, финансовой и инвестиционной деятельности:

$$f^+(t) = \sum_{j=1}^5 R_j(t) + \sum_{k=1}^3 G_k^+(t) + \sum_{l=1}^3 U_l^+(t).$$

Отрицательный денежный поток $f^-(t)$ для любого момента времени соответственно определяется суммой оттоков денежных средств по операционной, финансовой и инвестиционной деятельности брокерской компании:

$$f^-(t) = \sum_{m=0}^3 C_m(t) + \sum_{n=1}^3 G_n^-(t) + \sum_{q=1}^3 U_q^-(t).$$

Третье ограничение модели на величину риска портфеля ценных бумаг для обеспечения диверсификации портфеля можно записать как:

$$\sigma(t) \leq \sigma_{\max},$$

где $\sigma(t)$ – среднее квадратическое отклонение стоимости портфеля ценных бумаг в момент времени t ; σ_{\max} – максимально допускаемое брокером значение отклонения стоимости портфеля ценных бумаг.

Величина среднего квадратического отклонения стоимости портфеля, состоящего из I ценных бумаг, в момент t в соответствии с моделью Марковица равна [1]:

$$\sigma(t) = \sqrt{\sum_{a=1}^I \sum_{b=1}^I (W_a(t) \cdot \sigma_a(t) \cdot W_b(t) \cdot \sigma_b(t) \cdot \rho_{ab}(t))}.$$

Доля $W_i(t)$ ценных бумаг i -того эмитента в портфеле ценных бумаг компании-брокера в момент времени t представляет собой следующую величину:

$$W_i(t) = \frac{\sum_{\tau=0}^t x_i^+(\tau) p_i(\tau)}{\sum_{i=1}^I \sum_{\tau=0}^t x_i^+(\tau) p_i(\tau)},$$

причём $0 \leq W_i(t) \leq 1$, а также $\sum_{i=1}^I W_i(t) = 1$.

Среднее квадратическое отклонение $\sigma_i(t)$ стоимости ценной бумаги i -того эмитента в портфеле брокера определяется средним значением цены i -той бумаги в портфеле в момент t , рассчитываемым как скользящее среднее значение цены с периодом усреднения t^{\wedge} :

$$\bar{p}_i(t) = \frac{\sum_{\tau=t-t^{\wedge}+1}^t p_i(\tau)}{t^{\wedge}}.$$

Среднее квадратическое отклонение $\sigma_i(t)$ для каждой ценной бумаги портфеля в момент времени t равно:

$$\sigma_i(t) = \sqrt{\frac{\sum_{\tau=t-t^{\wedge}+1}^t \left(\frac{p_i(\tau)}{\bar{p}_i(t)} - 1 \right)^2}{t^{\wedge} - 1}}.$$

Коэффициент корреляции $\rho_{ab}(t)$ для ценных бумаг a и b , определяющий степень их взаимосвязи, в момент t рассчитывается как:

$$\rho_{ab}(t) = \frac{\sum_{\tau=t-t^{\wedge}+1}^t \left(\frac{p_a(\tau)}{\bar{p}_a(t)} - 1 \right) \left(\frac{p_b(\tau)}{\bar{p}_b(t)} - 1 \right)}{t^{\wedge} \cdot \sigma_a(t) \cdot \sigma_b(t)}.$$

Обобщив вышеизложенные рассуждения, можно сформулировать математическую модель принятия решений брокерской компанией:

$$\left\{ \begin{array}{l} \Pi(t) = \sum_{\tau=0}^t \sum_{j=1}^5 R_j(\tau) - \sum_{\tau=0}^t \sum_{m=0}^3 C_m(\tau) \rightarrow \max; \\ \forall t = \overline{1..T}; 0 \leq x_i^-(t) \leq \sum_{\tau=0}^t x_i^+(\tau); \quad x_i^-(t) \in \mathbb{N}; \\ \forall t = \overline{1..T}; F(t) = F(0) + \sum_{\tau=1}^t (f^+(\tau) - f^-(\tau)) \geq f_{\min}; \text{ для } t = \overline{1..T}; \\ \forall t = \overline{1..T}; \sqrt{\sum_{a=1}^l \sum_{b=1}^l (W_a(t) \cdot \sigma_a(t) \cdot W_b(t) \cdot \sigma_b(t) \cdot \rho_{ab}(t))} \leq \sigma_{\max}, \end{array} \right.$$

где $f^+(t) = \sum_{j=1}^5 R_j(t) + \sum_{k=1}^3 G_k^+(t) + \sum_{l=1}^3 U_l^+(t)$ и $f^-(t) = \sum_{m=0}^3 C_m(t) + \sum_{n=1}^3 G_n^-(t) + \sum_{q=1}^3 U_q^-(t)$;

$$W_i(t) = \frac{\sum_{\tau=0}^t x_i^+(\tau) p_i(\tau)}{\sum_{i=1}^l \sum_{\tau=0}^t x_i^+(\tau) p_i(\tau)}; \quad W_i(t) \geq 0; \quad \text{причём } \sum_{i=1}^l W_i(t) \leq 1;$$

$$\sigma_i(t) = \sqrt{\frac{\sum_{\tau=t-t+1}^t \left(\frac{p_i(\tau)}{\bar{p}_i(t)} - 1 \right)^2}{t-1}}; \quad \text{причём } \bar{p}_i(t) = \frac{\sum_{\tau=t-t+1}^t p_i(\tau)}{t};$$

$$\rho_{ab}(t) = \frac{\sum_{\tau=t-t+1}^t \left(\frac{p_a(\tau)}{\bar{p}_a(t)} - 1 \right) \left(\frac{p_b(\tau)}{\bar{p}_b(t)} - 1 \right)}{t \cdot \sigma_a(t) \cdot \sigma_b(t)}.$$

В качестве примера решения модели был сформирован бюджет движения денежных средств брокерской компании группы «АЛОР» на октябрь 2009 года, в котором учтено, что собственные денежные средства компания может направлять на совершение биржевых сделок с целью эффективного управления собственным инвестиционным портфелем ценных бумаг, а также на кредитование клиентов компании. Кроме кредитования клиентов денежными средствами компания «АЛОР» предоставляет услугу кредитования ликвидные ценные бумаги первого эшелона российского фондового рынка на 2009 год, а именно акции компаний «ЛУКОЙЛ», «Газпром» и «Сбербанк», что было показано ранее в первой главе. Из ценных бумаг указанных эмитентов также формируется собственный инвестиционный портфель компании «АЛОР».

	A	B	C	D
1		Комиссия брокера (включает комиссию биржи)		0,1000%
2		Комиссия биржи		0,0035%
3		Максимальный объем кредитования клиентов денежными		3 000 000р.
4		Процент кредитования клиентов денежными средствами		28%
5		Максимальное количество акций "ЛУКОЙЛ" для кредитования клиентов		1 000
6		Максимальное количество акций "Газпром" для кредитования клиентов		3 000
7		Максимальное количество акций "Сбербанк" для кредитования клиентов		7 000
8		Процент кредитования клиентов ценными бумагами		35%
9		Максимальная сумма банковского кредита		2 000 000р.
10		Процент по банковскому кредиту		18%
11		Минимальный остаток на расчетном счете		25 000р.
12		Средний дневной оборот по сделкам клиентов		200 000р.
14		Максимально допустимый риск		2%
15				

Рисунок 3. Основные финансово-хозяйственные показатели компании «АЛОР»

Исходными данными модели являются исторические значения (в данном случае за май-сентябрь 2009 года) цен на акции, входящих в инвестиционный портфель компании «АЛОР», на основе которых рассчитывается прогнозные значения котировок на октябрь при помощи торгового индикатора на основе асинхронного гармонического анализа и цифровой фильтрации, описанию которого посвящены другие работы автора [3, 4]. В таблице, изображённой на рисунке 2, приведены основные финансово-хозяйственные показатели брокерской компании «АЛОР», используемые для реализации экономико-математической модели принятия управленческих решений.

Прогнозируемый финансовый результат деятельности компании «АЛОР» на октябрь 2009 г. при управлении портфелем ценных бумаг следующий (Рисунок 4): суммарный приток денежных средств по операционной деятельности компании составит 865.330 руб., а отток – 350.690 руб., следовательно, прибыль компании составит 514.640 руб.

	AY	AZ	BA	BB
106				
107		Суммарный приток денежных средств по операционной деятельности за октябрь	865 330,42р.	
108		Суммарный отток денежных средств по операционной деятельности за октябрь	350 690,13р.	
109		Прибыль компании за октябрь	514 640,30р.	
110				

Рисунок 4. Прогнозный финансовый результат деятельности компании «АЛОР» на октябрь 2009 г. при управлении инвестиционным портфелем

С целью оценки эффективности вышеприведенного оптимального инвестиционного портфеля прогнозные финансовые результаты компании «АЛОР» сравниваются с вариантом использования средств брокерской компании целиком на кредитование клиентов. Максимальная сумма кредитования клиентов увеличилась с 3 млн. руб. до 4,2 млн. руб., из которых 2 млн. руб. взяты в банке под 18% годовых, а 2,2 млн. руб. – собственные средства.

Прогнозный финансовый результат деятельности компании «АЛОР» на октябрь 2009 г. при продаже ценных бумаг из инвестиционного портфеля и направлении высвободившихся средств на кредитование клиентов компании по расчетам составил -261.179 руб. (рисунок 4). Полученная величина прибыли меньше 0, поскольку общий отток денежных средств по операционной деятельности компании (349.550 руб.) больше общего притока денежных средств по операционной деятельности (88.371 руб.).

	AY	AZ	BA	BB
20				
21		Суммарный приток денежных средств по операционной деятельности за октябрь	88 370,97р.	
22		Суммарный отток денежных средств по операционной деятельности за октябрь	349 549,92р.	
23		Прибыль компании за октябрь	-261 178,95р.	

Рисунок 5. Прогнозный финансовый результат деятельности компании «АЛОР» при направлении средств портфеля на кредитование клиентов

Таким образом, среди рассмотренных вариантов планирования денежных потоков на октябрь 2009 г. наиболее прибыльным является вариант, заключающийся в управлении портфелем ценных бумаг.

Библиографический список

1. Markowitz H.M. Portfolio Selection // Journal of Finance. 1952. V.7. №1, p.77-91.
2. Малыхин, В.И. Оптимальные портфели и пакеты ценных бумаг [Текст]: уч. пособие/В.И. Малыхин; под общ. ред. В.А. Колемаева – М.: ГГУ, 2002. - 36 с.
3. Ситникова, А.Ю. Метод спектрального анализа для выявления циклов экономической конъюнктуры [Текст] / Ситникова А.Ю. // Вестник Самарского государственного экономического университета, №9 (59), 2009. – с. 107-112.
4. Ситникова, А.Ю. Разработка торгового индикатора для рынка ценных бумаг на основе асинхронного гармонического анализа [Текст] / В.Д. Богатырев, А.Ю. Ситникова // Вестник Международного института рынка, №2 (3). – Самара: МИР, 2007. – с. 30-35.

РАЗВИТИЕ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В ПРОМЫШЛЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

В статье рассмотрены актуальные проблемы и пути их решения развития риск-менеджмента в хозяйствующих субъектах промышленности в контексте современного финансово-экономического кризиса. Особое внимание уделяется рассмотрению информационного риск-менеджмента. Авторами предложен алгоритм действий по управлению финансовыми рисками.

На протяжении 1980-1990 гг. российская экономика пережила затяжной кризис шокового типа, сопровождавшийся существенным снижением производства и разрушением части системных взаимосвязей. Следует отметить, что экономический кризис в России оказался более глубоким и более затяжным, чем в других странах, которые подвергались воздействию аналогичных неблагоприятных факторов.

Кризисные процессы, вызванные форсированным переходом от плановой экономики к транзитивной и далее к рыночной, в России протекали в гораздо более тяжелых формах, чем в большинстве стран Восточной Европы. Подобное развитие событий имело место и во время кризиса 2008-2009 гг., когда производственный спад в российской экономике оказался глубже, чем в большинстве развитых стран. Если в первые годы столетия темпы роста экономики намного опережали аналогичный показатель в развитых странах, то в условиях глобального кризиса спад производства также превзошел среднеевропейский уровень и других развитых стран, а также государств BRIC. Уязвимость России делает также актуальным вопрос о качестве и адекватности экономической политики государства в кризисных условиях.

Обратимся к сущности понятия «риск». По мнению большинства ученых, оно означает возможность наступления событий с отрицательными последствиями в результате определенных решений или действий. Согласно Оксфордскому словарю, риск представляет собой «возможность опасности или нанесения вреда». В целом в английском языке существует более двадцати слов, являющихся синонимами этой категории, либо отражающими сущность неопределенности, потерь и позволяющие раскрыть его значение более глубоко.

В действующем законодательстве существует следующее определение: «риск – вероятность причинения вреда жизни или здоровью граждан, имуществу физических или юридических лиц, государственному или муниципальному имуществу...» [2]. Существует и другая распространенная точка зрения на содержание риска. Ее сторонники под риском понимают случайное событие, вызывающее негативные последствия.

Рисковое событие, по мнению большинства ученых – событие случайное. В соответствии с сущностью процессов, явлений и объектов, порождающих случайности, различают объективную и субъективную случайности. Объективная случайность связана с природой материи, ее сущностью. В наиболее явной форме объективная случайность проявляется в микромире на уровне молекул, атомов, элементарных частиц. Субъективная случайность определяется неполнотой информации о причинах и сущности случайных событий.

Таким образом, все рискованные события являются случайными событиями, и случайность определяется их случайной природой и недостатком качественной информации об этих событиях. Один из первых исследователей неопределенности Ф.Х. Найт разделял ее на измеримую и не измеримую. В современной интерпретации различают статистическую и нестатистическую неопределенность.

В условиях статистической неопределенности с необходимой точностью могут быть определены законы распределения случайных величин. Это позволяет успешно использовать

методы теории вероятностей и математической статистики при управлении рисками. В отношении значительной части информационных рисков не удается получить статистическую информацию. В этом случае исследователи вынуждены прибегать к использованию «квазистатистики» или нестрогой статистики, которая основывается не только на частотном определении характеристик случайных величин, но и на широком применении экспертных оценок.

Для работы с нестатистическими данными в последние годы успешно применяются методы мягких вычислений, такие, как интервальный метод, нейронные сети, нечеткие множества и нечеткая логика, генетические алгоритмы и др.

Некоторые ученые понятие «управление риском» относят только к управлению в условиях статистической информации, а если информация является нестатистической, употребляют термин «управление в условиях неопределенности».

Следует учитывать, что понятие «управление рисками» должно применяться как при работе со статистической, так и нестатистической информацией. Различия заключаются лишь в методах управления. При наличии статистической информации следует использовать методы, основанные на теории вероятностей и математической статистике. В условиях вынужденного использования нестатистической информации необходимо снижать степень неопределенности данных и использовать методы мягких вычислений.

Тенденцией последнего времени по совершенствованию правил финансовых регуляторов является использование риск-ориентированного подхода в корпоративном контроле. Придерживаясь мнения современных отечественных ученых [4, 6], считаем, что настоятельной необходимостью повышения эффективности всей системы управления финансами должен стать новый этап развития финансового менеджмента – внедрение риск-ориентированного подхода, требующего значительного переосмысления теории и методологии финансового менеджмента.

Возрастающая интеграция России в мировую финансовую систему в условиях разразившегося финансового кризиса сопровождалась проявлением разнообразных факторов неопределенности и рисков. Так, за семь месяцев 2008 г. индекс РТС снизился в 3,9 раза или на 75 %, опустившись с 2487,92 пункта 19 мая 2008 г. до 631,89 пункта 31 декабря 2008 г., а затем за первые шесть месяцев 2009 г. капитализация российского фондового рынка увеличилась на 85 %, и на 01 июля 2009 г. индекс РТС составил уже 1167 пунктов [13].

Практический опыт развития мировой финансовой системы подтверждает, что с одной стороны, финансовая неопределенность является источником риска, с другой – открывает новые возможности для хозяйствующего субъекта и может привести как к снижению, так и к увеличению стоимости бизнеса.

Важной особенностью современного кризиса является значительная переоценка промышленных организаций (как впрочем, и хозяйствующих субъектов других отраслей) как бизнес-структур в период с 2006 г. по май 2008 г. и существенная недооценка в период острой фазы кризиса, т. е. с октября 2008 г. по апрель 2009 г. Несмотря на имеющиеся методики, инвесторы, кредиторы и др. заинтересованные лица оценивали риск и доходность как правило, интуитивно, нежели руководствуясь конкретными расчетами. Следует отметить, что котировки ценных бумаг промышленности за период май 2008 г. – февраль 2010 г. на ведущих отечественных торговых площадках – РТС и ММВБ снизились более существенно, чем других отраслей (текущая курсовая стоимость акций отличается от докризисного максимума в 3-5 раза).

В современных условиях финансовый менеджмент становится основным фактом определения и поддержания баланса между ожидаемой доходностью и риском. Основным элементом реализации риск-ориентированного подхода финансового менеджмента должны стать исследования по выделению и оценке основных рисков по каждому виду деятельности организации.

Внедрение в практику риск-ориентированного финансового менеджмента затрагивает, по существу, все вопросы деятельности хозяйствующего субъекта и способствует более

рациональному управлению активами и обязательствами компании. Риск-ориентированный подход позволяет существенно снизить неопределенность, уменьшить финансовые риски, в частности, за счет новых, в т. ч. нестандартных решений в информационном обеспечении управления финансами.

Постоянно возрастающие требования научно-методического обеспечения управления финансами, способного укрепить стабильность функционирования организации, капитализацию компании и уровень доверия акционеров и инвесторов в условиях неопределенности среды обуславливает безусловную актуальность проблемы исследования – формирование комплексной методологии риск-ориентированного финансового менеджмента.

Проведенные исследования позволили выявить следующие проблемы развития риск-менеджмента на предприятиях промышленности (и, как следствие- результат убытков и сокращение деловой активности во второй половине 2008 г.):

- недостаточное понимание взаимосвязи экономических процессов на микро-, мезо-, макро- и мегауровнях;
- систематическая недооценка рисков и необоснованный выбор стратегии развития организации по оптимистическому сценарию за основу;
- посредственное понимание систематических рисков как основы мировых финансовых кризисов;
- недооценка информации как основы для принятия управленческих решений;
- посредственное качество планов, низкий уровень финансового планирования и прогнозирования;
- недостаточный уровень квалификации (в первую очередь - низкий уровень понимания сущности риска) менеджеров среднего и высшего звена;
- недостаточное использование на практике разработок отечественных и зарубежных ученых.

Преодоление данных проблем возможно лишь в случае коренного изменения отношения к риску и риск-менеджменту. В хозяйствующих субъектах необходимо перейти к системе превентивных мер, повысить уровень образования топ-менеджмента в области рискологии, активно сотрудничать с учеными и внедрять их разработки. Далее рассмотрим другие предложения более подробно.

Для повышения эффективности и снижения рискованности финансовых решений процесс управления рисками должен быть обязательно связан с процессом планирования [11]. Это сможет гарантировать, что процесс планирования происходит с учетом возможных рисков. В основе планирования лежат многие факторы, однако учет рисков позволит принимать более обоснованные решения.

Риски могут передаваться на различные уровни цикла планирования. Так как в зависимости от времени действия и задач, решаемых в определенный период, различают виды планов: краткосрочные (до года); среднесрочные (от 1 до 3 лет); долгосрочные (свыше 3 лет), то группы рисков целесообразно выделять в соответствии с циклом планирования. Данное утверждение нашло отражение в практической действительности, а именно в текущий финансово-экономический кризис.

Реализация на практике риск-ориентированного подхода предполагает выделение и управление основными рисками. Среди основных рисков целесообразно также выделять стратегические и тактические риски. Различие между стратегическими и тактическими рисками определяется толерантностью организации к рискам. Риски, реализация которых может привести к неприемлемым, в целом для организации, последствиям являются стратегическими и отслеживаются высшим руководством организации.

В современных условиях важна роль информации. В качестве методологической основы информационного риск-менеджмента необходимо использовать системный подход. Системное управление информационными рисками в рамках информационного риск-менеджмента позволяет выйти на качественно новый уровень управления. При этом:

- становятся более доступными экономические механизмы управления, повышается значение правовых и организационных методов управления;
- учитываются все негативные события, влияющие на безопасность и качество информации, которые могут произойти на всех этапах информационного процесса – от получения информации до ее использования в бизнес-процессах, независимо от форм представления информации, видов объектов и субъектов информационных процессов, а также временных и пространственных рамок использования информации;
- появляется возможность согласованного применения всего комплекса механизмов управления, направленного на достижение конечных целей бизнес-процессов;
- для исследования информационных рисков могут согласованно применяться научные методы из различных областей науки, которые не используются вне рамок системного подхода;
- рассматриваемый подход к пониманию информационных рисков позволяет сделать вывод о коренном изменении роли и значения менеджмента хозяйствующего субъекта; менеджеры всех уровней принимают активное участие в управлении информационными рисками;
- архитектура информационной системы организации и, прежде всего, архитектура системы управления информационными рисками должна быть адаптирована к управлению рисками на более высоком системном уровне.

В современных условиях, в условиях жесткого ограничения финансовых и иных ресурсов, возрастает значение метода экспертных оценок и анализа рисков с применением программных средств.

На представленном рисунке предложен алгоритм действий по управлению финансовыми рисками, из которого видно, что успешное управление рисками возможно лишь при постоянном совершенствовании имеющихся методик и анализе информации.

Информацию, обеспечивающую принятие решений в риск-ориентированном финансовом менеджменте, можно разделить на ориентирующую и ориентированную [6].

Ориентированная информация – информация, генерируемая риск-ориентированной системой финансового менеджмента, позволяющая оперативно принимать финансовые решения. Ориентирующая информация – это информация, позволяющая принимать финансовые решения в условиях неопределенности и рисков, но не ориентированная на определенные, заранее выявленные источники рисков.

К ориентирующей информации относится, прежде всего, учетная информация. Важной частью ориентирующей информации является информация стратегического анализа, отражающая стратегические цели организации.

К риск-ориентированной информации следует относить информацию, формируемую в выявленных зонах рисков.



Рис. Алгоритм действий по управлению финансовыми рисками

Помимо формирования риск-ориентирующей информации, риск-ориентированный подход предполагает реализацию функций мониторинга, наблюдения и управления выявленными в системе формирования риск-ориентирующей информации основными рисками. Это предопределяет необходимость формирования риск-ориентированного инструментария информационного обеспечения финансового менеджмента нацеленного, прежде всего, на выполнение задач в основной сфере деятельности организации, поскольку от достижения этих целей напрямую зависит существование организации.

Важнейшими требованиями к такому инструментарию является:

- учет только основных рисков (реализация принципа рациональности);
- учет всех основных рисков (реализация принципа полноты);
- отражение целей, стоящих перед организацией (реализация принципа комплексности);
- наличие встроенных механизмов управления рисками, что особенно важно для организаций конгломератного типа, где функциями принятия решений, способных оказывать существенное влияние на финансовое состояние организации обладает большое число лиц (реализация принципа предупредительности);
- достаточная понятность внедряемого инструментария для пользователей (принцип апперцепции).

Таким образом, риск-менеджмент в современных условиях требует большего понимания сущности риска, осмысления его значимости в управлении, постоянной диагностики как финансового состояния организации, так и изучения конъюнктуры рынка. В современных условиях финансовый менеджер должен более глубоко понимать изменения внутренней и внешней среды организации, что позволит оперативно принимать управленческие решения, снижать возможные потери, а при возможности – увеличивать прибыль.

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 г. – М.: Юридическая литература, 1993. – 64 с.
2. Федеральный закон «О техническом регулировании».
3. Борисов А. Б. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2002. – 895 с.
4. Вишняков Я.Д. Общая теория рисков: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Я.Д. вишняков, Н.Н. Радаев. – М.: Издательский центр «Академия», 2007. – 368 с.
5. Ермасова Н. б. Риск-менеджмент организации: Учебно-практическое пособие. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008. – 380 с.
6. Кириченко Т.В., Дашков Л.П., Комзолов А.А. Риск-ориентированная система финансового менеджмента в условиях финансовой глобализации и трансформации международных стандартов финансовой отчетности: Монография. - М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2009. – 128 с.
7. Круглова Н. Ю. Антикризисное управление: учебное пособие / Н. Ю. Круглова. – М.: КНОРУС, 2009. – 512 с.
8. Кувалин Д.Б. Экономическая политика и поведение предприятий: механизмы взаимного влияния. Монография. - М.: МАКС Пресс, 2009 - 320 с.
9. Тактаров Г. А., Григорьева Е. М. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 256 с.: ил.
10. Шапкин А.С., Шапкин В.А. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. – 7-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2009. – 544 с.: ил.
11. Шишкин М.И. Философия научного планового управления обществом. Монография. / М.И. Шишкин. – Ижевск: Ассоциация «Научная книга», 2008. – 278 с., ил.
12. The Oxford Popular English Dictionary. – Oxford: Oxford University Press, 2001. – 606 p.
13. Официальный сайт РТС: rts.ru

А.В. Тарагупта

*Филиал ГОУ ВПО «Тюменский государственный нефтегазовый университет»
в г. Салехарде, Россия, Салехард*

АУТСОРСИНГ

Аутсорсинг возник в Западных странах в начале прошлого столетия и для многих компаний стал ключевым фактором достижения успеха в бизнесе. На российском рынке Аутсорсинг относительно новый вид услуг, и хотя многие российские организации пока только присматриваются к этому виду услуг, рынок малого и среднего бизнеса развивается в этом направлении очень динамично. В данной статье будут рассмотрены основные аспекты аутсорсинга.

В российском законодательстве понятие аутсорсинга отсутствует. Термин «outsourcing» взят из английского языка и дословно переводится как использование чужих ресурсов. Таким образом, под аутсорсингом понимается передача заказчиком на договорной основе на длительное время неосновных (второстепенных) функций внешнему исполнителю (аутсорсеру), специализирующемуся в конкретной области, имеющий соответствующий опыт и техническое оснащение, а также обладающий необходимым штатом специалистов имеющих соответствующие знания.

При заключении гражданско-правового договора между Заказчиком (организацией являющейся потребителем аутсорсинговых услуг) и организацией аутсорсером, заказчик получает дополнительное структурное подразделение в организации, которое в то же время остается от него юридически независимым. Благодаря этому заказчик оптимизирует работу организации непосредственно на главном направлении деятельности.

Принято разделять аутсорсинг по следующим направлениям:

1) Аутсорсинг информационных технологий (IT-аутсорсинг) - это передача на обслуживание специализированным организациям информационных систем: защита информации; администрирование компьютерных сетей; техническая поддержка; поддержка

и обслуживание web-сервера и сайта; и т.д.

2) Аутсорсинг бизнес-процессов (АБП) - передача компании, оказывающей услуги аутсорсинга, функций тех или иных отделов, не являющихся для организации основными: реклама; маркетинг; юридическое обеспечение; бухгалтерское и финансовое обеспечение; управление персоналом; логистика; транспорт; и т.д.

3) Производственный аутсорсинг подразумевает, что организация отдает во внешнее управление часть своей производственной цепочки (аутсорсинг вспомогательного производства) или весь производственный цикл (аутсорсинг основного производства).

Рассмотрим подробно некоторые наиболее востребованные в РФ аутсорсинговые услуги:

1) Финансовый и бухгалтерский аутсорсинг: Бухгалтерским аутсорсинг у нас принято называть внешнюю бухгалтерию, т.е. это передача бухгалтерии фирмы сторонней компании-исполнителю. Объем услуг, которые предоставляют такие фирмы, ограничен только вашими финансовыми возможностями. Аутсорсеры предлагают свои услуги в области постановки, ведения, восстановления бухгалтерского и налогового учета, составления отчетности, ведения дел с налоговыми инспекциями. Бухгалтерский аутсорсинг выгоден в первую очередь тем юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, которые только начинают свой бизнес - не нужно тратить драгоценное время на поиск бухгалтера, а просто обратиться в организацию предлагающую услуги в области бухгалтерского аутсорсинга, которая поставит бухгалтерский учет таким образом, как этого требует законодательство РФ. Под финансовым аутсорсингом понимается передача специализированной организации части функций финансовой службы компании. Использование финансового аутсорсинга позволяет организации значительно эффективнее использовать собственный управленческий персонал, переключив его на решение задач, связанных с основным бизнесом. Пока активно используют финансовый и бухгалтерский аутсорсинг только малый и средний бизнес.

2) Юридический аутсорсинг - в настоящее время руководителям организаций постоянно приходится решать вопросы, связанные с различными отраслями права (трудовое, налоговое, административное, гражданское, уголовное). Во многих организациях эти вопросы разбирает юрист-консульт организации, но даже самый опытный юрист-консульт обычно не может быть сразу высоким профессионалом во всех областях права. Если в организации работает целый юридический отдел, который может обеспечить надежную правовую защиту организации, то затраты на его содержание возрастут в несколько раз по сравнению с затратами на юридический аутсорсинг. Заключая договор правового обслуживания, организация получает автоматически для осуществления своей деятельности в распоряжение целый штат опытных юристов. В рамках юридического аутсорсинга могут предлагаться консультационно-правовые и иные юридические услуги, представительство от имени и в интересах клиента в различных организациях (в государственных и негосударственных организациях), судах, и т.д.

3) Аутсорсинг информационных технологий (IT-аутсорсинг) – в связи с развитием информационных технологий управления и внедрение их в управление организаций (независимо от форм собственности). Особенно организации малого и среднего бизнеса заключают договора с IT-аутсорсинговыми компаниями по сопровождению организаций в мире IT-технологий. В последнее время многие организации вводят для управления и эффективного использования рабочего времени – программы, обеспечивающие электронный документооборот внутри организации. Основное направление IT-аутсорсинговых компаний в первую очередь это защита информации и работы внутренней сети организации от постороннего незаконного вмешательства в работу сети организации и от попыток незаконного завладения коммерческой информацией. В любом случае основным условием, необходимым для успешного сотрудничества и получения максимальных преимуществ от использования IT-аутсорсинга, является правильный выбор поставщика услуг. Крайне важно обращать внимание на успешный опыт работы IT компании, единственным достоверным показателем которого могут являться только положительные отзывы ее клиентов.

4) Кадровый аутсорсинг – перед тем как воспользоваться услугами организации предлагающей кадровый аутсорсинг организации-заказчику необходимо соблюсти требования законодательства, предъявляемые к соблюдению прав работников как субъектов персональных данных и обеспечить конфиденциальность персональных данных и их необходимую защиту, связи с выше изложенным работодателю необходимо:

- принять локальный нормативный акт, определяющий порядок ведения кадрового делопроизводства и порядок обработки персональных данных устанавливающий, что функции ведения кадрового делопроизводства могут быть переданы другой организации с соблюдением прав работников и требований по защите их персональных данных, ознакомить с ним каждого работника под роспись;

- уведомить работников о том, что функции кадрового делопроизводства передаются сторонней организации и получить их письменное согласие;

- заключить с организацией-исполнителем договор о передаче в аутсорсинг функций кадрового делопроизводства;

- заключить с организацией-исполнителем договор о конфиденциальности в отношении передаваемой информации с соблюдением требований действующего законодательства;

- на основании заключенных договоров издать приказ о передаче функций кадрового делопроизводства сторонней организации, ознакомить с ним сотрудников под роспись.

Так как в российском законодательстве не предусмотрены специальные нормативно-правовые нормы регламентирующие деятельность организаций по «аутсорсингу». Но законодатель предусматривая такие пробелы в законодательстве отсылает нас на ст.421 ГК РФ, согласно которой граждане и юридические лица свободны в заключении договора. При этом стороны могут заключить как предусмотренный, так и не предусмотренный законом или иными правовыми актами договор, а также договор, в котором содержатся элементы различных договоров, предусмотренных законом или иными правовыми актами (смешанный договор). К отношениям сторон по смешанному договору применяются в соответствующих частях правила о договорах, элементы которых содержатся в смешанном договоре, если иное не вытекает из соглашения сторон или существа смешанного договора.

Если Заказчик заключает договор с организацией аутсорсинга по оказанию услуг, тогда для оформления отношений по аутсорсингу используется конструкция гражданско-правового договора возмездного оказания услуг (глава 39 ГК РФ). По договору возмездного оказания услуг исполнитель обязуется по заданию заказчика оказать услуги (совершить определенные действия или осуществить определенную деятельность), а заказчик обязуется оплатить эти услуги (ст.779 ГК РФ).

При заключении договоров аутсорсинга рекомендуется учитывать следующее обстоятельства:

1) в договор необходимо включить все существенные условия, предусмотренные действующим законодательством для договоров данного вида, а предмет договора должен быть четко прописан;

2) если деятельность аутсорсинговой организации лицензируется, то нужно проверить наличие лицензии;

3) по мере оказания аутсорсинговых услуг должны быть правильно и своевременно оформлены документы подписанные обеими сторонами договора (договор, счет-фактура, акт об оказании услуг, и т.д.).

4) Обязательно включить в договор – условия по поводу передачи всей документации в бумажном и в электронном виде после исполнения договора. Бывали случаи, когда аутсорсинговые компании не передавали информацию заказчику при расторжении договора (особенно это касается при бухгалтерском аутсорсинге) ссылаясь на то что данное условие не прописано в договоре.

5) Обеспечение конфиденциальности, т.е. соблюдение коммерческой и служебной тайны заказчика, а также неразглашение персональных данных его, сотрудников и клиентов, которые могут стать известны привлеченному сотруднику аутсорсинговой организации,

являются непременным условием договора аутсорсинга, в котором должна быть определена ответственность за его нарушение. Здесь определяющее значение имеет как подбор добросовестной аутсорсинговой организации и закрепление соответствующих гарантий в договоре, так и ознакомление с процедурой доступа и работы с конфиденциальной информацией, установленной в организации заказчика.

б) Услуги аутсорсинга нередко используются с целью освобождения штатных сотрудников от рутинной работы и использования их профессиональных возможностей на более важных стратегических участках. Для того чтобы поставленная цель была достигнута, следует заранее как можно более конкретно очертить круг передаваемых привлеченному персоналу обязанностей, обсудить их с аутсорсинговой организацией и предусмотреть некий переходный период для передачи документов и введения в курс дела. Будет нелишним назначить ответственным за указанные мероприятия кого-либо из штатных сотрудников, передав ответственному лицу также и полномочия по координации всех действий.

Несомненно, аутсорсинг имеет ряд определенных преимуществ:

1) концентрация всех усилий на ключевых направлениях деятельности организации, то есть передача побочных бизнес-процессов на аутсорсинг позволяет направить усилия сотрудников организации на выполнение своих должностных обязанностей направленных для достижения наилучшего результата по основному виду деятельности организации, зачастую привлечение аутсорсера дешевле содержания собственной структуры, занимающейся подобной деятельностью. Связано это с тем, что у узкоспециализированного аутсорсера, как правило, себестоимость выполнения функции ниже, и продает он свои услуги «оптом».

2) Аутсорсинговая организация использует при выполнении заданий предприятия-заказчика свои собственные трудовые (всегда) и материальные (если не предусмотрено договором иное) ресурсы;

3) Аутсорсинговая организация специализируется на определенном виде деятельности и обслуживает большое количество фирм, что позволяет ей досконально разбираться во всех текущих вопросах и использовать наработанный опыт;

4) Аутсорсинговая организация несет ответственность за выполняемую работу в соответствии с заключенным договором и действующим законодательством. Например: при грамотном составлении договора на оказание услуг финансового аутсорсинга позволяет переложить ответственность за организацию бухгалтерского и налогового учета на аутсорсинговую организацию и дает возможность возместить потери, связанные с ошибками при начислении налогов или при несвоевременном представлении отчетности;

5) заказчик не испытывает трудностей, порой возникающих в связи с непрерывностью бизнес-процессов (например, замена работника на время болезни, отпуска и т.д.).

б) При увеличении (сокращении) масштабов бизнеса предприятию необходимо будет нанимать (сокращать) работников, нести затраты по их обучению, не нужно оборудовать рабочие места, приобретать специальное программное обеспечение, литературу и повышать квалификацию работников, и т.д., что требует определенного времени и дополнительных издержек. Для аутсорсинговой организации рост или сокращение масштабов бизнеса организации-заказчика будет сопровождаться лишь пересмотром условий договора по поводу стоимости услуг, передаваемых аутсорсинговой организации.

Аутсорсинг имеет ряд определенных недостатков:

1) прежде всего может оказаться и так, что выбранный заказчиком аутсорсер не отвечает всем требованиям высокопрофессионального поставщика услуг. Ведь иногда, чтобы привлечь заказчиков невысокой ценой на свои услуги, аутсорсеры могут привлекать специалистов низкой квалификации, поэтому при заключении договора целесообразно предусмотреть требуемые критерии.

2) аутсорсер самостоятельно организует свой "производственный процесс", то есть планирование, снабжение, выполнение заказа, контроль качества находится в его исключительной компетенции. Организация-заказчик принимает только конечный результат,

поэтому не вправе вмешиваться в производственный процесс аутсорсера;

3) опасность вывода за свои пределы слишком многих видов деятельности и лишения части собственных ресурсов и возможностей. В таких случаях компания рискует утратить виды деятельности, которые ранее обеспечивали ей успех на рынке. Важно адекватно оценить, выводить какой-либо вид деятельности на аутсорсинг, или развивать данный бизнес-процесс внутри компании;

4) опасность несоблюдения конфиденциальности. Обычно аутсорсинговая фирма гарантирует, что утечка информации о заказчике исключена. В аутсорсинговой фирме действует положение о коммерческой тайне клиента, нарушение которого нанесет ущерб прежде всего самой аутсорсинговой компании. Передача информации о деятельности клиента производится только в соответствии с действующим законодательством. Решение о законности требования о выдаче информации выносится только после анализа ситуации юристами аутсорсинговой компании;

5) опасность банкротства аутсорсинговой компании. Как и любая фирма, аутсорсинговая фирма потенциально может обанкротиться, что рождает дополнительные проблемы по поиску другой аутсорсинговой фирмы и передаче ей всех дел.

6) для крупных организаций передача определенных функций таких как бухгалтерский учет на аутсорсинг зачастую ведет к снижению оперативности в учете. Ведь крупное производство предполагает огромное количество первичных документов, которые помимо бухгалтерского учета необходимы и для принятия управленческих решений. И аутсорсеры не всегда досконально разбираются в специфике работы организации-заказчика, что может привести к некорректному отражению информации в бухгалтерском учете.

В современных условиях перед руководителем любой организации стоит задача создать из своей компаний высоко конкурентную и эффективную систему. Следовательно, при принятии управленческих решений в современном бизнесе руководители должны использовать весь накопленный ранее потенциал и опыт, привлекать для реализации задач высококвалифицированных специалистов и внедрять инновации, что возможно исключительно при глубокой специализации на ключевой сфере. При этом также необходимо снижать затраты на обслуживание бизнес-процессов, что зачастую приводит к полному преобразованию структуры коммерческой деятельности за счет внедрения новых высокоэффективных инструментов, таких как аутсорсинг.

Противоречивый опыт применения аутсорсинга отражается в полярности мнений о пользе его применения. Но, несмотря на противоречивость мнений, специалисты сходятся в одном - четкий анализ поможет прояснить, на каких направлениях применение аутсорсинга наиболее эффективно, а экономия ресурсов при помощи аутсорсинга даст возможность не просто выжить в условиях кризиса, но и добиваться успехов.

Зная о достоинствах и недостатках аутсорсинга, организация при принятии решения о том, стоит ли передавать сторонней организации второстепенные функции, должна взвесить все "за" и "против". Если для компании преимущества аутсорсинга очевидны и выгодны, то использование услуг сторонней организации принесет бизнесу только пользу.

В заключение можно отметить, что выбирая определенный вид аутсорсинга организация способна влиять не только на управление рисками, но и на всю корпоративную культуру. Аутсорсинг необходимо рассматривать, как возможность создать новые мощности, определить позиции организации на рынке и повысить конкурентоспособность.

В настоящее время целями перехода на аутсорсинг должны стать повышение качества услуг, высвобождение ресурсов, снижение уровня издержек, расширение бизнеса, и в том числе улучшение имиджа компании. Аутсорсинг способен не только улучшить показатели по прибыли организации, но и перевести организацию из числа выживающих к числу добившихся успеха в бизнесе. В сложившихся условиях мирового кризиса, именно аутсорсинг - может стать уникальным шансом организации для возможности быстрой перестройки бизнес-модели организации в зависимости от сложившихся обстоятельств.

НЕОБХОДИМОСТЬ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ В УСЛОВИЯХ ТРАНЗИТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ

В условиях транзитивной экономики значительно возрастает роль деятельности домашних хозяйств. Домашние хозяйства активно участвуют в экономической деятельности и благодаря своей многогранной природе, обеспечивают не только собственное развитие, но и базу устойчивости для развития государства. Экономическая безопасность домашних хозяйств обеспечивает возможности качественного развития общества в условиях транзитивной экономики.

В ходе современного периода трансформации экономики, вновь возникла необходимость рассмотрения причин дестабилизации развития и поиска путей достижения равновесия в экономической системе. Национальные интересы и приоритеты развития, несмотря на кризис, требуют сохранить и продолжить уделять достаточно много внимания экономическим индивидуумам. Социальная ориентированность развития экономики предполагает, прежде всего, создание благоприятных условий для экономических индивидуумов, в рамках государственных направлений развития предусмотрено обязательное обеспечение возможностей социальной адаптации на фоне экономического развития.

Российская современная практика трансформации столкнулась со сложностями в результате глобальных изменений общественного уклада жизни, отказа от созданных ранее экономических и социальных условий жизни человека, зачастую разрушения старых систем поддержки и невозможность на сегодня полноценно обеспечить новые условия. Реформирование системы жизнедеятельности занимает длительный период и требует значительных усилий не только со стороны государства, но и со стороны индивидуумов.

В процессе обеспечения стабильности развития государства принимают участие все субъекты экономики, особенная роль отводится домашним хозяйствам, включающим экономических индивидуумов. Специфичность экономических индивидуумов заключается в том, что их рассматривают не только как фактический субъект обладающий волей, принимающий конкретные хозяйственные решения, но и как пассивного носителя той или иной экономической, социальной роли (в персонификации). Правомерность именно такого подхода экономистов-теоретиков подкреплялась ссылками на авторитет К.Маркса, стремлением избежать субъективизма в науке [7, 294].

Сложность трансформации современного периода обозначилась в том, что потребовалась мобилизация всех усилий субъектов экономической системы для обеспечения возможностей устойчивости развития экономики за счет реализации собственного потенциала и исторически накопленного опыта.

Среди экономических субъектов один обладает не только возможностью полноценно и многосторонне участвовать в экономическом процессе, но и за счет внутреннего потенциала объединять все возможные ресурсы для обеспечения устойчивости развития не только собственного, но и формировать основу для общественной устойчивости, это домашние хозяйства.

Домашние хозяйства представляют собой хозяйствующий субъект, действующий с позиции целевой рациональности, то есть продуманного использования средств и условий для достижения поставленной цели. В состав домашних хозяйств входят экономические индивидуумы, обладающие ресурсным потенциалом и стремящиеся к развитию в рамках экономических возможностей. Но именно в рамках домашних хозяйств у них появляется

возможность усилить объемы устойчивости, за счет объединения потенциальных возможностей и балансировки экономических и социальных потребностей.

Особенностью функционирования домашних хозяйств является то, что оно является многогранным и многоаспектным субъектом, включающим в себя социально-демографические, социально-психологические, социально-правовые, социально-экономические и функционально-поведенческие характеристики, которые превосходят рамки «личности и семьи», и создают возможности участвовать им полноценно во всех экономических процессах.

Экономические отношения домохозяйств строятся как во внутренней, так и во внешней среде. Объединяя свои экономические возможности, способности и стремления домашние хозяйства выходят на рынок как полноправные субъекты, претендующие на извлечение части совокупного дохода в собственное распоряжение. В процессе деятельности домашние хозяйства формируют тесные или условные взаимосвязи с элементами внешней среды, подчиняясь ее законам. В этой связи «домашнее хозяйство» действительно видится, как разноплановый элемент экономической системы способный обеспечить формирование экономической безопасности.

Экономическая безопасность представляет собой систему обеспечения условий для устойчивости развития общества, соответственно процессы происходят в макросреде и микросреде. В макросреде автоматически обеспечивается защищенность экономических интересов основных участников хозяйственной деятельности, а именно, фирмы, домашнего хозяйства, личности, благодаря их деятельности по единым законодательным правилам, в рамках единых интересов. В микросреде взаимодействие участников процесса осуществляется исходя из принципов рационализации поведения и достижения эффективности благодаря единению интересов, объединению ресурсных возможностей, расширению способностей реализации запросов.

В процессе обеспечения безопасности, как уже отмечалось, участвуют индивидуумы и объединения их, домохозяйства. Индивидуумы, в силу ограниченности ресурсов, имеют меньший запас устойчивости, более низкие показатели платежеспособности, соответственно транзакционные издержки безопасности выше. Они чаще становятся объектами для совершения экономических преступлений, в сравнении с домашними хозяйствами и сами становятся источниками опасностей для системы в целом. Учитывая открытость экономической системы, отметим недостижимость экономической безопасности отдельным экономическим субъектом, так как его изоляция от угроз невозможна.

Домашние хозяйства в этом случае обладают особенностями, в результате которых могут выступать как гарантом безопасности, так и в роли субъекта или источника угроз. В транзитивный период экономики роль устойчивости каждого субъекта принимает особое значение, от уверенности их экономических действий и взаимодействия зависит качество процессов, возможности появления угроз экономической безопасности и степень их воздействия на целостность системы.

Экономическая безопасность – это своеобразная услуга, предоставляемая государством с помощью средств созданных всем обществом. Но, государство не всегда может обеспечить полную защиту от возможных опасностей, угроз. Потому что экономические интересы государства изначально могут находиться в противоречии с экономическими интересами фирм и домашних хозяйств. Государственные решения определяются не рациональным выбором, а взаимодействием интересов различных групп [2, 31].

Как уже говорилось ранее, экономическая безопасность представляет собой сложную, многоуровневую функциональную систему, в которой непрерывно происходят взаимодействие и противоборство жизненно важных интересов субъекта экономических отношений, социальных групп, общества, государства, с нереализуемыми как внутренними, так и внешними угрозами этим интересам.

В этой связи важной задачей экономической науки является выявление сущности домашних хозяйств, их функций, места и роли в процессе общественного воспроизводства и

в соответствии с этим в системе экономической безопасности. В обобщенном варианте экономическая безопасность домашних хозяйств является базовым условием ее успешного функционирования системы безопасности в целом.

Отсутствие безопасности приводит к невозможности реализовывать целевые функции системы. Рассмотреть роль и значение домашних хозяйств в системе обеспечения экономической безопасности можно проанализировав один из аспектов их жизнедеятельности, это взаимосвязь экономической и социальной сферы.

Домашние хозяйства представляют собой простые системы, которые объединяются в более сложные (родовые и производственные коллективы, социальные сообщества, концерны, альянсы и др.) [6, 53] и это обеспечивает возможность улучшения процесса адаптации к новым сложившимся условиям, поиска новых путей решения складывающихся проблем.

При этом проблемы и угрозы экономической безопасности домашних хозяйств могут возникать в результате целенаправленных или неосознанных действий людей, органов власти или иных звеньев экономики, а также природных процессов. Подтверждение этому факту были выявлены в ходе социологического исследования проведенного среди жителей Челябинской области. В числе опрошенных было определено, что 48,2% не смогли полностью принять новые условия, и составили группу неадаптантов, причинами послужили как нехватка информации, нехватка опыта, образованности, так и боязнь предпринимать активные действия, чтобы не ухудшить ситуацию. Только 10-12 % приняли решение активно адаптироваться в сложившихся условиях, воплощать предпринимательские идеи, для улучшения экономических возможностей.

Источники угроз могут находиться и в неблагоприятном развитии экономических, социальных, политических и других процессов во внешней или внутренней среде хозяйствующего субъекта. Кроме этого все угрозы и факторы дестабилизирующего характера, изменяющие целостность системы экономической безопасности сказываются на каждом субъекте.

Все угрозы делятся на внутренние и внешние. К внутренним угрозам относят неспособность к самосохранению и саморазвитию, слабость инновационного начала в развитии, неэффективность системы государственного регулирования экономики, неумение находить разумный баланс интересов при преодолении противоречий и социальных конфликтов для нахождения наиболее безболезненных путей развития общества.

Внутренние факторы связаны с деятельностью хозяйствующего субъекта, не выходящей за его пределы. Они обусловлены теми процессами, которые возникают в ходе решения внутренних вопросов, касающихся различных сфер жизнедеятельности. Последствия внутренних угроз более серьезны, они связаны с ослаблением экономических и финансовых сил государства, с превращением страны в зависимую от международных финансовых организаций и соответственно сокращении социальных обязательств.

Кроме того, внутренние угрозы это неспособность отечественного товарного производства удовлетворять внутренний спрос и соответственно формирование сильной зависимости от импорта. И, наконец, не справляясь с внутренними угрозами, государство лишено возможности проводить активную внешнюю политику, защищать интересы отечественных товаропроизводителей, способствовать экспорту конкурентоспособной продукции, что напрямую затрагивает интересы домохозяйств.

В структуре жизнедеятельности домашних хозяйств экономические угрозы проявились в потере стабилизационных факторов. Сформировалась неблагоприятная обстановка на рынке труда, что привело к безработице (за прошлый год рост составил 8%). В результате складывается угроза потери уровня благосостояния (55,31% опрошенных не создают запасов денежных средств), сокращения доходов, роста затрат на обеспечения домохозяйств, рост обязательных платежей и т.п.

Кроме этого возникает опасность тяжелых социальных последствий. Усиливается зависимость домохозяйств от социальных трансфертов, пособий (64,52% опрошенных считают льготы и пособия обязательным дополнительным доходом).

И как следствие дестабилизация внутренней устойчивости домохозяйств, снижение уровня жизни трудящихся, рост безработицы и недовольство политическим руководством страны. Усугубило ситуацию наличие структурной деформации экономики и достаточно высокий уровень инфляции, пересмотр принципов кадровой политики. Неустойчивость производственно-экономической ситуации инициирует появление внутренних угроз и в социальной сфере. В данном случае именно домохозяйства оказываются в эпицентре двойных угроз, воспринимая проблемы государства как внешние, приводящие к внутренним угрозам безопасности.

В первую очередь, это отражается на уровне жизни населения. На сегодняшний день в среднем по России он реально не высок. При этом за годы реформ уровень жизни большей части населения России сократился в 3-4 раза. Эти проблемы, правда, в менее острой форме сохраняются и до сих пор. Причиной этому во многом является высокая дифференциация доходов населения (которая с начала реформ достигла увеличения в 2 раза), что приводит к росту социальной напряженности. Перекосы в процессе реформирования экономики привели к росту дифференциации оплаты труда между целыми отраслями. Наивысшим уровень оплаты труда оказался в финансовой сфере, сферах страхования, кредитования, а наименьшим - в образовании, здравоохранении, культуре и сельском хозяйстве. Высокая дифференциация в уровне доходов не стимулирует достижения оптимальной структуры распределения трудовых ресурсов в экономике, что в свою очередь создает угрозу экономической безопасности.

В этой связи, возникает угроза дестабилизации экономического агента, несмотря даже на появление категории «не родственники», в реальности она практически не учитывается, «не родственники» объединенные в домашние хозяйства, не имеют возможности использовать различные социальные и экономические программы.

Одной из причин дестабилизации может служить тот факт, что в структуре государственного подхода отсутствует учет категории домохозяйства как самостоятельного экономического агента, а соответственно в программах помощи или экономического стимулирования воспринимаются категории личность или семья, а домохозяйство во всех интерпретациях определения не упоминается. Поэтому учитывают только близких родственников из «семьи», а в данное определение родители взрослых детей, проживающие совместно, братья и сестры не включаются, что значительно сокращается экономическую устойчивость и привлекательность агента.

В социальных программах такое же ограничение проявляется, например, при определении права на получение жилищной субсидии. Во многом усложняется трактовка категории «не родственники» из-за смешения двух других понятий семья и домашнее хозяйство. Между тем, именно различие этих понятий усиливает экономическую активность и стабильность. В домашнем хозяйстве учитывая, совокупный доход и значительно углубляется позиция экономической безопасности единицы, а в понятии семья категория «не родственники» проявляется в искаженном экономическом смысле, не давая возможность упрочить позиции субъекта. Значительное ухудшение экономических позиций объединений создает угрозы безопасности, провоцируя людей на преступные намерения.

Экономические угрозы, падение уровня жизни населения резко обостряет и демографические проблемы в государстве, что приводит к появлению «демографического креста», то есть рост смертности при одновременном снижении рождаемости. Кроме того, значительно сокращается численность здоровых детей, которая по оценкам специалистов составляет от 4 до 10 процентов по Челябинской области [5, 89]. За последние пять лет первичная заболеваемость детей увеличилась в среднем по стране на 12%, подростков - на 35%. Резко ускорилось распространение наркомании, увеличилось количество заболевших

СПИДом, туберкулезом, гепатитом и другими болезнями, распространение которых имеет социальные первопричины.

Эти факты отмечают одну из сторон дестабилизации, где возникла взаимосвязь экономических угроз и социальных последствий, а в результате нарушение целостности системы экономической безопасности, глубина последствий зависит от глубины угроз.

Общее сокращение численности населения, снижение его плотности создает опасность ослабления политического, экономического и военного влияния России в мире. Уменьшение численности молодежи, вступающей в трудоспособный возраст, создает опасность обострения проблемы комплектования вооруженных сил, правоохранительных органов и иных силовых структур, что представляет собой угрозу сохранения оборонного потенциала страны, охраны государственных границ и проведения других мер, связанных с национальной безопасностью.

Соответственно появление реальной экономической угрозы, связанной с уменьшением численности населения рабочих возрастов и соответственно с сокращением экономического потенциала страны порождает новые угрозы, связанные с миграционными процессами. В ряде территорий чрезмерная концентрация вынужденных мигрантов уже вызывает дополнительные экономические и социальные трудности (жилье, выплата пособий, трудоустройство, социальные учреждения и т.п.). Общее сокращение численности населения, сопровождающееся сокращением численности отдельных этнических групп, особенно коренных малочисленных народов, может привести к их полному исчезновению.

Дефицит рабочей силы связанный со старением населения чреват увеличением производственной нагрузки на трудоспособную часть населения. В 1990 г. по России на 100 работающих приходилось 33,4 трудоспособного человека, в 2001 – 34,3 человека [4, 228]. Это в свою очередь влечет увеличение нагрузки на систему здравоохранения, обострение проблем с выплатами пенсий и социальных пособий из-за возрастания социальной нагрузки на бюджеты всех уровней.

Сокращение экономических условий осуществления нормальной трудовой деятельности, неадекватные, периодические смены профиля, стиля деятельности, ослабляют качество реализации трудового потенциала. В результате может сложиться одна из серьезных проблем современной экономики, это снижение уровня конкурентоспособности продукции, преобладание сырьевых товаров в российском экспорте. Что сегодня во многом наблюдается. Правительство вынуждено предпринимать серьезные и затратные шаги по выравниванию положения на рынке. Программы стимулирования экономических аспектов безопасности, безусловно, отвлекают средства от социальных программ обеспечения жизнедеятельности домашних хозяйств.

Домашние хозяйства, состоящие из индивидуумов, как отмечалось, могут искать своеобразные пути выхода из критических ситуации, формируя основу для достаточно уникального вида угроз, криминализации. Из опрошенных 2-5% утверждают, что заниматься предпринимательством предпочитают только нелегально, потому что 40% опрошенных не доверяют властям, законам и т.д. Сегодня ее можно считать равноценно и мировой и государственной проблемой. Поэтому она является как внешней, так и внутренней угрозой экономической безопасности.

Таким образом, комплексное рассмотрение жизнедеятельности домашних хозяйств, их участие в системе экономической безопасности выявляет ключевые сферы (экономическую и социальную), требующие первостепенного учета при формировании системы экономической безопасности. Именно в них раскрывается сущность домашних хозяйств. Рассмотрение существующих угроз экономической безопасности домашних хозяйств позволило сделать вывод о том, что они представляют собой динамическую систему причинно-следственных связей со значительным числом обратных зависимостей, наличие которых может существенно усиливать деструктивное воздействие какой-либо конкретной угрозы экономической безопасности.

И все они в полной мере являются отражением угроз экономической безопасности домашнего хозяйства, как самостоятельной экономической единицы и полноценного участника национальной системы экономической безопасности. Именно от целостности системы жизнедеятельности домашних хозяйств во многом зависит устойчивость развития экономической и социальной сферы общества. Работоспособная система экономической безопасности домашних хозяйств формирует действенные механизмы саморегулирования субъектов.

Библиографический список

1. Абалкин Л.И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. 1994. № 12. С.5.
2. Бьюкенен Дж., Таллок Г. Расчет согласия / Сочинения. Серия «Нобелевские лауреаты по экономике. Т.1. Фонд экономической инициативы; М.: Таурус – Альфа. 1997. С. 31.
3. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность, геополитика, глобализация, самосохранение и развитие. Институт экономики РАН. М.: ВАО «Финстатинформ». 2002. 128 с.
4. Суринов А.Е. Уровень жизни населения России (по материалам официальных статистических наблюдений). – М.: ИИЦ «Статистика России». 2003. 228 с
5. Челябинский областной комитет государственной статистики «Социально-экономическое положение Челябинской области. Комплексный доклад. 2003 год», № 77 от 16.01.2004.
6. Экономика. / Под ред. А.И. Архипова, А.Н. Нестеренко, А.К. Большакова. М.: Проспект, 1998. 153 с.
7. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник/ Под ред. В.К. Сенчагова. – М.: Дело, 2005 – 896 с.

В.А. Тушавин

Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения,
Санкт-Петербург

УПРАВЛЕНИЕ СЕБЕСТОИМОСТЬЮ ПО ПОТОКАМ СОЗДАНИЯ ЦЕННОСТИ В ОБЛАСТИ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

В статье рассмотрены основные преимущества использования метода управления себестоимостью по потокам создания ценности перед методами управления по центрам финансовой ответственности и видам деятельности в области информационно-коммуникационных технологий.

Мировой финансово-экономический кризис последних лет обострил конкурентную борьбу между предприятиями различных отраслей и поставил перед менеджментом организаций задачу поиска новых решений для оптимизации стоимости производимых товаров, работ или услуг. Не являются исключением и предприятия сферы услуг, в том числе, в области информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). При этом достаточно часто наблюдается тот факт, что классические приемы управления себестоимостью работают недостаточно эффективно для таких предприятий в силу следующих их особенностей:

- многопрофильность специалистов;
- матричная структура организации;
- сложность нормирования инженерного труда;
- нелинейная зависимость времени выполнения работ от количества используемых ресурсов.

Действительно, на предприятиях, работающих в области информационно-коммуникационных технологий, достаточно часто одни и те же специалисты участвуют в оказании различных видов услуг, более того, часть специалистов разных структурных подразделений компании задействована в совместном оказании услуг, что явно указывает на возможную матричную структуру организации. Постоянный рост количества и увеличение

сложности корпоративных информационных систем, а также возрастание требований заказчика к объемам обрабатываемой информации и отказоустойчивости делают нормирование достаточно нетривиальной задачей, поэтому такой документ, как Постановление № 28 Министерства труда и социального развития от 23 июля 1998 года «Об утверждении межотраслевых типовых норм времени на работы по сервисному обслуживанию персональных электронно-вычислительных машин и организационной техники и сопровождению программных средств» в практической деятельности, как правило, не применим. Кроме того, возникает проблема уникальности отдельных специалистов организации. Это побуждает руководство предприятия к поиску компромисса между ростом себестоимости (недогруженность специалистов и дублирование функций для обеспечения отказоустойчивости) и замыканием критически важных операций на одном специалисте с целью снижения себестоимости с сопутствующими рисками, связанными с персоналом.

Проблема нелинейности зависимости времени выполнения работ от числа занятых при распределении задачи среди работников, имеющих между собой взаимосвязи, впервые была поднята еще в 1975 Фредериком Бруксом в работе «Мифический человеко-месяц» [1, с. 26-28] и выводы этой работы остаются актуальными по настоящее время. Действительно, при сложных взаимосвязях, которые характерны для ИКТ-компаний, число коммуникационных каналов описывается формулой $n(n-1)/2$, где n – число участников, поэтому функция времени от числа участников будет иметь точку перегиба, после которой увеличение ресурсов приведет к увеличению длительности выполнения работы.

При управлении себестоимостью ИКТ-предприятия возможно использование нескольких методов, в зависимости от задач, которые ставят собственники перед финансовой службой предприятия. Простой («котловой») учет, несмотря на низкую трудоёмкость ведения, применим исключительно в случаях, когда предприятие оказывает услуги одного типа, иными словами – одной номенклатурной группы. В иных ситуациях данный метод неприменим в силу невозможности принятия обоснованных управленческих решений по развитию или прекращению деятельности, а также оптимизации затрат по направлениям и видам оказываемых услуг.

В настоящее время наибольшей популярностью пользуется методы учета по центрам финансовой ответственности и видам деятельности. При этом используется функциональная модель предприятия и подразумевается, что каждое подразделение предприятия оказывает услуги одной укрупненной номенклатурной группы. В зависимости от полномочий руководства эти подразделения могут рассматриваться как центры нормативных затрат (standard cost centres), центры доходов (revenue centres) или центры прибыли (profit centres), а применение допущения о том, что в выпуске любой номенклатурной группы услуг задействовано только соответствующее структурное подразделение предприятия, позволяет использовать преимущества расчета себестоимости по видам деятельности (Activity-Based Costing).

Несмотря на кажущуюся естественность такого подхода, применение его может быть чревато некоторыми проблемами. Во-первых, названный метод фактически закрепляет функциональное управление предприятием и разрушает матричную структуру. Возникает естественный конфликт между функциональными подразделениями по вопросам использования отдельных специалистов. Частично данная проблема может быть решена при использовании модели трансфертного ценообразования, однако, этот вариант еще больше отдаляет подразделения друг от друга и предприятие из единого с единой целью превращается в содружество отдельных минипредприятий со своими целями, теоретически коррелирующими с целью предприятия, а практически, исходя из сегодняшнего уровня зрелости стратегического управления на отечественных предприятиях, решающих сиюминутные тактические задачи без оглядки на будущее.

Во-вторых, в силу конкуренции между подразделениями пропадает синергетический эффект и возникает сложность проектного управления для менеджеров проектов, что приводит к упущенной выгоде и рискам по срыву проектных сроков.

В-третьих, остаётся проблема распределения косвенных затрат и поиска соответствующих релевантных кост-драйверов, позволяющих вести учет без существенного увеличения трудоемкости.

В-четвертых, имеется проблема сопоставимости результатов с данными предыдущих периодов, поскольку ИКТ-отрасль является достаточно динамичной и постоянно возникают новые услуги и прекращают оказываться старые.

В то же время, подмножество библиотеки ITIL (IT Infrastructure Library — библиотека инфраструктуры информационных технологий, описывающая лучшую практику организации работы подразделений или компаний, занимающихся предоставлением услуг в области информационных технологий) - ITSM (IT Service Management, управление IT услугами), при описании процессов управления финансами фактически предлагает подход, аналогичный названному, т.е. в качестве объекта затрат рассматривается ИКТ-услуга, затраты разделяются на прямые и косвенные с дальнейшим разделением косвенных затрат на соотнесенные и несоотнесенные, которые включаются в себестоимость в виде добавочного процента [2, с.164-167]. Следует отметить, что ITIL предполагает процессный подход, включающий десять базовых процессов: процесс управления инцидентами, процесс управления проблемами, процесс управления конфигурациями, процесс управления изменениями, процесс управления релизами, процесс управления уровнем услуг, процесс управления мощностями (емкостью), процесс управления доступностью, процесс управления непрерывностью и процесс управления финансами. Особое место в процессах ITIL играет служба поддержки пользователей – Service Desk, которая является точкой контакта пользователя с ИКТ-организацией.

Понятие «линий поддержки» и понимание основных стандартов их работы позволяет использовать базовые принципы бережливого производства (Lean production), т.е. управление себестоимостью по потокам создания ценности для построения учета, направленного на постоянное улучшение параметров процесса. Термин «бережливое производство» является калькой с американского названия производственной системы Тойота, целью которой является уменьшение производственного цикла путем ликвидации потерь. Следует отметить, что основные концепции бережливого производства применимы и к сфере оказания услуг, тем более таких, как информационно-коммуникационные технологии, обладающие четко описанными процессами и метриками этих процессов.

При управлении производством посредством потоков создания ценности главными тремя проблемами являются: концентрация внимания, ответственность и простота.

Концентрация внимания предполагает, что самым важным является процесс прохождения услуги от регистрации её службой поддержки пользователя до приемки работы заказчиком. Именно эта парадигма положена в основу, как бережливого производства, так и ITIL. Ответственность предполагает наличие команды потока создания ценности (во главе с менеджером), несущей ответственность за рост эффективности и улучшение финансовых показателей потока. Простота предполагает оптимизацию производственного цикла посредством упрощения операций, структуры, устранения всего, не создающего ценности для потребителя. Возможный вариант упрощения – переход от учета себестоимости по функциональной структуре к учету по трем-четырем потокам создания ценности с чёткой ответственностью за достигнутые результаты. Управляемый поток создания ценности включает в себя группы людей, совместно работающих над обслуживанием заказчика услуг, улучшением показателей эффективности потока, в том числе нефинансовых.

Исходя из принципа простоты, очень важно иметь небольшое число потоков создания ценности. Обычно имеется три главных потока создания ценности, а в дополнение четвертый, куда входят разрозненные элементы, которые больше никуда не встраиваются [3, с. 125]. Для определения этих потоков можно воспользоваться матрицей

производственного потока, представляющую собой таблицу, в которой по вертикали указаны все оказываемые ИКТ-услуги, а по горизонтали операции, осуществляемые в процессе оказания названных услуг. Также можно, руководствуясь ИТЛ, просто выделить основные процессы. Поскольку каждое предприятие является уникальным, не существует универсальных методов.

В общем случае, на ИКТ-предприятии можно выделить следующие потоки создания ценностей:

- первая линия поддержки, которая несет ответственность за регистрацию, классификацию, сопоставление (привязку), распределение по группам поддержки, разрешение и закрытие инцидентов;

- остальные группы поддержки, прежде всего те, что принимают участие в расследовании, диагностике и разрешении инцидентов в рамках установленных приоритетов. Сюда также входят администраторы систем и баз данных.

- группа снабжения и продаж, включающая в себя персонал, отвечающий за закупки, продажи, маркетинг, контроль за дебиторской задолженностью и т.д.

Учет затрат в данном случае также осуществляется достаточно просто. Отчет о прибылях и убытках потока создания ценности включает в себя: выручку от продаж, затраты на развитие, материальные затраты, конверсионные затраты, включающие в себя все затраты труда, как прямые, так и не прямые, а также затраты, связанные с арендой, амортизацией, энергоресурсами и т.д. В отчете о прибыли и убытках потока ценности не учитываются административные и косвенные затраты, непосредственно не связанные с потоком ценности. Они отражаются отдельной колонкой в сводном отчете по предприятию [4, с. 55].

Отдельно следует остановиться на определении выручки потоков создания ценности. Для того, чтобы правильно сделать эту оценку, следует определиться с той ценностью, которую создают потоки для потребителя услуги. Например, услуга по поддержке электронной почты ценна для потребителя не тем, что её своевременно восстановят силами первой линии поддержки в случае сбоев, а самим фактом наличия и безотказностью работы, а также сохранности, целостности, конфиденциальности и доступности информации. В зависимости от требований заказчика к уровню конфиденциальности, целостности и доступности себестоимость оказания этой услуги, а, следовательно, и цена может варьироваться в широких пределах, при этом основная ценность будет создаваться второй линией и относящейся к ней ИКТ-инфраструктурой.

Подразумевается, что первая линия поддержки закрывает 95% заявок клиентов [5, с. 131], таким образом, доходы от всех услуг, связанных с разрешением инцидентов и обработкой обращений пользователей следует относить на этот поток. Для него имеют смысл следующие операционные и финансовые показатели эффективности:

- процент заявок, закрытых с первого раза, т.е. заявок закрытых с первого обращения без последующей эскалации, так как дан ответ, предложено обходное решение и т.д.

- стоимость одного обращения, которая определяется как отношение затрат потока создания ценности к количеству обработанных и решенных на первой линии обращений;

- объем продаж на одного работника;

- удовлетворенность клиента;

- процент выполнения заявок в срок в соответствии с договором.

Остальные группы поддержки, в основном, отвечают за доступность систем, поэтому работа с обращениями для них должна быть скорее исключением, чем правилом, в то же время именно этот поток создаёт основную ценность для потребителя и выручка по нему может составлять более 75 процентов от выручки предприятия. В данном случае заказчик платит не за обращения, а за то, чтобы система работала безотказно, поэтому имеют смысл следующие показатели эффективности потока:

- коэффициент доступности систем;

- число нарушений соглашения об уровне сервиса договора за период;

- коэффициенты используемости вычислительных мощностей;

- объем продаж на одного работника.

Для группы снабжения и продаж возможно использование следующих показателей:

- оборачиваемость дебиторской задолженности;

- оборачиваемость запасов.

Из вышеизложенного становится ясно первое преимущество такого подхода – естественное внедрение системы ключевых показателей эффективности (KPI) для предприятия, поскольку в отличие от показателей эффективности функциональных подразделений предприятия метрики потока создания ценности более естественны и органичны.

Вторым преимуществом является то, что зная доступные мощности, а также основные параметры потоков, можно оценить влияние изменений, связанных с появлением новых заказов или отказом от услуг. Этот подход носит название «динамика точной себестоимости» (explicit cost dynamics, см. [6]) и основывается не на нормативной себестоимости, а на измерении отклонений потока создания ценности. Благодаря такому подходу возникает возможность маневров в процессе переговоров с заказчиком, поскольку целевой диапазон стоимости услуг находится между рыночным уровнем и изменением затрат потока создания ценностей.

В противоположность функциональному подходу, данный метод подразумевает матричную структуру управления со своими достоинствами и недостатками. К недостаткам матричного метода следует отнести более сложное управление множественностью подчинения и сложной подотчетностью сотрудников. Возможное решение этой проблемы кроется в реорганизации функциональной структуры предприятия в соответствии с потоками создания ценности. Это позволяет упростить управление и сосредоточить ответственность за результат на функциональных менеджерах.

Благодаря тому, что отсутствует внутренняя конкуренция между подразделениями и команда потока создания ценностей имеет единые цели и метрики их достижения, возникает синергетический эффект от совместной работы команды людей, работающих в различных структурных подразделениях компании.

Проблема распределения косвенных затрат при таком подходе отсутствует, поскольку в потоке создания ценностей учитываются только те затраты, которые непосредственно участвуют в потоке. Это позволяет избежать субъективности распределения и связанных с этим неверных управленческих решений.

Применяемые метрики процесса не зависят от ассортимента оказываемых услуг, а определяют общие параметры эффективности процесса, поэтому являются сопоставимыми от периода к периоду и могут быть использованы для процесса непрерывного улучшения на предприятии.

К недостаткам этого подхода можно отнести относительную непрозрачность себестоимости каждой из оказываемых услуг. В действительности, похожая проблема имеется и для традиционного подхода. Поскольку сфера оказания ИКТ-услуг является «зарплатоёмкой», и, как сказано выше, ситуации «группа специалистов – одна услуга» не бывает в принципе, то для точного определения себестоимости необходим точный учет рабочего времени каждого специалиста. В реальности, это практически невозможно, поэтому либо используют оценочные матрицы коэффициентов распределения, либо распределяют пропорционально выручке. Поэтому себестоимость оказания услуги определяется моделью учета, применяемой на предприятии.

При использовании учета по потокам создания ценности на ИКТ-предприятии также возможно определение себестоимости оказываемых услуг исходя из данных в системе регистрации обращений. Однако наибольший практический интерес представляет решение задач связанных с изменением ассортимента услуг.

Предположим, что при расчете по центрам затрат валовая прибыль от оказания услуги оказывается отрицательной и мы по каким-либо причинам не можем поднять цену на услугу, чтобы компенсировать наши затраты. Если мы откажемся от оказания этой услуги, то

необходимо сокращать соответствующие расходы, что может вызвать неожиданные последствия в силу достаточно сложных взаимосвязей на предприятии. При расчете себестоимости по потокам создания ценности мы можем оценить влияние того или иного управленческого решения на весь поток (при достаточно релевантной модели потока) на основании изменения прогнозных метрик.

Аналогичная картина наблюдается и при принятии решения о расширении ассортимента услуг. Зная загруженность ресурсов можно более точно оценить стоимость новой услуги и влияние различных управленческих решений на метрики потока.

Несмотря на все вышеперечисленные достоинства метода учета по потокам создания ценности или, иными словами, бережливого учета, с ним связан ряд проблем, которые могут свести на нет все его преимущества.

Во-первых, он неотделим от концепции построения системы непрерывного улучшения на предприятии, более того, этот подход требует активного участия руководства организации. Последнее является камнем преткновения для большинства компаний, поскольку, как верно отметил Э. Деминг: «одного лишь факта принятия высшим руководством обязательства посвятить жизнь повышению качества и производительности мало. Руководители должны знать, что подразумевает это обязательство, т.е. что они должны делать» [7, с. 44].

Во-вторых, для перехода к бережливому производству необходим сдвиг парадигмы от аналитического подхода, характерного для дивизиональной структуры производства, к системному подходу или кибернетической модели производства [8, с. 42].

В-третьих, данный подход может идти вразрез с корпоративной культурой, которая будет препятствовать внедрению бережливого производства в отдельном предприятии холдинга.

В то же время, следует понимать, что оказание ИКТ-услуг не является массовым производством, поэтому методики, которые показывают хорошие результаты для массового производства не всегда являются состоятельными для этой отрасли. Идеи же заложенные в бережливом производстве, в частности, процессный подход и ориентация на заказчика, позволяют при правильном внедрении задать единый вектор развития предприятию, построить процесс непрерывных улучшений и, соответственно, повысить конкурентоспособность предприятия даже в условиях конкурентного прессинга во время кризиса. Также данная методика позволяет внедрить релевантные KPI, что позволяет не только повысить управляемость предприятия, но и ценность для заказчика.

Библиографический список

1. Брукс Ф. Мифический человек-месяц или как создаются программные системы/Фредерик .Брукс; Пер. с англ. - СПб.: Символ-Плюс, 2007. - 304 с.
2. ИТ Сервис – менеджмент. Вводный курс на основе ITIL/ 2-е изд , Wilco Printers, Amersfoort – NL, 2005. - 292 с.
3. Маскелл Б., Баггали Б. Практика бережливого учета: управленческий, финансовый учет и система отчетности на бережливых предприятиях/Брайан Маскелл, Брюс Баггали; Пер. с англ. – М.:Институт комплексных стратегических исследований, 2010. - 384 с.
4. Джексон Т. Хосин канри: как заставить стратегию работать /Томас Джексон; Пер. с англ. – М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2008. - 248 с.
5. Брукс П. Метрики для управления ИТ-услугами/Питер Брукс; Пер. с англ. – М.:Альпина Бизнес Букс, 2008. – 283 с.
6. Yu-Lee R. T. Explicit cost dynamics: an alternative to activity-based costing/Reginald Tomas Yu-Lee.-NY: John Wileyand Sons, Inc, 2001. – 220 p.
7. Деминг Э. Выход из кризиса: Новая парадигма управления людьми, системами и процессами/Эдвард Деминг; Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007 — 370 с.
8. Гараедаги, Дж. Системное мышление: Как управлять хаосом и сложными процессами: Платформа для моделирования архитектуры бизнеса/Дж. Гараедаги; пер. с англ. Е. И. Недбальская; науч. ред. Е.В. Кузнецова. – Минск:Гревцев Паблшер, 2007. – 480 с.

ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОГО МЕТОДА НАЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ

В данной статье рассмотрено применение методов начисления амортизации как в налоговом, так и в бухгалтерском учете. Определен алгоритм расчета амортизации основных средств, оценены налоговые последствия амортизационной политики. Обоснован оптимальный метод начисления амортизации на конкретном примере. Даны рекомендации по отражению изменений в бухгалтерском учете.

Выбор метода начисления амортизации по объектам основных средств зависит от того, какой экономический эффект организация хочет получить в результате:

- уменьшить налоговые обязательства организации по налогу на имущество и налогу на прибыль
- привести в соответствие налоговый и бухгалтерский учет.

Как правило, организации применяют и в налоговом, и в бухгалтерском учете линейный метод начисления амортизации [1,2]. Данный вариант достаточно удобен для бухгалтера, но насколько его применение экономически целесообразно для деятельности организации.

В бухгалтерском учете амортизацию основных средств можно начислять одним из четырех способов:

- линейным;
- уменьшаемого остатка;
- списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
- списания стоимости пропорционально объему продукции. [2]

Расчет методом списания стоимости пропорционально объему продукции производить не будем, поскольку достоверно определить объемы реализации товаров крайне затруднительно.

Предположим, что организация в декабре 2009 г. приобрела и ввела в эксплуатацию легковой автомобиль стоимостью 800 000 руб. для сдачи в аренду. Автомобиль числится в группе объектов основных средств "Транспортные средства" в третьей амортизационной группе (от трех до пяти лет) - со сроком полезного использования 36 месяцев.

Расчет суммы амортизации при применении разных способов ее начисления приведен в таблице 1.

Таблица 1

Начисление амортизации в бухгалтерском учете

Дата	Линейный способ		Способ уменьшаемого остатка		По сумме чисел срока полезного использования	
	Начислена амортизация (нарастающим итогом), руб.	Остаточная стоимость основного средства, руб.	Сумма начисленной за месяц амортизации, руб.	Остаточная стоимость основного средства, руб.	Сумма начисленной амортизации, руб.	Остаточная стоимость основного средства, руб.
01.01.2010 г.	-	800 000	-	800 000	-	800 000
01.02.2010 г.	22222	777778	44 444	755 556	33 333	766 667
01.03.2010 г.	44444	755556	44 444	711 112	33 333	733 334
01.04.2010 г.	66666	733334	44 444	666 668	33 333	700 001
01.05.2010 г.	88888	711112	44 444	622 224	33 333	666 668
01.06.2010 г.	111110	688890	44 444	577 780	33 333	633 335

01.07.2010 г.	133332	666668	44 444	533 336	33 333	600 002
01.08.2010 г.	155554	644446	44 444	488 892	33 333	566 669
01.09.2010 г.	177776	622224	44 444	444 448	33 333	533 336
01.10.2010 г.	199998	600002	44 444	400 004	33 333	500 003
01.11.2010 г.	222220	577780	44 444	355 560	33 333	466 670
01.12.2010 г.	244442	555558	44 444	311 116	33 333	433 337
31.12.2010 г.	266664	533336	44 444	266 672	33 333	400 004
Всего за 1-й год	266664	533336	533 328	266 672	399 996	400 004
Всего за 2-й год	533328	266672	177 780	88 892	266 667	133 337
Всего за 3-й год	800000	-	88 892	-	133 337	-
Итого	800000	-	800 000	X	800 000	X

При способе уменьшаемого остатка амортизация рассчитывается исходя из остаточной стоимости основного средства на начало каждого отчетного года и нормы амортизации. Норма определяется исходя из срока полезного использования основного средства и коэффициента ускорения, который не может быть выше 3. В нашем случае коэффициент ускорения равен 2.

Если считать амортизацию этим способом строго по ПБУ 6/01, то делать это придется бесконечно долго. И даже самый высокий коэффициент ускорения не поможет полностью амортизировать основное средство в течение срока полезного использования.

В подобном случае порядок погашения остатка стоимости объекта организация определяет самостоятельно, закрепив его в учетной политике.

В последний год использования объекта остаточную стоимость можно списать.

Способ начисления амортизации напрямую влияет на налогооблагаемую базу для начисления налога на имущество. Обобщим и сравним полученные результаты в таблице 2.

Таблица 2

Налог на имущество при разных способах начисления амортизации

Отчетный (налоговый период)	Сумма налога на имущество, руб.		
	при линейном способе	при способе уменьшаемого остатка	при способе по сумме чисел лет срока полезного использования
I квартал	4 217	4 033	4 125
Полугодие	4 033	3 667	3 850
9 месяцев	3 850	3 300	3 575
Всего за 1-й год	14 667	11 733	13 200
Всего за 2-й год	8800	3 911	5 867
Всего за 3-й год	2934	978	1 467
Итого:	26 401	16 622	20 534

Таким образом, минимальный налог организация заплатит при способе уменьшаемого остатка. Однако напомним, что в расчетах использован коэффициент ускоренной амортизации 2. Экономия налога на имущество составит по сравнению с линейным методом амортизации 9779 руб. (26 401 руб. - 16 622 руб.).

Существенные отличия от порядка, действующего в бухгалтерском учете, предусматривает НК РФ при начислении амортизации для целей налогообложения.

Организации вправе выбрать один из методов начисления амортизации: либо линейный, либо нелинейный метод.

Начиная с 2009 г. концептуально пересмотрен подход к начислению амортизации в налоговых целях.

Главное преимущество нового нелинейного метода - простота расчета. Амортизация начисляется общей суммой по всей группе (подгруппе), а не по каждому объекту, как при линейном методе. [1] Кроме того, новый метод позволяет начислять более высокую амортизацию в начале эксплуатации объекта, так что половину стоимости можно списать за четверть срока полезного использования. Затем нелинейная норма постепенно выравнивается с линейной, а в конце срока уменьшается.

Одновременно для основных средств, относящихся к 3 - 7-й амортизационным группам, предусмотрена так называемая амортизационная премия 30% (т.е. возможность относить на расходы текущего периода до начала начисления амортизации определенную долю расходов на приобретение или создание основных средств).

Таким образом, при комбинации нелинейного метода начисления амортизации и амортизационной премии по 3 - 7-м амортизационным группам организация получит возможность относить на расходы основную часть стоимости приобретаемых основных средств, что является существенной льготой, оправданной во многих случаях в условиях высокой инфляции и отсутствия переоценки основных средств в целях начисления амортизации. Для наглядности произведем расчет в таблице 3.

Таблица 3

Расчет амортизации линейным и нелинейным методом по НК РФ

Месяц года	Сумма начисленной амортизации, руб.			
	Нелинейный метод		Линейный метод	
	За месяц	Нарастающим итогом	За месяц	Нарастающим итогом
Январь	271 360	271 360	255 556	255 556
Февраль	29 604	300 964	15 556	271 112
Март	27 946	328 910	15 556	286 668
Апрель	26 381	355 291	15 556	302 224
Май	24 904	380 195	15 556	317 780
Июнь	23 509	403 704	15 556	333 336
Июль	22 193	425 897	15 556	348 892
Август	20 950	446 847	15 556	364 448
Сентябрь	19 777	466 624	15 556	380 004
Октябрь	18 669	485 293	15 556	395 560
Ноябрь	17 624	502 917	15 556	411 116
Декабрь	16 637	519 554	15 556	426 672
Всего за 1-й год	519 554	519 554	426 672	426 672

По истечении срока полезного использования (36 месяцев) можно исключать объект из состава амортизационной группы (подгруппы), но только как единицу. Оставшаяся же неамортизированной к этой дате стоимость не списывается, а остается в суммарном балансе группы. И начисление амортизации далее по данной группе (подгруппе) будет продолжаться в прежнем порядке. В нашем случае выбытие показывать не будем ввиду того, что в такой ситуации объектов в группе не останется.

В зависимости от выбранного способа амортизации организация может распределить во времени уплату сумм налога на прибыль. Данные по сумме налоговой экономии представлены в таблице 4.

Размеры потенциального налогового дохода в зависимости от выбранного метода амортизации

Месяц	Начислено амортизация с использованием нелинейного метода, руб.	Начислено амортизация с использованием линейного метода, руб.	Отклонение, руб.	Ставка налога на прибыль, %	Сумма налоговой экономии, руб.
Январь	271 360	255 556	15 804	15,5	2 450
Февраль	29 604	15 556	14 048	15,5	2 177
Март	27 946	15 556	12 390	15,5	1 920
Апрель	26 381	15 556	10 825	15,5	1 678
Май	24 904	15 556	9 348	15,5	1 449
Июнь	23 509	15 556	7 953	15,5	1 233
Июль	22 193	15 556	6 637	15,5	1 029
Август	20 950	15 556	5 394	15,5	836
Сентябрь	19 777	15 556	4 221	15,5	654
Октябрь	18 669	15 556	3 113	15,5	483
Ноябрь	17 624	15 556	2 068	15,5	321
Декабрь	16 637	15 556	1 081	15,5	168
Январь	15 705	15 556	149	15,5	23
Итого:	535 259	442 228	93 031	15,5	14 420

Данные таблицы 4 свидетельствуют о том, что за первые 13 месяцев начисления амортизации нелинейным методом организация сэкономит 14 420 руб. на налоге на прибыль.

Чтобы не перестраивать весь учет, можно начислять амортизацию нелинейным методом не по группе объектов в целом, а по каждому объекту. Ведь сумма остаточных стоимостей и составляет суммарный баланс группы. А амортизация по каждому объекту будет начисляться по одному и тому же проценту (для группы или подгруппы).

Таким образом, можно сделать вывод, что наиболее оптимальным методом начисления амортизации в налоговом учете является – нелинейный, а в бухгалтерском – способ уменьшаемого остатка.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ. Часть вторая (в ред. Федерального закона от 19.07.2009 г. № 205-ФЗ).
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» от 30.03.2001 г. № 26н. (в ред. Приказа Минфина от 27.11.2006 № 156н).

МЕТОДИКА РАСЧЕТА ДОХОДОВ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА ОТ ТУРИСТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье исследуются проблема управления внутренним туризмом на муниципальном уровне с использованием системы показателей, необходимых для оценки эффективности мер, предпринимаемых местной властью для создания условий для развития внутреннего туризма в регионе. Предложена формула оценки доходов местного бюджета от туристской деятельности.

С принятием новой редакции Закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», который в полной мере начал действовать только 1 января 2009 года, в ведение муниципалитетов был передан ряд вопросов, которые ранее не решались на местном уровне. Одним из таких вопросов является развитие внутреннего туризма [Ошибка! Источник ссылки не найден., ст. 15, 16].

В связи с необходимостью управления этой отраслью, муниципалитету необходимо иметь четкую систему показателей.

Как нам представляется, она должна включать в себя следующие типы показателей:

- целевые;
- ресурсные;
- показатели эффективности.

Показатели могут иметь различную форму: натуральную или денежную. По характеру они могут быть утверждаемыми (т.е. те, которые утверждаются вместе с планом и затем контролируются) и расчетные.

На основе этого представления сформулируем систему показателей во внутреннем туризме в процессе анализа и планирования его развития на муниципальном уровне:

- объем услуг, оказанный субъектами рынка туризма, выраженный в рублях. Данный показатель формируется из двух: турпотока и средней суммы, потраченной туристом;
- доход местного бюджета от туристской отрасли;
- расход местного бюджета на туристскую сферу.

Как нам представляется, наиболее сложным с точки зрения расчетов, является доход местного бюджета от туристской отрасли по ряду причин.

На данный момент статистики по уровню доходов местных бюджетов от туристской деятельности нет [Ошибка! Источник ссылки не найден., с.108]. К сожалению, практически во всех муниципальных образованиях работа по сбору статистики ведется двумя различными органами: отделами статистики и органами, ведающими развитием туристской отрасли. Отделы государственной статистики формируют свою базу, отслеживая статьи уплаты налогов, поступающих в бюджет, в то время как органы местного самоуправления (Комитеты, управления) собирают статистику по разработанным ими формам непосредственно с субъектов туристской деятельности. Анализ полученных данных на предмет их сравнения и классификации не производится. Более того, затруднен сам процесс сбора информации. Органы по развитию туристской деятельности абсолютно бесправны, они не имеют возможности заставить предпринимательский сектор предоставлять информацию, а тем более не имеют возможности её проверить.

Ещё одним препятствием к сбору информации является отсутствие реестра туристских фирм. Сейчас такой реестр формируется, но при этом не в полной мере используются базы данных других органов государственного управления. Было бы целесообразно сформировать систему запросов в территориальный отдел федеральной налоговой службы. В базах ИФНС содержится информация о всех юридических лицах, поставленных на учет, о всех разрешенных видах деятельности этих юрлиц и их контактная информация. Примечательно,

что характер сведений, предоставляемых ИФНС, позволяет определить работают ли организации с внутренними или выездными туристами.

Попробуем вычислить примерную сумму дохода местного бюджета от туристской деятельности. Согласно Налоговому кодексу Российской Федерации доходы бюджета формируются за счет налогов, доходов муниципальных предприятий и неналоговых доходов [Ошибка! Источник ссылки не найден.]. Рассмотрим для начала налоговую часть.

В местный бюджет идут следующие виды налогов: земельный, налог на рекламу, часть налога на доходы физических лиц, налог на имущество физических лиц, сбор за право использования местной символики.

Следует при этом учесть, что небольшие организации предпочитают применять упрощенную систему налогообложения, по которой согласно Бюджетному Кодексу РФ все отчисления идут в бюджет субъекта федерации [Ошибка! Источник ссылки не найден., ст. 60]. А некоторые организации в целях экономии на налогах и вовсе предпочитают занижать налоговую базу, что является незаконным действием.

Как нам представляется, для того, чтобы рассчитать долю налога на рекламу (НР) необходимо провести исследование и примерный расчет типового экскурсионного предложения. Нами было проведено исследование и примерный расчет типовой формы турпакета – автобусной экскурсии на 3 дня (2 ночи). Результаты исследования показали, что доля средств, идущих на рекламу составляет 6,76% стоимости турпутевки. Ставка налога составляет 5%. 100% налоговых отчислений на рекламу идут в местный бюджет. Для расчетов нам понадобятся данные о турпотоке (ТП) и средней сумме, которую тратит турист на путешествие (СрСт). Таким образом, доля налога на рекламу от туристской деятельности рассчитывается по формуле:

$$\text{Доля НР} = \text{ТП} * \text{СрСт} * 0.0676 * 0.05 * 1 = \text{ТП} * \text{СрСт} * 0,00338$$

где:

ТП – туристский поток, выраженный в человекоднях;

СрСт - средняя сумма, которую тратит турист на путешествие, выраженная в рублях;

Далее рассмотрим доходы местного бюджета от налога на доходы физических лиц. Для того чтобы посчитать сумму налога, необходимо знать объем средств, выплаченных в качестве заработной платы участникам туристской деятельности.

Предлагается два варианта расчета вышеуказанного показателя. Проще всего было бы запросить объем фонда заработной платы у туроператоров, сети турагенств, работающих на территории муниципального региона (на данный момент во многих муниципальных образованиях ведется работа по формированию реестра турагенств, хотя эта информация есть у туроператоров), гостиниц, санаторно-курортных учреждений.

Второй вариант – использовать имеющиеся статистические данные: количество занятых в туристской сфере (ЧЗ) и среднюю заработную плату в отрасли (СрЗп) (сведения содержатся в Центре занятости населения и ИФНС). Однако, этот метод расчета не дает нам возможности четко проследить субъекты, включенные в понятие «туристская отрасль» в отделе статистики Центра занятости и ИФНС.

Ставка НДФЛ составляет 13%, 30% собранной суммы идет в местный бюджет. Не забываем умножить полученный результат на 12 (количество месяцев в году). Таким образом, формула приобретает вид (при использовании первого варианта расчета):

$$\text{Доля НДФЛ} = \Sigma(\text{фонд з\п}) * 0.13 * 0.3 * 12 = \Sigma(\text{фонд з\п}) * 0.039 * 12,$$

используя второй вариант:

$$\text{Доля НДФЛ} = \text{ЧЗ} * \text{СрЗп} * 0,039 * 12$$

где

СрЗп – средняя заработная плату в туристской отрасли;

ЧЗ – число занятых в туристской сфере.

Второй вариант исчисления НДФЛ представляется нам более предпочтительным, поскольку он дает возможность посчитать доход от туристской отрасли без проведения масштабной работы по сбору сведений у субъектов туристской деятельности. Использование

данных о числе занятых в отрасли и средней заработной плате дает хоть и примерную, но достаточно релевантную картину о фонде заработной платы в туристской отрасли.

Теперь рассчитаем долю земельного налога. Нам понадобятся следующие данные: площадь земель, находящихся в пользовании субъектов туристского рынка и ставка земельного налога. Площадь земель можно запросить в кадастровой палате, как земли, принадлежащие субъектам туристического рынка (санаториям, базам отдыха, гостиницам и т.п.). Ставка налога составляет 0.3% от кадастровой стоимости.

Таким образом, доля земельного налога, зачисляемая в местный бюджет, рассчитывается по формуле:

$$\text{Доля ЗН} = \text{КС} * \text{SЗ} * 0,003$$

где

КС – кадастровая стоимость земель (средняя);

SЗ – площадь земель, используемых под туристскую деятельность.

Полагаем, что в связи с широкой пропагандой сельского туризма и каравайнинга – наиболее экономически мало затратного, но высокодоходного бизнеса, доля земельного налога в структуре доходов местного бюджета будет расти. К тому же в Российской Федерации институт частной собственности на землю появился недавно, большая часть земель находится в государственной собственности, но процесс приватизации набирает обороты, а вместе с ним увеличивается налоговая база.

Доходы от сборов за право использования местной символики можно посчитать условно следующим образом. Предположим, что каждый 2-ой турист покупает сувенирную продукцию на сумму x рублей (ЦС=цена сувенира). Зная турпоток (ТП), мы можем рассчитать сумму, которую туристы тратят на приобретение сувениров. Ставка сбора составляет 0.5%, в местный бюджет идет 30% от собранной суммы. Таким образом Доля сбора= $(\text{ТП}/2) * \text{ЦС} * 0,0015$

где

ТП - туристский поток, выраженный в человекоднях;

ЦС – цена сувенира (сумма, которую тратит турист на сувенирную продукцию в день).

Итак, если объединить все составляющие, формула расчета дохода местного бюджета от туристской деятельности примет следующий вид:

$$\text{Доход бюджета} = \text{ТП} * \text{СрСт} * 0,00338 + \text{ЧЗ} * \text{СрЗп} * 0,039 * 12 + \text{КС} * \text{SЗ} * 0,003 + (\text{ТП}/2) * \text{ЦС} * 0,0015$$

где

ТП - туристский поток, выраженный в человекоднях;

СрСт - средняя сумма, которую тратит турист на путешествие, выраженная в рублях;

КС – кадастровая стоимость земель (средняя);

SЗ – площадь земель, используемых под туристскую деятельность.

СрЗп – средняя заработная плата в туристской отрасли;

ЧЗ – число занятых в туристской сфере.

ЦС – цена сувенира (сумма, которую тратит турист на сувенирную продукцию в день).

Выше уже говорилось о том, что в бюджет поступают и другие виды доходов, в частности – прибыль от деятельности муниципальных предприятий. В случае, если в муниципальном образовании есть муниципальные предприятия туристкой направленности, формулу исчисления доходов местного бюджета необходимо дополнить ещё одним компонентом – ДМУП (доход муниципальных унитарных предприятий).

Муниципальные предприятия могут приносить очень высокую прибыль, особенно предприятия развлекательного характера. К тому же органы местного самоуправления могут быть акционерами или совладельцами крупных предприятий, особенно широкое распространение эта форма получила в Москве, где городские власти имеют долю во многих проектах. С одной стороны, это дает им прибыль, с другой, - возможность осуществлять непосредственный контроль за отраслью.

Составим таблицу исходных данных, необходимых для исчисления объема доходов местного бюджета от туристской отрасли, и источники получения значений этих данных.

Таблица 1

Исходные данные, необходимые для исчисления объема доходов местного бюджета от туристской отрасли

№ п/п	Наименование показателя	Краткое обозначение показателя	Источник получения данных
1.	Турпоток	ТП	объединение туроператоров, метод экспертных оценок -
2.	Стоимость суток (Сумма, затрачиваемая туристом за одни сутки пребывания в путешествии, включая стоимость тура)	СрСт	объединение туроператоров, метод экспертных оценок -
3.	Число занятых в туристской отрасли	ЧЗ	Центр занятости населения, отдел статистики местных администраций
4.	Средняя з\п в туристской отрасли	СрЗп	Центр занятости населения, ИФНС
5.	Кадастровая стоимость земель, используемых под туристскую деятельность	КС	Кадастровая палата, орган местной власти, ведающий вопросами имущественных и земельных отношений
6.	Площадь земель под туристскую деятельность	СЗ	Кадастровая палата, орган местной власти, ведающий вопросами имущественных и земельных отношений
7.	Цена сувенира (сумма, затрачиваемая туристами на сувенирную продукцию)	ЦС	объединение туроператоров, метод экспертных оценок
8.	Доход муниципальных унитарных предприятий	ДМУП	финансовая отчетность МУПов

Рассмотрим механизм расчетов на примере муниципального образования городской округ Подольск Московской области. Согласно экспертному мнению туроператоров и руководства объектов индустрии гостеприимства, сотрудничающих с Администрацией г.Подольска внутренний турпоток в городе составляет 20 000 человекодней, средняя сумма, которую тратит турист в городе составляет 2 000 руб. В экономике Подольска в сфере внутреннего туризма работают 3 000 человек, средняя зарплата в отрасли составляет 15 000 рублей, под объекты туризма отведено 10 000 000 кв.м. со средней стоимостью 26 000 рублей за 100 кв.м.

При учете представленных выше данных доход местного бюджета составляет 28 995 200 руб. Безусловно, в рамках городского бюджета, это небольшая, но довольно солидная сумма. К тому же стоит учесть, что Подольск является промышленным городом, где туризм развит слабо, тем не менее, даже этот пример является весьма показательным.

Таким образом, нами предлагается система показателей во внутреннем туризме на муниципальном уровне и формула расчетов одного из них – дохода местного бюджета от туристской отрасли. Представленные разработки могут быть использованы органами местного самоуправления для разработки муниципальных программ развития туризма, оценки уровня развития внутреннего туризма в регионе и его эффективности.

Библиографический список

1. Федеральный закон Российской Федерации от 6 октября 2003 г. N 131-ФЗ Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации // <http://www.rg.ru/2003/10/08/zakonsamouprav.html>
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 года N 145-ФЗ // <http://base.consultant.ru>
3. Налоговый кодекс Российской Федерации // <http://base.garant.ru/10900200.htm>
4. Соболева Е.А. Статистика туризма. М.: Финансы и статистика, 2004. 160 с.

О.И. Нисифорова

Российский университет дружбы народов, Россия, Москва

**ЭВОЛЮЦИЯ УЧЕНИЯ О «СОВЕРШЕННОМ ЧЕЛОВЕКЕ» В СУФИЗМЕ
(ОТ ИБН АРАБИ К АЛЬ-ДЖИЛИ)**

Основной целью проделанного исследования является обобщение и краткое изложение проблемы «совершенного человека» в средневековом суфизме. В ходе работы была проанализирована эволюция учения о «совершенном человеке» от Ибн Араби до Аль-Джили, в результате чего была выявлена преемственность идеи, а также новаторство учения Аль-Джили.

Данная статья посвящена рассмотрению эволюции учения о «совершенном человеке» в суфизме от Ибн Араби до Абд Аль-Карима Аль-Джили.

Сначала будет рассмотрена концепция Ибн Араби, которую он изложил в одном из своих основных произведений «Геммы мудрости», а затем будет рассмотрена концепция Аль-Джили, которая изложена в работе «Совершенный человек с точки зрения предшественников и последователей».

Нужно отметить, что сам термин «совершенный человек» ("аль-инсан аль-кямиль") впервые в арабо-мусульманской философии стал использовать именно Ибн Араби. Концепция «совершенного человека» занимает огромное место в его творчестве.

«Фусус аль-хикм» или «Геммы мудрости» отличается лаконичностью и содержит ядро философии Ибн Араби.

«Фусус» - в переводе с арабского означает драгоценные камни в перстне с печатью. В данном случае подразумеваются пророки, которые олицетворяют различные грани божественного знания. Ряд состоит из 27 пророков: первый из них – Адам, а последний – «печать пророков» - Пророк Мухаммад.

Бог создал мир и захотел увидеть «Свою воплощенную сущность» в некоем существе, которое включало бы в себя весь миропорядок, и с помощью которого Он смог бы открыть для Себя Свою тайну. Ему необходим кто-то, кто отражал бы в себе всю сущность мироздания. Видеть себя как такового – это нечто другое, чем видеть себя в чем-то другом. Видеть себя со стороны, в том, что бы являлось неким зеркалом, которое дает объективную картину всего мироздания.

Мироздание, которое было создано Богом являлось телом без духа, и поэтому представляло собой своего рода неполированное зеркало, в котором Творец не мог раскрыть для Себя Свою тайну. Ему необходимо было привнести дух в бытие, чтобы зеркало стало гладким и ясным.

Таким образом, Бог создает существо, которое является и человеком и его преемником. Он охватывает все истинные сущности, для Бога он является зрачком, и с помощью него может видеть Свое Творение. Это некий посредник между миром божественного и телесного. Преемник отличается от людей тем, что ему открыта божественная мудрость, он вечен и постоянен. С помощью него Всевышний наблюдает за Своим Творением и охраняет его.

Он называет данного преемника совершенным человеком ("инсан кямиль"). Возникает вопрос: что же произойдет, если совершенный человек исчезнет? Потеряется связь между двумя мирами: между миром божественным и миром телесным, в мире людей не останется ничего такого, что привнесено в него Богом, а Сам Господь потеряет то зеркало, через которое осуществлялась связь между мирами, и через которое Он следил за всеми Своими Творениями.

Бог выразил все свои «имена» в данном человеческом существе, поэтому совершенный человек занял ступень «всеохвата бытия». Таким образом, совершенный человек является воплощением Бога на земле.

Бог создал бытие, которое нуждается постоянно в своем Создателе, так как Он является опорой данного бытия, и оно (бытие) является необходимым через него: соотносено с Ним.

Миропорядок создан по образцу Всевышнего, и, чтобы нам познать Его, предложил взглянуть на все через определенные знаки, символы, которые Сам Бог привнес в этот мир. Мы являемся частью Его творения, поэтому по себе мы можем узнать и Бога. Но так как человек находится во временном бытии, а Создатель в вечном, поэтому он не может соотносить свое бытие и бытие Бога. Поэтому мы познаем Его через то, что мы можем соотносить с собой, и что одновременно соотносится с Самим Всевышним - то есть через некоего посредника, передатчика божественной истины. Такими посредниками являются пророки и святые, именно их мы можем соотносить с Богом и с самими собой. Через них Он видит мир и Самого себя, а мы видим свои души и приближаемся к Богу.

Хотя Бог и создал мир по своему образу и подобию, неизбежно должно существовать нечто, что отличает Его от нас. Это существенное отличие заключается в том, что мы в своем бытии нуждаемся в Нем, так как наше бытие является возможным, Он же ни в чем не нуждается. Мы нуждаемся в Нем, так как Он - основа нашего бытия, делает его возможным. Сам Бог не нуждается в том, в чем мы нуждаемся, так как он обладает вечностью. Весь миропорядок восходит к нему.

Также Бог создал Себе такие атрибуты, как гнев и довольство, а мир создал соответственно, чтобы он боялся Его гнева и искал Его довольства. Бог говорит о Себе как о Величественном и как о Красивом, чтобы мы боялись и любили Его.

Эти атрибуты были направлены на сотворение Совершенного человека.

Человек не способен постичь Бога как самого себя, Он для него остается тайной. Даже знание о том, что человек отличается от Бога тем, что Он дает ему бытие, не «снимает покрывала» с этой тайны.

Мир не обладает самосущностной необходимостью, которой обладает Господь, поэтому человек никогда не сможет постигнуть божественное бытие, так как возникшему нет доступа к своему Создателю.

Сотворив же совершенного человека, Он объединил в нем форму мира и форму Бога, поэтому совершенный человек является Его преемником.

Не будь в нем формы мира, то он не был бы человеком, а не будь в нем формы Бога, то он не был бы совершенным, не был бы Его преемником.

Таким образом, преемником мог стать только совершенный человек, которого Бог наделил атрибутами божественного и атрибутами мирского, и который является связующим звеном между двумя мирами: миром духовного и телесного.

С помощью совершенного человека Бог может слышать и видеть все, что происходит в мироздании, он для него своеобразное зеркало, в котором Бог видит Свое отражение и все Свое Творение. То есть Господь видит и слышит глазами и ушами пророка, а не наоборот. Совершенным человеком или преемником Бога мог стать только пророк, так как только у него совокупность всех необходимых для этого качеств, и это наделяет его неким превосходством над другими, дает возможность занимать особое положение в мироздании, и называться «совершенным человеком».

Он объединяет в себе качества как божественного, так и мирского, то, что характерно для Самого Бога, и то, что характерно для созданного Им.

У Ибн Араби можно выделить четыре степени совершенства.

На первой ступени находится Бог как обладатель абсолютного совершенства, равного которому нет.

На второй ступени находятся пророки или «совершенные люди», которые являются промежуточной стадией между абсолютным совершенством Всевышнего и совершенством, которым могут обладать люди.

На третьей ступени находится шейх, который обладает максимальной степенью совершенства, которая только возможна для человека, он является носителем образа пророка.

И на четвертой ступени находится мурид, обладающий лишь начальной степенью совершенства, и после длительного пути совершенствования, сможет подняться на третью ступень.

Абд Аль –Карим Аль – Джили является последователем Ибн Араби. Он продолжил традицию своего учителя в создании учения о «совершенном человеке», однако внес в него нечто новое.

По мнению Аль – Джили совершенный человек является Зеркалом Бога. Бог специально создал совершенного человека, чтобы в нем как в зеркале отражаться и видеть Свои Творения. Это зеркало подобно обычному зеркалу, которое отражает все сущее.

Также как и Ибн Араби, Аль – Джили считал, что совершенный человек сочетает в себе как мир, сотворенный Богом, так и образ Самого Бога. То есть, совершенный человек также занимает промежуточное положение в мироздании: он находится между миром Божественного и миром телесного.

Джли говорит, что совершенного человека можно рассматривать как образ Бога, а также как образ тварного мира, он имеет принадлежность к двум мирам одновременно.

От Бога совершенного человека отличает его телесность, а от людей – его высочайший уровень духовного совершенства, поэтому его называют «совершенным человеком».

Он является носителем божественного знания, которым его наделил Господь. Никто из людей не может сравниться со степенью его совершенства, так как по уровню своего совершенства он находится на втором месте после Самого Бога.

Таким образом, уже выделяется два уровня совершенства:

есть совершенство, коим обладает посланник Бога, а есть абсолютное (совершенство), коим обладает Сам Господь Бог.

Человек же в силу своего тварного начала не может достигнуть ни одного из них, он только может стремиться к совершенству пророка как к некому идеалу.

Аль-Джли утверждает, что Господь был вынужден сотворить Пророка, так как Он нуждался в «зеркале», ведь только посредством него можно увидеть свое отражение. Таким образом, совершенный человек является Зеркалом Бога.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что совершенный человек является одновременно образом мира и образом Бога.

Он является носителем Божественности. Так как пророки являются носителями человеческого образа, то они нам не дают представления об образе Бога, то есть, что Он Собой представляет. Но так как они содержат в себе божественную мудрость и несут в себе образ мира, то мир держится на них. Ибн Араби говорил, что совершенный человек является опорой этого мира. Аль-Джли также придерживается этой точки зрения. Он утверждал что, так как пророки несут на себе Божественный образ мира, то мир «держится на них».

Абд Аль – Карим Аль – Джили систематизировал учение о совершенном человеке, которое было создано его предшественником и учителем Ибн Араби. Он выводит данное учение на новый онтологический уровень, его произведение «Совершенный человек» стало первым произведением в философии суфизма, где была четко сформулирована категория «совершенного человека», он четко разделяет уровни совершенства, он также вводит такое понятие, как «совершеннейший из совершенных», которым является Пророк Мухаммад. По мнению Аль – Джили, ему нет аналогов, только ему присуща такая степень совершенства.

Далее идут пророки и святые, которых он называет совершенными людьми. То есть он выделяет совершенных и более совершенных. Аль – Джили сравнивает всех пророков и святых с двумя зеркалами, которые расположены друг против друга, в каждом из которых отражается то, что есть и в другом.

Все они в своем совершенстве воспризводят пророка Мухаммада, но отличаются от него степенью своего совершенства.

Аль – Джили утверждает, пророк Мухаммад подтверждает свое превосходство над другими пророками и святыми своими поступками, действиями, моралью, речами и т.д. Совершенство Пророка выражается абсолютно во всем, он обладает особым положением в мироздании, обладает «свободой слововыражения», «свободным пребыванием» в мире. И существуют определенные знаки, символы, которые подтверждают совершенство Мухаммада.

Аль – Джили наделяет Мухаммада абсолютными качествами, и считает его наиболее приближенным к Абсолюту по степени своего совершенства. Он возводит его в ранг точки опоры, на которой держится весь мир, как некая основа бытия.

В его учении можно выделить пять основных уровней совершенства, в отличие от Ибн Араби, у которого можно выделить четыре уровня.

Первый уровень – это абсолютное совершенство, которым обладает только Сам Бог, и в этом нет ему равных, никто не может сравниться с ним.

Второй уровень – это «совершеннейший из совершенных», которым является пророк Мухаммад. Аль-Джили считает его самым совершенным из всех пророков и святых.

Третий уровень – это оставшиеся пророки и святые, предшественники пророка Мухаммада. Аль-Джили называет их «совершенные люди».

Четвертый уровень – это шейхи, которые воспроизводят в себе образ совершенного человека и передают все свои знания о нем из поколения в поколение. Они наиболее приближены к совершенству пророка, так как являются носителем его образа.

Пятый уровень – это муриды, которые только начали свой путь к совершенству, они находятся на начальном этапе, который включает в себя послушничество, в результате которого ученик получит от своего учителя знания, необходимые для воспроизведения в себе образа совершенного человека, в результате чего он сам станет шейхом, который будет отражать в себе образ пророка и передавать его своим послушникам.

Данная система отражает процесс передачи знаний о Боге миру, здесь все компоненты взаимодействуют и тесно связаны между собой. В суфизме эта система получила название «зеркала».

Каждый человек, который обладает зеркалом знания, смотрит в него на свое отражение и видит в нем Бога.

Эта система представляет собой несколько тесно взаимосвязанных между собой зеркальных отражений. Она состоит из четырех уровней и двух вертикалей.

На первом уровне – Бог, на втором – пророки от Адама до Мухаммада, на третьем – шейхи, и на четвертом – муриды; вертикаль сверху вниз означает Богоявленность, вертикаль снизу вверх – постижение человеком Бога.

Бог осуществляет Свою Богоявленность в тварном мире, Он превращает его в Зеркало, в котором возникает Божественный образ, то есть совершенный человек, с помощью которого Он может видеть Свое Творение, и с помощью которого люди постигают Божественную истину.

Совершенный человек, в образе пророков от Адама до Мухаммада, отражает в себе образ Бога, а также отражает в себе тварный мир.

Шейх отражает в себе образ совершенного человека, воспроизводит его в себе и передает его из поколения в поколение, являясь наставником и примером совершенства для мурида.

Мурид, который является последователем шейха и находится на низшей ступени совершенства, подражает своему наставнику, зеркально отражая и воспроизводя его. Когда он достигает должного уровня совершенства, он становится носителем образа совершенного человека, воспроизводит его в себе и подобно своему наставнику передает его своим ученикам.

Нужно отметить, что совершенный человек является важнейшим звеном данной системы, благодаря чему она функционирует. Именно с помощью него осуществляется Богоявленность Всевышнего людям, а также постижение людьми Бога.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать следующие выводы. Аль –Джили является преемником Ибн Араби в разработке учения о совершенном человеке. Он систематизировал все то, что было создано до него и вывел данное учение на новый онтологический уровень.

Он впервые вводит категорию «совершеннейший из совершенных», обладателем которой является пророк Мухаммед.

Тем самым он вводит промежуточное звено между Абсолютом и совершенным человеком, в роли которых выступают пророки и святые. Система совершенства состоит у него из пяти уровней, в отличие от Ибн Араби, у которого четыре уровня.

Новаторство Аль – Джили состоит в том, что он разработал в своем учении промежуточную степень совершенства между Богом и пророками, назвав пророка Мухаммада – наисовершеннейшим, а других пророков и святых – просто совершенными.

Библиографический список

1. Абд Аль-Карим Аль-Джили, Аль-инсан аль-кямиль фи мааруфати аль- авахир ва аль-авайль. Каир, б.г.
2. Ибн Араби. Мекканские откровения (аль-футухат аль-маккийя). СПб, 1995. - 283 с.
3. Смирнов А.В. Великий шейх суфизма. Опыт парадигмального анализа философии Ибн Араби. М., 1993.- 328 с.
4. Степанянц М.Т. Философские аспекты суфизма. М., 1987.- 192 с.
5. Игнатенко А.А. Зеркало ислама. М., 2004. - 216 с.

Р.И. Гусев

Российский государственный университет имени И. Канта, Калининград

**РЕЧЕВЫЕ СПОСОБЫ ВЫРАЖЕНИЯ АГРЕССИВНОГО
КОММУНИКАТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ В ИНТЕРВЬЮ**

В статье исследуются основные способы агрессивного речевого поведения и механизмы реализации агрессивных коммуникативных тактик. На примере задаваемых журналистом вопросов, выявляются, в частности, мотивы его агрессивного речевого поведения. Интерес также представляет оборонительная позиция собеседника журналиста и те тактики, к которым он прибегает, чтобы отразить агрессию со стороны журналиста.

Проблема агрессии давно и активно исследуется в социологии, политологии и особенно в психологии. «В коммуникативистике же изучение агрессии как явления речевой коммуникации началось сравнительно недавно. В связи с этим одной из центральных в коммуникативных исследованиях становится проблема оптимизации речевого общения» [4; 409 - 426].

«Изучение данной проблемы подразумевает анализ не только позитивной коммуникации (стратегий благожелательности, толерантности и т.д.), но и негативной. К такой негативной коммуникации относится речевая агрессия. В современной лингвистике словосочетания *речевая (вербальная, коммуникативная) агрессия, язык вражды, словесный экстремизм*, стали почти терминологическими» [см., например: 3].

Исходя из этого, целью настоящей статьи стал анализ речевой агрессии на материале современного газетно-публицистического дискурса. «Методологической основой исследования послужили метод прагматического анализа (исследование целей, коммуникативных действий, особенностей речевого общения участников коммуникации в условиях той иной коммуникативной ситуации), метод дискурс-анализа, методы риторического и стилистического анализа» [1; 252].

В рамках данного исследования речевая агрессия рассматривается как тип речевого поведения в условиях интервью. При этом мы выделяем именно те речевые тактики, которые позволяют журналисту придерживаться агрессивной линии коммуникативного поведения.

Важно отметить, что изначально агрессия будет исходить от журналиста, а его собеседнику придется прибегать к ответным мерам коммуникативного противодействия. Использование журналистом агрессивных коммуникативных тактик обусловлено, вероятно, заранее составленным планом интервью.

Для анализа механизмов реализации агрессивного коммуникативного поведения, мы выбрали интервью с Иваном Охлобыстиным – известным режиссером, сценаристом, священнослужителем, опубликованном в журнале «Русский репортер».

Данное интервью весьма ярко иллюстрирует те агрессивные коммуникативные тактики, которые решил применить журналист в целях реализации своего коммуникативного плана интервью.

*Еженедельный журнал «Русский репортер»
№19 (49) 22 мая - 29 мая 2009,
«Иван Охлобыстин: Это что-то психическое».*

Корр.: Иван, если по самому большому счету – ты готов простить всех грешников?

Анализ вопроса: С места в карьер. Сразу о главном, и сразу о высоком. «Простить всех грешников» – здесь журналист сам провоцирует коммуниканта применить тактику «апелляция к высшим ценностям» (О классификации речевых тактик подробнее см. п. 2 в

библиографическом списке) [2; с. 39]. Зачем? Скорее всего, это часть плана интервью, разработанная журналистом. Кстати, при всей кажущейся пафосности данного вопроса, весьма очевидна его вторая сущность – провокация и издевка. Журналист настроен игриво и агрессивно.

И.О.: В общем да. У меня самого до такой степени рыло в пуху, что я просто не имею права на кого-то таить зло. Я понял: чтобы оценивать кого-либо, нужно самому быть безукоризненным и досконально знать человека, все его помыслы – явные и тайные. А это невозможно.

Анализ ответа: Коммуникант использует тактику «согласия». Он просто утвердительно отвечает на конкретный вопрос журналиста: «Ты готов простить всех грешников?» - «Да!», - просто отвечает Охлобыстин. Но простота эта, как часто бывает, только кажущаяся. Доказательство вот: есть такой фразеологизм «рыльце в пушку». Он состоит из двух слов: «рыльце» и «пушку», в общем «мягкие» слова, имеющие положительную коннотацию. А Охлобыстин вместо ласкательно-уменьшительного существительного «рыльце» использует просторечное «рыло» и вместо «в пушку» произносит «в пуху». Это говорит о том, что коммуникант, как и журналист, тоже настроен весьма боевито и готов при первой же возможности дать отпор коммуникативным нападкам журналиста. Кстати, это типично мужское начало интервью, как бойцовые петухи, коммуниканты стали в стойки и принялись друг друга «пощипывать».

Корр.: Что такое индульгенция в твоём понимании? Ты вроде говорил, что не против, чтобы люди откупались от своих грехов.

Анализ вопроса: Продолжение атаки журналиста. Снова издевка, снова предложение подумать «о вечном». Кроме того, в этом конкретном вопросе содержится ссылка на какие-то когда-то произнесенные Охлобыстиным слова. Журналист демонстрирует осведомленность. Эта осведомленность должна насторожить коммуниканта.

И.О.: Индульгенция – чушь собачья.

Анализ ответа: Резкий ответ. Тактика: «использование экспрессивной лексики». Полное отрицание вопроса журналиста, полное несогласие с журналистом, Охлобыстин удачно пока обороняется. В то же время нельзя не отметить, что агрессивное поведение журналиста тут же находит отражение в речи коммуниканта – она становится все более «колючей».

Корр.: Но откупаться можно по-разному. Пожертвовать, к примеру, копейку на богоугодное дело.

Анализ вопроса: Это вопрос скорее по сути, чем по форме. Похоже на рассуждение. Снова журналист пытается склонить коммуниканта к мыслям о духовном. Стоит отметить настойчивость журналиста, с какой он старается реализовать свой план беседы. Выбор вопросов – провокационных, острых, неожиданных, – тоже весьма логичен в условиях выбранной журналистом агрессивной тактики.

И.О.: Я знаю многих бизнесменов, которые жертвуют регулярно, запрещая выносить это на публику. То есть бескорыстно. И в определенном смысле это тоже индульгенция. Это не духовное действие. Но хотя бы какое-то движение души.

Анализ ответа: Это уже более спокойный ответ коммуниканта. Он начинает привыкать к активному прессингу со стороны журналиста. Коммуникант начинает задумываться над тем, какие предпринять контрмеры. К чему он придет, мы увидим позже. А пока он действительно (как хотел того журналист) говорит о «движении души», о духовности. Речевая тактика в данном ответе: «сообщение ранее неизвестной информации». Незамысловатая тактика, но очень полезная в такой ситуации. Сейчас коммуниканту надо выждать, передохнуть и собраться с мыслями. Такая тактика не требует особых умственных затрат. Она аккумулирует коммуникативную энергию интервьюируемого, которая обязательно понадобится ему несколько позже.

Корр.: Что, жертвовать модно? Конъюнктура?

Анализ вопроса: Очередная, уже третья по счету атака журналиста. Фон его вопросов, к сожалению, не меняется. Это по-прежнему провокация и издевка. Может, сарказм.

Несколько недальновидный подход журналиста. Он рискует вскоре столкнуться с ситуацией, когда коммуникант привыкнет к остроте его вопросов и выработает иммунитет к ним. Тогда уже у корреспондента возникнут проблемы. Возможно, приверженность к такому типу вопросов говорит о нехватке опыта корреспондента (что вряд ли, учитывая качество журнала и уровень коммуниканта), либо о его безоглядной уверенности в эффективности намеченного плана на интервью.

И.О.: Она самая. Но люди ведь по-разному приходят к Богу. Почему бы и не через моду на жертвования?

Анализ ответа: «Тактика согласия» снова в действии. Принципиально ничего в расположении сил в интервью не изменилось. Коммуникант в ожидании ошибки журналиста. Но что будет, если журналист не ошибется?

Корр.: А ты, получается, все-таки собой других меряешь? Мне всегда казалось, что священник должен находиться несколько над схваткой.

Анализ вопроса: Вопрос-упрек. «Ты, все-таки собой других меряешь?», – восклицает журналист. Противопоставление пары «собой» - «других» является базой данного вопроса. С одной стороны журналист винит коммуниканта, что он слишком много о себе мнит, раз в сравнении с собой оценивает других людей, а с другой выставляет в выгодном свете себя: «мне всегда казалось, что ...». С этого момента журналист чуть меняет свою тактику. Теперь он пробует заигрывать с читателем, несколько противопоставляя себя интервьюируемому. Зря, это признак слабости. Читателям это не понравится, некоторые уже с этого вопроса могут перейти на сторону Охлобыстина. Хотя, конечно, это все условно (кто на чьей стороне), просто сейчас мы видим первые признаки беспокойства со стороны корреспондента, когда он вдруг увидел, что избранная им тактика не приносит ожидаемого успеха.

И.О.: Если он будет небожителем, то как поймет обычных людей?

Анализ ответа: Это первая попытка коммуниканта контратаковать. Реализована она в форме риторического вопроса. Интересно, что в нем содержится и скрытый удар по журналисту. В предыдущем вопросе журналист обмолвился, что «священник должен находиться несколько над схваткой» (таким образом, журналист продемонстрировал свою «верную» систему ценностей). И сейчас коммуникант возвращает долг журналисту, говоря, что статус небожителя отнюдь не на руку в вопросе оценки поступков простых смертных. Коммуникант поднял голову и готовит следующие удары.

Корр.: Не через себя же чужие грехи пропускать!

Анализ вопроса: Восклицание. Журналист поддался эмоциям. Это недопустимо в деле методичной реализации коммуникативного плана на интервью. Конечно, у журналиста есть еще время исправиться, но даст ли ему это сделать коммуникант?

И.О.: Я – всегда через себя. Я знаю, что меня мучает, и проецирую на другого свои знания и муки.

Анализ ответа: Здесь использована тактика «сдвиг» – т.е. положительная самопрезентация. Охлобыстин говорит о том, что всегда пропускает через себя грехи других людей. Так он им пытается помочь. Он не видит другого способа и открыто говорит об этом. Действительно, скрывать нечего. От такого откровения, Охлобыстин только выиграет в глазах аудитории и вызовет уважение с ее стороны. Сейчас происходит то, о чем мы говорили раньше. У коммуниканта выработался иммунитет к колкостям журналиста, и теперь он решает, что делать дальше.

Корр.: Я про тебя в интернете читал. Пытался систематизировать информацию. Не очень успешно, кстати. Потому что чего там только про тебя не написано! На десять жизней приключений хватит. Ты авантюрист?

Анализ вопроса: Это первый вопрос журналиста без колкости. Вполне конкретный вопрос, предлагающий коммуниканту подробно рассказать о себе. Очевидно, что журналист сменил курс: от радикально-агрессивного к умеренно-информативному.

И.О.: Абсолютный. Я очень жалею, что мы так мало живем. Лет 600 – было бы нормально. Как библейские герои. Я как-то раз увидел мужиков, торгующих у дороги запчастями. И мне так захотелось пожить жизнью одного из них! Ты не представляешь... У них ведь наверняка какие-то свои любви, интересы, легенды. Если бы была возможность прожить тысячу жизней, я бы их прожил. Рыбаки, сидящие на льду. Тоже тема. У них ящички специальные, амуниция. Я-то раньше думал, что они только выпивать туда ходят. Нет. Они реально сидят рыбу ловят. Это такой созерцательный тип.

Анализ ответа: Очень интересный ответ коммуниканта. В нем использована тактика «применение неожиданной или неизвестной информации». Кроме этого, фраза про «600 лет – «было бы нормально» – сказана с иронией. Коммуникант полностью отошел от прессинга со стороны журналиста и общается спокойно, без опаски. Он тоже заметил смену настроения интервьюера и воспринял это адекватно: не кинулся уничтожать оппонента, а спокойно «подписал перемирие». Это поступок сильного человека, знающего истинную цену слов. Сейчас мы наблюдаем коммуникативное равенство в интервью, когда оба участника находятся в состоянии спокойствия.

Корр.: Люди интересуются, как с выпивкой бороться?

Анализ вопроса: Конкретный вопрос. На житейскую тематику. Можно двояко истолковать этот вопрос. Смотря на каком слове сделал акцент журналист. Если на слове «люди», то это вопрос от имени какой-то обезличенной массы, если на слове «интересуются», то тоже от обезличенной массы, но уже с элементами обращения к коммуниканту, как к священнику.

И.О.: Я никогда не боролся. Я выпиваю, когда наступает глобальная человеческая усталость.

Анализ ответа: Охлобыстин ответил не как священник, а как обычный человек. Хотя чем таким необычным обладает священник, что его нельзя назвать человеком? Коммуникант проявил в этом ответе себя вполне под стать вопросу. Простой, искренний ответ. Он еще больше умиротворяет обстановку и сводит на нет все, даже гипотетические попытки журналиста снова атаковать.

Корр.: Способности, талант – то бремя или дар?

Анализ вопроса: Альтернативный вопрос. Предполагает ответ коммуниканта в плане «или то, или это». Выберет ли он третье?

И.О.: Мой опыт подсказывает, что каждый из нас наделен талантами одинаково. Просто люди не хотят выпускать их на свет Божий. Мы не летаем, потому что не хотим.

Анализ ответа: Ответ мудрого человека, претендующего на эксклюзивный личный опыт. Недаром коммуникант сказал: «мой опыт подсказывает...» Интересна последняя фраза: «Мы не летаем, потому что не хотим». Этой фразой коммуникант завершает интервью и оставляет аудиторию наедине со своими мыслями. Он предлагает задуматься и читателям, и журналисту, и самому себе над простыми и давно известными вещами.

Итак, интервью завершено. Подведем итоги: основными средствами воздействия журналиста на собеседника являлись, конечно, задаваемые им вопросы. С самого первого вопроса стало очевидным, что корреспондент настроен весьма агрессивно. Коммуникативная агрессия проявлялась в формулировках вопросов: они были предельно понятными и острыми.

Журналист надеялся поставить в неловкое положение собеседника своим коммуникативным поведением. Скорее всего, таков был план на интервью у журналиста. Неудобными, каверзными, временами некорректными вопросами он, конечно, стремился вывести из себя коммуниканта и вызвать его на откровенный разговор. Естественно, корреспонденту это выгодно, интервью бы от этого только выиграло, и читать его было бы значительно интереснее. Никаких личных мотивов задевать и раззадоривать коммуниканта у корреспондента не было. В этом случае на первое место поставлен интерес интервью, а значит и интерес читателей к интервью. Можно констатировать, что беседа получилась

удачной. Несмотря на явную агрессию со стороны журналиста, И. Охлобыстин не растерялся и не стал ругаться, а достойно отвечал на все вопросы, соблюдая при этом меры предосторожности. В итоге, ближе к финалу разговора, агрессия журналиста стала утихать и концовка получилась весьма мирной. Вероятно, ключевые коммуникативные задачи корреспонденту удалось решить задолго до последнего вопроса и надобность в агрессии исчезла.

В любом случае, мы можем констатировать факт агрессивного коммуникативного поведения журналиста и признать его обоснованность и логичность реализации с учетом целевой установки речи, которую ставил перед собой журналист, попутно указав средства его реализации: острые, каверзные, провокационные вопросы.

Библиографический список

1. Воронцова Т.А. Речевая агрессия: вторжение в коммуникативное пространство. - Ижевск: Издательский дом «Удмуртский университет», 2006. - 252 с.
2. Гудкова Л.Д. Социологический опрос, ноябрь 2005 г. отдел социально-политических исследований Левада-Центра. «Независимая», 26 декабря 2005 г.
3. Гусев Р.И. О некоторых способах речевого воздействия на собеседника в интервью. – Калининград: Издательство РГУ им. И. Канта, 2006. – 39 с.
4. Кокорина Е.В. Стилистический облик оппозиционной прессы // Русский язык конца XX столетия (1985-1995). - М., 1996. - С. 409-426.

И.С. Лашкова

Российский государственный университет имени И. Канта, Россия, Калининград

ЯДЕРНЫЕ КОНСТИТУЕНТЫ МИКРОПОЛЕЙ СИТУАТИВНОЙ МОДАЛЬНОСТИ В РУССКОМ И ЛИТОВСКОМ ЯЗЫКАХ (НА МАТЕРИАЛЕ ГАЗЕТ)

В статье на материале газет, выходящих на русском и литовском языках, выявляются конституенты микрополей необходимости, возможности и желательности, входящих в состав ситуативной модальности; устанавливаются общие и внутриязыковые особенности средств выражения указанных модальных значений.

Известно, что ситуативная модальность выступает как функционально-семантическая категория, полевая структура которой характеризуется наличием конституентов с доминантным (идентифицирующим) значением, постепенностью перехода от центра к периферии, переходами поля на его границах в другие поля, пересечением и частичным наложением входящих в его состав микрополей и др [2, 20-35].

При определении доминанты микрополя мы используем традиционно выделяемые критерии, отражающие такие ее значимые признаки, как выражение определенного (в данном случае модального) значения в наиболее общем, инвариантном виде, немаркированность с точки зрения сферы употребления (функционально-стилистической направленности) и эмоционально-экспрессивной окраски, наибольшая частотность по сравнению с другими компонентами поля [1, 78-84; 3, 139].

В данной статье на материале газет, выходящих на литовском и русском языках, выявляются конституенты микрополей необходимости, возможности и желательности, входящих в состав ситуативной модальности. Наш выбор объекта исследования объясняется тем, что в языке газет отличающемся особой демократичностью и динамизмом, оперативно отражаются происходящие в нем изменения. Обращение же к материалу двух генетически родственных языков органически вписывается в сопоставительные исследования, актуальность которых становится особенно очевидной при анализе таких универсальных семантических категорий, как категория модальности [см., например: 4].

Наиболее частотным средством выражения модального значения необходимости в его частных реализациях в русских текстах газет являются предикативное наречие *надо* и отпричастное прилагательное *должен*. В литовских текстах в качестве их эквивалентов используются предикатив *reikia* (LRŽ: *надо, нужно, необходимо*) и глагол *turėti* (LRŽ: 1. *иметь; обладать; 2. обладать, характеризоваться, быть наделенным*).

Проиллюстрируем особенности реализации некоторых частных значений необходимости с помощью указанных модальных экспликаторов в русских и литовских текстах газет:

1) *«иметь потребность в выполнении действия»*. В большинстве случаев данное значение выражается в русских текстах газет с помощью предикативных наречий *надо, надобно, нужно*. В качестве их литовских эквивалентов вполне обоснованно употреблены предикативы *reikia, būtina, pakanka*, зафиксированные в толковых словарях литовского языка с соответствующим значением (DŽ). Ср.: «При подготовке к коференции главная рабочая нагрузка пришлась на председателя, поскольку в первую очередь *надо* было найти спонсоров, детально продумать ход мероприятия» (Янтарь Балтики № 5, 2005). «Ruošiantis konferencijai pagrindinis darbo krūvis teko pirmininkui, nes *reikėjo* visų pirma surasti rėmėjus, detaliai apgalvoti renginio eigą» (Gintaras № 5, 2005). «А лозунг “Литва – смелая страна” вспоминают, когда *нужно* отмыть 63 миллиона через программу формирования имиджа Литвы» (Республика № 214, 2009). «О pasakymas “Lietuva – drąsi šalis” prisimenamas, kai *reikia* išplauti 63 milijonus litų per Lietuvos įvaizdžio formavimo programas» (Respublika № 256, 2009).

Отличительной особенностью рассматриваемого частного значения необходимости в текстах газет является то (и об этом свидетельствуют вышеприведенные примеры), что реализация его осуществляется преимущественно в утвердительных конструкциях.

2) *«быть вынужденным выполнить действие»*. Ср.: «Коль уж *надо* ремонтировать здание, то и окна *надо* поменять, чтобы в 2008 вновь не пришлось делать еще один ремонт» (Клайпеда № 200, 2007). «Jei jau *reikia* remontuoti pastatą, tai ir langus *būtina* keisti, kad nereikėtų 2008-aisiais pradėti dar vieną remontą» (Klaipėda № 200, 2007). «Культура Клайпедского края оказалась многослойной, неоднозначной. Ее просто *нужно* принять такой, какая она есть, ведь в нее входят прусская, литовская, куршская культуры» (Янтарь Балтики № 5, 2005). «Klaipėdos krašto kultūra – daugiasluoksnė, nevienareikšmė. Ją *reikia* priimti tokią, kokia yra, nes ją sudaro prūsų, lietuvių, kuršių kultūros» (Gintaras № 5, 2005).

Как видно из приведенных примеров, данное значение получает реализацию в безличных предложениях (в отношениях косвенного субъекта с действием) преимущественно с помощью русских предикативных наречий *надо, нужно*, литовскими эквивалентами которых выступают предикативы *reikia, būtina*.

3) *«быть должным (обязанным) выполнить действие»*. Особенностью данного значения является то, что оно может реализоваться как в личных, так и в безличных предложениях. При этом в личных предложениях, где связь субъекта действия и действия осуществляется непосредственно, оно выявляется наиболее наглядно. В качестве экспликаторов рассматриваемого частного значения необходимости в русских текстах газет используются отпричастные прилагательные *должен, обязан*. В литовских текстах в качестве их эквивалентов выступает глагол *turėti*. Ср.: «И наше “богатое” государство *должно* будет заплатить эти несколько десятков миллионов» (Республика № 214, 2009). «Ir mūsų “turtinga” valstybė *turės* sumokėti tuos keliasdešimt milijonų» (Respublika № 256, 2009). «Прокуратура *должна* обрести функциональную связь с исполнительной связью» (Республика № 214, 2009). «Prokuratūra *turi* įgyti funkcinį ryšį su vykdomąja valdžia» (Respublika № 256, 2009).

В процессе анализа микрополей ситуативной модальности выявились случаи их взаимопроницаемости, совмещенности отдельных частных значений и средств их выражения. Наглядным подтверждением данного факта может служить употребление в литовском языке глагола *turėti* в качестве эквивалента русского глагола *мочь*, относящегося к микрополю возможности. Ср.: «Вчера владельцу и директору Вильнюсского строительного общества «Омнистата» Э.Мейрису *могло* исполниться 43 года» (Республика № 213, 2009).

«Vakar Vilniaus statybų bendrovės «Omnistata» savininkui ir direktoriui E.Mejeriui *turėjo sukakti 43-eji*» (Respublika № 255, 2009).

Центральную часть микрополя возможности занимают глагол *мочь* и предикативное наречие *можно*. В литовских газетах в качестве их эквивалентов используется глагол *galėti* (LRŽ: *мочь, быть в состоянии, иметь возможность*) и предикатив *galima* (LRŽ: *можно, возможно, допустимо*). Ср.: «Студенты Вильнюсского университета *могут* получать стипендию за результаты учебы, а также социальную стипендию, стипендии докторантов и резидентов. Однако выплачиваться *может* только одна из них» (Клайпеда № 200, 2007). «Vilniaus universiteto studentai *gali* gauti stipendiją už mokymosi rezultatus, taip pat socialinę stipendiją, doktorantų ir rezidentų stipendijas. Tačiau *gali būti* mokama tik viena iš jų» (Klaipėda № 200, 2007). «Но ты *не можешь* не прислушаться, потому что речь идет о Неринге» (Республика № 214, 2009). «Na, tu *negali* neklausyti, kai šnekama apie Neringą» (Respublika № 256, 2009). «Так *можно* ли сравнивать строительство моста с несколькими санаториями и небольшим аквапарком?» (Республика № 214, 2009). «Tai ar *galėtume* palyginti tilto statybą su keliomis sanatorijomis ir nediduku vandens parku?» (Respublika № 256, 2009).

Важно отметить, что в последнем примере в качестве эквивалента предикативного наречия *galima* в литовском тексте газеты употребляется глагол *galėti* в форме сослагательного наклонения.

Ядерным конституентом микрополя желательности в русском языке является модальный глагол *хотеть* (и его префиксальный дериват *захотеть*), безличный глагол *хочется* (*хотелось*), а в литовском языке в качестве его эквивалента выступает модальный глагол *norėti* (RLŽ: *желать, хотеть, жаждать, лелеять мечту*). Такое же структурно-функциональное положение данные глаголы сохраняют и в исследуемом нами текстовом материале.

Рассмотрим частные модальные значения микрополя желательности, основные среди которых:

1) «*иметь желание выполнить действие*», обозначающее желание в его общем проявлении (собственно желание). Ср.: «*Хочется* сказать самые теплые слова благодарности нашему уважаемому настоятелю А. Гауронскасу, старушкам Ангелине, Гижеле» (Янтарь Балтики № 5, 2005). «*Norisi* pasakyti pačius gražiausias padėkos žodžius mūsų gerbiamam klebonui A. Gauronskui, senutei Angėlinai, senutei Gižėlai» (Gintaras № 5, 2005). «Третий день нас порадовал солнышком, и мы отправились в прекрасный курортный город Палангу.<...> *Хотелось* подольше задержаться в этом городе янтаря, солнца, моря и легенд» (Янтарь Балтики № 5, 2005). «Trečiąją dieną mus pradžiugino saulutė, todėl išvykome į puikų Palangos kurortą.<...> *Norėjosi* kuo ilgiau užtrukti šiame gintaro, saulės, jūros ir legendų mieste» (Gintaras № 5, 2005).

2) «*иметь стремление выполнить действие*», обозначающее интенсивное (активное) желание, определяемое семантическим признаком 'очень'. Ср.: «Он часто подчеркивал, что любит жизнь и *очень хотел бы* жить долго» (Республика № 213, 2009). «Jis dažnai pabrėždavo, kad myli gyvenimą ir pats *labai norėtų* gyventi ilgai» (Respublika № 255, 2009).

3) «*иметь намерение выполнить действие*», обозначающее обдуманное желание, определяемое признаком 'решить'. Ср.: «Мы *хотим* ему помочь и ждем, что Гинтарас поможет нам» (Клайпеда № 222, 2007) «Mes *norime* padėti jms ir laukia, kad Gintaras padės mums» (Klaipėda № 222, 2007).

При отсутствии у субъекта соответствующей предрасположенности к действию реализацию получает отрицательное значение желательности, обобщенное в частном значении «не иметь желания выполнить действие». Ср.: «Я все знаю, но *не хочу* преждевременно излагать конкретные предложения...» (Республика № 214, 2009) «Aš viską žinau, bet *nenoriu* pirma laiko dėti konkretių vienu ar kitu pasiūlymu...» (Respublika № 256, 2009).

Таким образом, центр плана выражения микрополей ситуативной модальности и в русских, и в литовских текстах газет образуют собственно модальные модификаторы,

характеризующиеся емкостью модальной семантики и высокой частотностью. Так, в микрополе возможности наиболее частотны модальные глаголы *mochь* и *galėti*, в микрополе желательности – модальные глаголы *xotetь* и *norėti*. В микрополе необходимости, особенностью которого является его полицентричность, ядерная часть представлена в русских текстах газет модальным предикативом *надо* и отпричастным предикативным прилагательным *должен*, а в литовских текстах модальным предикативом *reikia* и глаголом *turėti*.

Проведенный в данной статье анализ показал, что в литовском и русском языках имеется широкий набор средств выражения модальных значений микрополей необходимости, возможности и желательности. При этом обнаруживается почти их полная эквивалентность. Отмеченные небольшие различия наглядно проявляются в случаях совмещения отдельных значений ситуативной модальности и средств их выражения как в русских, так в литовских текстах рассматриваемых газет, что обусловлено проницаемостью микрополей, диффузностью их границ.

Библиографический список

1. Акуленко В.В. Структура поля интенсивности признака в современном русском языке // Русское языкознание. Киев, 1986. Вып. 13.
2. Бондарко А.В. К теории поля в грамматике – залог и залоговость // Вопросы языкознания. 1972. № 3.
3. Караулов А.Н. Общая и русская идеография. М., 1976.
4. Лопатюк М.В. Ситуативная модальность в романе Ф.М. Достоевского «Преступление и наказание» и в его испаноязычном переводе (функционально-семантический анализ): автореф. дис. ... канд. филол. наук. Калининград, 2009.

Список сокращений

- LRŽ – Lietuvių – rusų kalbų žodynas (Литовско-русский словарь). Vilnius, 2005.
DŽ – Dabartinės lietuvių kalbos žodynas (Словарь современного литовского языка). [Электрон. ресурс] / Lietuvių kalbos institutas. Vilnius, 2005.

Д.А. Розеватов

Балашовский Институт Саратовского Государственного Университета
имени Н. Г. Чернышевского, Россия, Балашов

ЛИТЕРАТУРНАЯ ИГРА КАК КОМПОЗИЦИОННЫЙ ПРИЕМ В РОМАНЕ О.ГЕНРИ «КОРОЛИ И КАПУСТА» (1904)

В статье исследуется прием литературной игры в романе американского писателя О.Генри «Короли и Капуста»

«Король американской новеллистики», О.Генри - один из создателей национального кода, в котором отразились приметы того понимания жизни, какое отличало людей его эпохи и его страны («американский образ жизни»).

В его новеллистики утверждались принципы «закона и порядка» человеческого общежития во имя торжества, национального духа. В его произведениях осваиваются национальные локусы, используются национальные мифологемы.

Первая книга О.Генри – роман «Короли и Капуста». Роман, построенный по принципу циклизации с «локутной конструкцией». В основе – восемь ранних рассказов об американцах в вымышленном, очевидно, Центральноамериканском государстве. В этом романе ярко проявилось художественное мастерство писателя; соединение юмора с мелодрамой, остроумный стиль, яркость красок, социальная острота тематики. Столь же ярко и изобретательно О. Генри использует принцип литературной игры, причем, сам изобретает такую игру, опираясь на балладу « о Морже и Плотнике» Льюиса Кэрролла из

сказки «Алиса в Зазеркалье», в которой Морж предлагает устрицам послушать рассказ о многих вещах:

«Давайте же начнем - сказал Морж, усаживаясь на прибрежном камне. – Пришло время потолковать о многих вещах: о башмаках, о кораблях, о сургучных печатях, о капусте и о королях...» [1, с. 21]

"The time has come," the Walrus said,
"To talk of many things:
Of shoes--and ships--and sealing-wax
Of cabbages--and kings
And why the sea is boiling hot -
And whether pigs have wings." [4, с. 41]

Притча Л. Кэрролла мотивирует названия новелл в романе «есть глава «Корабли», есть глава «Башмаки», в ней уже во второй главе, фигурирует сургуч, и если чего в ней нет, так только королей и капусты. Не потому ли именно эти слова поставлены в заглавии книги? Но автор утешает нас тем, что вместо королей у него президенты, а вместо капусты – пальмы» [1, с. 21]

Разнообразие тем придает книге пестроту и разбросанность, что вовсе не лишает роман социальной остроты и читательской привлекательности. Роман представляет собой объединенный сборник новелл: «Роман написан вроде того, как пишутся иногда стихотворения на заданные слова искусство при этом заключается в том чтобы ловко соединить самые неожиданные и, казалось бы, несоединимые вещи». [3, с. 126]

О.Генри вслед за Уильямом Теккереем играет вместе со своими персонажами: «...экспериментирует со стилем, создавая жанровые гибриды типа мениппеи, каламбуры, обнажая перед читателем технику своего повествования. Цель такой игры двоякая – позабавить читателя и заодно вскрыть запутанные взаимосвязи между реальным и иллюзорным в жизни и в искусстве». [2, с. 12]

Еще один важный элемент литературные игры О.Генри (который перейдет и в его рассказы) - это введение метатекста – в виде авторских объяснений: «Прежде чем опустить занавес над этой комедией, сшитой из пестрых лоскутьев, мы считаем своим долгом выполнить три обязательства, в программе этого тропического водевиля, мы обещали...». [1, с. 190] Сам автор создает комедийную условность, театральность своего текста. Эта степень художественной условности, еще более усилена завершающей XVIII главой «Витаграфоскоп» (название, скорее всего, придумано О.Генри, оно – явный синоним кинематографа). Здесь признание автора в «фрагментарности и раздробленности», его «программы», похожей на поэтику мюзик-холла.

Иронически поданная эффектная концовка «Королей» дает тройную разгадку: захваченный Гудвином и покончивший с собой президент — не Мирафлорес, а мистер Варфильд, жена Гудвина — не актриса Изабелла Гильберт, а дочь Варфильда, деньги не взяты Гудвином (как уверен Вельзевул и склонен думать читатель), а возвращены им страховому обществу. Из этих трех разгадок только последняя определенно ожидается читателем — и то не в своем содержании, а в том, что она должна быть; другие две оказываются совершенно неожиданными. Правда, крошечные намеки, как всегда у Генри, есть — начиная с „присказки“, где говорится о странной могиле и об „этом человеке“ (т.-е. Гудвине), который почему-то следит за чистотой могилы и часто приходит на это место; но при чтении романа читатель склонен видеть загадку в любом пункте — только не в том, где она есть». [3, с. 127]

Итак, сюжетного единства в романе нет, но есть идейное единство: писатель забавно и разнообразно сталкивает два менталитета: «латинос», с его близостью к природе, естественностью, наивностью, и североамериканский, для которого характерна деловитость, верность слову, но какая-то «механичность» души; в романе есть единство стиля — цветистый, забавный колорит «основной стилистический прием Генри (сказывающийся и в диалогах и в самой сюжетной конструкции) — сталкивание очень далеких, друг с другом как

– будто не связанных и в этом смысле неожиданных слов, понятий, предметов, чувств. Неожиданность, как пародийный прием, служит, таким образом, принципом построения самой фразы. Недаром он так избегает последовательных, добросовестных описаний, а герои его иногда говорят совершенно бессвязно, причем такой набор фраз мотивируется особенными обстоятельствами или причинами». [3, с. 136] Единство места – действие происходит в Анчурии, вымышленном «опереточном» государстве. О.Генри забавно и разнообразно сталкивает два менталитета: менталитет «латинос» и североамериканский менталитет. Писатель отдает должное латино-американским романтикам, которые иногда выглядят слишком уж наивными людьми. Это главы «Адмирал», «Редкостный флаг», которые выглядят как юмореска, как история, казалось бы, тупого моряка Фелипе Каррера «...Фелипе Каррера был послан на Землю с половиной ума. Поэтому жители Коралио называли его «El robrecito loco» - беденький помешанный,... что другая его половина находится где-нибудь на небе». [1, с. 99] В этой же главе и прямое высказывание автора об одной из сторон латиноамериканского менталитета «Южные расы не обладают тем особенным юмором, которые находят приятность в несчастьях и увечьях людей. Отсутствием этого юмора объясняется то, что они никогда не смеются, как смеются их братья на Севере, над юродивыми, сумасшедшими, больными калеками». (1, с. 99) Юмор в главе «Редкостный флаг» перерастает в драму несчастного адмирала убитого бандитом. Это почти гоголевская тема – драма «маленького человека».

И еще важный мотив в повести – Анчурия «страна лотоса» «...было приятно сознавать, что прочитанное нисколько не взволновало его. Он радовался, что наконец-то ему удалось победить ту печаль, которая погнала в добровольное изгнание в эту далекую страну лотоса... теперь все равно он вкусил цветов лотоса. Он чувствовал себя превосходно в этой земле вечного жаркого солнца. Те давно минувшие дни, когда он жил в Соединенных штатах казались ему раздражающим сном».[1, с. 40]

Мотив столкновения менталитета «латинос» и североамериканского менталитета проходит сквозь всю книгу, он восходит к одному из древнейших в мировой культуре мотивов – мечта о стране – утопии, о зачарованном царстве, жители которого, поев волшебного лотоса, забывают о всех печалях и прибывают в блаженном состоянии, похожем на сон наяву. Этому состоянию способствует тропический климат, влияние которого огромно, оно опять-таки объясняет (пусть частично) национально латиноамериканский менталитет, Писатель не устанавливает какой-либо иерархии, не принижает однозначно тот или иной менталитет, но показывает их достоинства и недостатки, отражая реальные контакты культур. В героях романа воплотилась специфика психологического склада американца с его практицизмом и энергией, жизненной стойкостью и романтизмом.

Библиографический список

1. О. Генри., Собрание сочинений в пяти томах., Короли и капуста / О. Генри, - М.: Литература, Престиж Книга, 2006. – т. 1., 544 с.
2. В. С. Вахрушев., Уильям Теккерей. Жизнь и творчество / В. С. Вахрушев, - Балашов: Николаев, 2009., - 99 с.
3. Б. М. Эйхенбаум., О. Генри и теория новеллы., Литература: Теория. Критика. Полемика. / Б. М. Эйхенбаум, - Л.: Прибой, 1927. - С. 116-148
4. Lewis Carroll., Through the Looking-Glass / Lewis Carroll, - NY.: Dover., 2007., - 104 p.

ЭМОЦИОНАЛЬНО-ОЦЕНОЧНАЯ ЛЕКСИКА КАК СРЕДСТВО ВЫРАЖЕНИЯ СУБЪЕКТИВНО-МОДАЛЬНЫХ ОЦЕНОК В ГАЗЕТНО-ПУБЛИЦИСТИЧЕСКИХ ТЕКСТАХ¹

В статье на примере анализа газетных текстов рассматривается один из основных функционально-семантических пластов категории модальности – субъективная модальность; выявляются средства выражения субъективно-модальных оценок в тексте, в частности, эмоционально-оценочная лексика.

Интерес лингвистов к коммуникативной стороне высказывания постоянно растет, появляется большое количество работ, посвященных всестороннему изучению прагматической функции языка, среди которых особое место занимают исследования, направленные на изучение категории модальности [см., например: 2; 4; 3; 6; 7; 5; 15 и др.]. И это вполне закономерно, поскольку модальность, являясь семантической категорией, «содержательный объем и функциональная иерархия значений которой определяются смысловой двуаспектностью предложения» [6, 17], отражает сложное взаимодействие между говорящим, содержанием высказывания и действительностью и формирует его коммуникативную перспективу.

В связи с этим обоснованным представляется рассмотрение модальности как сложной семантической категории, состоящей из двух содержательных пластов: номинативной (пропозициональной) модальности и коммуникативной (прагматической) модальности, включающей вопрос, волеизъявление и субъективную модальность [см., например: 7, 7].

Субъективная модальность, выражающая отношения говорящего к высказыванию, непосредственно связана с категорией оценочности, что в свою очередь приобретает, несомненно, важную роль при выявлении средств выражения субъективно-модальных оценок в тексте, особенно в тех его жанрах, где явно эксплицируется точка зрения автора [см., например: 5, 12-20]. К таким текстам относится и газетно-публицистический текст, так как именно в нем наиболее динамично представлены речевые изменения, нельзя также не отметить экспрессивный и оценочный характер газетного текста, его информационную и воздействующую функцию, которая создается особой языковой тканью, сочетанием стандарта и экспрессии [см., например: 9; 11].

Важно также отметить, что успешная реализация современной публицистикой своих основных функций – информации, воздействия и убеждения – возможна при условии прагматической компетенции автора, то есть «способности говорящего оперировать национально-культурными символами и стереотипами как эталонами «хороших» или «плохих» свойств (аксиологический аспект)» и «представлениями, вызывающими положительные или отрицательные эмоциональные реакции (эмотивный аспект)» [17: 11, 21].

Как известно, восприятие окружающей действительности невозможно без участия чувств, поэтому вполне естественно, что автор публикации подает сообщение вместе со своим субъективным отношением к нему. Показ событий дается через «призму» автора, через его опыт, мировоззрение, через его подход к фактам и событиям в зависимости от того, какие «ярлыки» выбирает отправитель – все это оказывает влияние на то, какую картину мира он стремится создать, то есть планирует эффективность сообщения. Естественно, субъективный фактор накладывает отпечаток на организацию высказывания, что реализуется в выборе определенных модально-оценочных средств языка на всех уровнях. Среди достаточно широкого набора экспликаторов субъективной модальности особый пласт занимает эмоционально-оценочная лексика.

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (РФФИ), проект № 09-06-00172-а.

Проследим специфику реализации эмоционально-оценочной лексики на материале аналитические, информационные и обзорные статей российских и региональных изданий «Комсомольской правды» и «Российской газеты» за 2007-2010 гг.

Общеизвестно, что эмоционально-оценочная лексика находится в тесном взаимодействии со спецификой национального мировоззрения как отражением стереотипов общества, системы ценностей, предпочтений, пристрастий и т.д. в языковой картине социума. По мнению Т.Ю. Колясовой, «эмоционально-оценочная лексика в первую очередь передает эмоциональное состояние говорящего, его отношение к ситуации, объекту и т.д., и только после этой функции реализуется информативная составляющая» [10, 8].

Традиционно оценочные значения делятся на два вида: общеоценочные и частнооценочные. Первая группа – прилагательные *плохой / хороший* и их синонимы, вторая – включает в себя слова со значениями, дающими оценку одному из аспектов объекта [см., например: 1, 165-169]. При этом оценки могут быть как собственно модальными, характеризующими высказывание в плане реальности / нереальности отношения его содержания к внеязыковой действительности с точки зрения говорящего, степени достоверности, возможности, необходимости и т.п., так и немодальными, выражающими целый ряд общеоценочных и частнооценочных значениях.

Особенности использования эмоционально-оценочной лексики в газетно-публицистических текстах определяются, с одной стороны, коммуникативно-прагматической установкой автора, с другой – интенциональными возможностями жанра текста [см., например: 14, 11].

Во-первых, данные языковые единицы представлены весьма широко в пределах одного контекста. Например: «Иногда их *корили*, даже обвиняли *в погоне за длинным рублем*. Ну и что это за время, когда длинным считался тот самый рубль, которого хватало на *убогий «Москвич»* или даже *вожделенную*, но от того не менее *тихоходную «Волгу»*, распределяемую среди ударников труда *по дичайшему блату»* (РГ, 16.04.2009). Отметим обилие оценочной лексики, причем лексика эта стилистически разнородная, сведены в один контекст разговорно-просторечные слова (*убогий, корили*) и книжная лексика (*вожделенную*) – в словарных статьях (МАС) данные лексемы сопровождаются пометами *разг.* и *книжн.* Создавая эмоционально-экспрессивный фон, автор использует аллегорическое выражение, в котором фигурирует национальная денежная валюта (*в погоне за длинным рублем*). А фразеологизм жаргонного происхождения (*по блату*) в сочетании с прилагательным в высшей степени проявления признака (*дичайшему*), в свою очередь выражают деонтическую оценку и передают адресату сообщения сигнал о том, что *не должно так поступать*. Ср. также: «Ирану проект тоже *страшно* не нравится – газ идет *в обход* страны, получается *мимо кассы»* (КП, 17.10.2007) – оценочно маркированное предикативное наречие *страшно* + частица *не* выражают отрицательное оценочное значение. Использование синонимичных фразеологизмов (*в обход, мимо кассы*) в значении ‘уклонения от соблюдения, исполнения чего-л.’ (МАС) передают негативное авторское отношение к сложившейся ситуации, при чем контекст приобретает язвительное прочтение.

Во-вторых, они отличаются повышенной степенью выразительности и привязанности как в позитивном (*эффективный, успешный, удобный, практичный, стабильный, небезнадежный, динамично развивающийся, гарантированный, комфортно*), так и в негативном аспекте (*безрезультатный, минимальный, спекулятивный, неэффективный, крах, аутсайдеры, обесценившийся рубль, дешевеющий доллар*). Ср.: «Неготовность России к *эффективному* использованию золотого запаса для поддержки своих денег, ибо он, повторим, в отличие от многих стран мира *минимален*, – похоже, самое неприятное из того, с чем могут столкнуться граждане и экономика в ближайшее время» (РГ, 30.10.2008); «14 лет *динамичной, стабильной* работы коммерческого банка в далеко не простых условиях рынка – само по себе говорит о многом» (КП, 30.10.2007). В первом примере эмоционально-оценочная лексика выражает отрицательное оценочное значение, а во втором – положительное. Интересен тот факт, что в связи с происходящими изменениями в сфере

экономики, в роли экспликатора оценки выступает особенно активно, так называемая, экономическая лексика, которая нашла свое отражение в анализируемых статьях.

В-третьих, в газетно-публицистических текстах возможность использовать закавыченные слова гораздо шире, чем, например, в текстах художественных, при этом читатель воспринимает закавыченные слова как особенные эмоционально-экспрессивные сигналы, расшифровка которых очень часто предполагает обнаружение противоположного сказанному оценочного эффекта или выявления значения «так называемый». Например: «Внешнеполитические *«авансы»*, которые щедро раздавал Обама в ходе президентской гонки, а затем во время инаугурации также, судя по всему, имеют шансы воплотиться в жизнь. Так, лейтмотивом международной части инаугурационной речи нового *«первого лица»* стала справедливость в международных отношениях» (РГ, 29.01.2009). Ср.: «А если предприятие, попавшее в *«белый список»*, окажется на грани банкротства, то государство заботливо подхватит упавшего в пропасть бизнесмена, возьмет на себя его расходы» (КП, 21.02.2009).

В-четвертых, в текстах широко распространено употребление лексических синонимов, что в свою очередь является характерным средством усиления эмоциональной оценки [см., например: 13]. Синонимы, как правило, являются различными по своей стилистической принадлежности, что усиливает интенсивность высказывания, способствует его большему воздействию на адресата. Например: «И все же сквозь моду на *развязанные корпоративы, дежурночинные юбилеи, бессмысленные и нелепые презенты* начинает появляться совсем иная мода. Тонкая и милосердная» (РГ, 17.12.2009) – прилагательные в сочетании с существительными маркированы отрицательно в рамках деонтической оценочной парадигмы со шкалой *должно – не должно*. Ср.: «Участником программы стал Степан – прошел по всем критериям: *молодой, здоровый, с рабочей профессией»* (РГ, 22.10.2009) – положительно маркированные прилагательные со значением гендерной характеристики мужчины. Ср. также: «Казалось, там, на далеких просторах БАМа, Экибастуза, КАТЭЖа, Красноярска, которые еще только предстояло освоить, ждет нечто гораздо более счастливое, чем *скучайшая и засасывающая, засушивающая насмерть* бюрократия, заполонившая Москву и прочие обжитые веси» (РГ, 16.04.2009) – отрицательную оценку прилагательного (*скучайшая*) выражает суффикс *-ейш* в значении ‘чрезмерной степени проявления признака’ а суффикс *-ющ* в лексемах *засасывающая, засушивающая* демонстрирует усиленную степень проявления признака и одновременно включает отрицательную оценку этого признака с точки зрения говорящего [см., например: 16, 67].

В-пятых, для газетного текста характерны оценки неявные, скрытые, поэтому использование фразеологизмов, которые несут более насыщенную эмоциональную нагрузку, чем отдельные слова, является оправданным, к тому же, попадая в специально организованный контекст, они придают экспрессию всему тексту [см., например: 12]. Например: «Российский флот в Севастополе *сматывает удочки* и бесславно уплывает в Новороссийск. Довольны все: Украина оказала неопределимую геополитическую услугу Европе, крымские татары получили свое господство, правда, под протектором Евросоюза, НАТО лишило Россию военной базы в Крыму. Проиграли только наши» (КП, 20.04.2007). Фразеологическое сочетание *сматывать удочки* – прост. экспрес.: уйти, скрыться (ФС) – как языковой фразеологический знак не выражает эмотивно-оценочного отношения (в словарях указание на какую-либо оценку отсутствует), а вот в контексте фразеологизм приобретает отрицательную оценку. Фразеологизм выступает «эмоциогенным» стимулом и контекст получил «язвительное» прочтение, вызывающее, в свою очередь, неодобрение и осуждение бездействия власти, которая ничего не предприняла, для того чтобы отстоять российский флот в Севастополе. Ср., также: «А потому что в России *шагу нельзя ступить*, чтобы кому-нибудь не заплатить, и Вы об этом сами прекрасно знаете» (КП, 13.05.2008). Фразеологическое сочетание *шагу нельзя ступить* в значении ‘невозможно обойтись без чего-л.’ (ФС) является экспликатом семантики *возможности / невозможности*, таким

образом, модальное значение возможности, представляемое фразеологизмом, осложнено экспрессивным эффектом.

В заключение отметим, что эмоционально-оценочная лексика достаточно широко используется в газетно-публицистических текстах, кроме того, разнообразная «лексика с оценочным, экспрессивным и эмотивным компонентами значения позволяет говорящему реализовать широкий спектр прагматических установок» [16, 258-259], соответствующих субъективно-модальной оценке, при этом эмоционально-оценочная лексика воздействует на читателя, заставляет его откликнуться, обращает его внимание на особо значимые темы для автора статьи.

Библиографический список

1. Арутюнова Н.Д. Язык и мир человека. – М., 1999.
2. Бондарко А.В. Грамматическая категория и контекст. – Л.: Наука, 1971.
3. Бондарко А.В. Теория функциональной грамматики. Темпоральность. Модальность. Л.: Наука, 1990.
4. Бондарко А.В. Функциональная грамматика. Л.: Наука, 1984.
5. Ваулина С.С. К вопросу о структурно-содержательной природе языковой модальности (от модальности предложения к модальности текста) // Вестник Калининградского государственного университета. 2004. №1. С. 12-20.
6. Ваулина С.С. Эволюция средств выражения модальности в русском языке (XI — XVII вв.). Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1988.
7. Ваулина С.С. Языковая модальность как функционально-семантическая категория (диахронический аспект). Калининград / Калининград. ун-т, 1993.
8. Вольф Е.М. Функциональная семантика оценки. – М., 1985.
9. Кожина М.Н. Стилистика русского языка. Изд. 3-е, перераб. и доп. М., 1993.
10. Колясева Т.Ю. Эмоционально-оценочная лексика в текстовом пространстве Д.И. Стахеева: Автореф. дис. ... канд. филол. наук. Кемерово, 2008.
11. Костомаров В.Г. Русский язык на газетной полосе. М., 1971.
12. Лопарёва Д. К. Модальность как организующая категория текстового пространства газетного номера (на материале использования ФЕ) [Электронный ресурс]. www.philol.msu.ru/~rlc2001/sec/textolog.htm
13. Лукьянова Н.А. Экспрессивная лексика разговорного употребления: Проблема семантики: моногр. / Н.А. Лукьянова. – Новосибирск: Наука, 1986.
14. Пермагомедова Р.Г. Эмоционально-экспрессивная лексика в политической публицистике (на материале мемуарной книги Н.С. Леонова «Лихолетье»): Автореф. ... канд. филол. наук. Махачкала: Изд-во Дагестанск. гос. педагог. ун-та, 2005.
15. Сергунина Т.А. Речевые средства выражения категории модальности в русском художественном тексте: Автореф. дис. ... канд. филол. наук. Киев, 1990.
16. Смирнова Л.Г. Лексика с оценочным компонентом значения в современном русском языке. – Смоленск, 2008.
17. Телия В.Н. Коннотативный аспект семантики номинативных единиц. – М.: Наука, 1986.

Список источников

КП – «Комсомольская правда»: 20.04.2007; 17.10.2007; 30.10.2007; 13.05.2008; 21.02.2009.
РГ – «Российская газета»: 18.10.2007; 20.03.2008; 30.10.2008; 29.01.2009; 16.04.2009; 22.10.2009; 17.12.2009; 21.01.2010.

ПОЛИЦЕНТРИЗМ ПОЭЗИИ ТЕДА ХЬЮЗА

В статье рассматривается полицентрический мир поэзии крупнейшего английского поэта XX века Теда Хьюза, литературный контекст его творчества, явления герметизма, экзистенциализма и театра абсурда как непосредственно связанных с творчеством автора

Замечательное философское наследие и наследие литературного искусства первой половины XX в. не были потеряны для Теда Хьюза. Его интеллектуальные изыскания продолжают в годы 2-ой мировой войны, а первый поэтический опыт приходится на 50-е гг. XX в.

Наиболее значимые эстетические направления не прошли незамеченными для поэта. Напротив, он впитал большую часть того, что было произведено человеческой мыслью начала столетия. В его поэзии мы находим черты экзистенциальной философии, сюрреалистического искусства. Хьюз замечательно применяет символы, знаком с трансцендентальными романтическими идеями; ему также не чужд метод натурализма. В равной степени он знаком как с элегическими раздумьями, так и с холодными аналитическими предположениями. Его поэзия в широком смысле может казаться близкой эклектизму, но это не так, у Хьюза есть собственный эстетический образ и направление. Тем не менее, чтобы прочесть и правильно интерпретировать поэзию Хьюза, нам придется обратиться не только к почерпнутому из интеллектуального климата эпохи XX в. опыту поэта, но и раскрыть связь с теми поэтами, под чьим непосредственным влиянием Хьюз приобрел собственную индивидуальность как представитель своей эпохи.

Рассматривая поэзию Хьюза, мы обращались к большому числу явлений XX в. и обнаружили определенные связи поэта с другими писателями и поэтами для того, чтобы увидеть единство мира и людей во Вселенной, что и отражено в работах Хьюза. Далее включены краткие обзоры поэтических связей между поэтом и другими мастерами слова, оказавшими в какой-то мере непосредственное влияние на поэзию автора. Фрэнк Кермод, крупный английский литературовед, отмечает влияние Д.Г. Лоуренса, Р. Грейвза, Эдварда Томаса как непосредственно оказавших влияние на творчество Теда Хьюза. В творчестве автора можно проследить также и другие эстетические связи, характерные для мировоззрения поэта. Это: Сенека и его идеи, касающиеся судьбы, рока, неопределенности; американская поэтесса Эмили Диккинсон, где в дисгармонии ее поэм выражается точка зрения на дисгармонию окружающего мира и рассматриваются вечные проблемы жизни и смерти. Что же связывает поэзию этих двух авторов? На наш взгляд, глубокое убеждение в великой исцеляющей силе живой природы; оба автора в повседневности, мелочах жизни увидели ее грандиозные проявления. Но на фоне художественного пространства работ Хьюза появились новые течения, они состязались с автором и впитывали лучшее от него. Это его соотечественник Дилан Томас, проповедовавший сопротивление и непокорность смерти. В его творчестве прослеживается идея о непобедимой незавоеванной природе, духе надежды. Можно предположить, что корни стихотворения Теда Хьюза «March morning, unlike others» («Мартовское утро, непохожее на другие») из сборника «Moortown» («Муртаун») берут начало именно здесь. Также нет сомнения в том, что особенно в раннем поэтическом сборнике «The Hawk in the Rain» («Ястреб под дождем») голос Хьюза сливается воедино с голосом Д. Томаса, но здесь Хьюз по-своему интерпретирует человеческую историю. За основу здесь берутся мифологические темы из Библии, античности. «Вы движетесь по кругу и в конце пути вас ожидает смерть», - говорит Хьюз.

Мифологизм Хьюза можно обнаружить в сборнике «Prometheus on His Rock» («Прометей на своей скале») и в других книгах - «Ворон», «Пещерные птицы», «Адам и священная

девятка», «Муртауне». Здесь корни мифологии Хьюза восходят к романтической мифологии У. Блейка, его аллегории о духовном состоянии человечества. У. Блейк стремился сочетать возвышенный разум эпохи Просвещения и романтизм.

В его художественном мире мы обнаруживаем несколько художественных моделей мира: сборники “The Hawk in the Rain” («Ястреб под дождем») и “Lupercal” («Люперкал»), “Wodwo” («Вудву»), «Season Songs» («Песни времен года»), (“What Is the Truth”) (“Что есть истина») - это стихи о животных и природе, а модель мистического характера - например, в стихотворении «The Thought-Fox» («Мысль-лиса»), «The Black Coat» («Черное пальто») и др.. В сборниках 1980-х гг. прослеживается модель иного взгляда на мир: «человек естественно входит в природу, через нее — во Вселенную как ее неотъемлемая познающая часть» [1, с. 420]; в частности, в сборниках «The Remnants of Elmet» («Останки Элмета») (1979) и «Moortown» («Муртаун») (1979) выражается точка зрения автора на то, что все в мире находится в бесконечном цикле умирания и рождения вновь. В этих сборниках, в отличие от предыдущих книг Хьюза, человек — естественная часть Вселенной, природы, центр которой везде, а периферия — нигде. Противостояние человека хаосу мироздания, коллизия между естественными циклами бытия (рождение — воспроизводство — смерть) и «знанием смерти» находит отражение в этих сборниках. В сборнике «Муртаун» - поиск смысла жизни человека, а насилие — это принцип, на котором зиждется Вселенная, и он же (этот принцип) правит в мире животных.

Творчество Хьюза, начавшееся в 50-е гг., совпадает с периодом распространения абсурдизма в европейской литературе. В Англии появляется театр абсурда, еще раньше он появляется во Франции. Абсурд человеческого существования является предметом философских изысканий экзистенциализма: бессмысленность и пустота человеческой жизни, страх, глобальное одиночество — все это можно выявить в стихах Хьюза. Поэт, который так внимательно и глубоко изучил мир природы, предстает неожиданно в поэтическом цикле «Крылья» («Wings»), посвященных Сартру, Кафке и Эйнштейну, этим трем — философу, писателю и выдающемуся ученому следовало продемонстрировать «крылья» человечества, но в поэзии Хьюза этого не происходит. Они представляют собой «сломанные крылья», «огромные тени» (“broken wings”, huge shadows”). О чем бы Хьюз ни писал, там всегда присутствует чувство опасности, что сразу же повышает динамику повествования стихотворения и усиливает напряженный драматизм. Такое чувство опасности также происходит из Черного Зверя (“Black Beast”) человеческих инстинктов. А герметизм является его идеологической установкой; идеи герметизма он проводил в своем творчестве: земля и телесный мир представляют собой злое начало, темноту, а человек как правитель земного мира подчиняется законам рока, проявляющихся в непрерывном чередовании рождения и смерти. Примером тому служат стихотворения «Ouija» (“Доска оракула»), “Horoscope”, («Гороскоп»), “Black Coat” («Черное пальто»), “Totem” («Тотем») сборника «Birthday Letters» («Письма ко Дню рождения»).

Герметизм — это учение о высших законах природы, а абсурдизм предполагает, что законов в мире нет; это дает нам право утверждать, что поэзия Т. Хьюза тяготеет к множественности точек зрения на мир: художественный мир автора не имеет единого центра, единого взгляда на мир. Мир Хьюза неповторим, т. к. он многообразен. Его интересует история и современность, миф в традиционном понятии. Творчество автора тяготеет к полицентризму, созданию полицентрического художественного мира как представлению о том, что в мире нет единой точки зрения на жизненные явления, т. е. мир представляется как смещение множества точек зрения. Такая картина соответствует понятию **ризомы**, что характерно для эстетики постмодернизма. («Ризома» - одно из понятий постмодернизма, термин, означающий запутанную корневую систему растения, где нет ни единого центра, ни начала, ни конца. Одним из свойств ризомы является множественность).

Автор прошел через события середины и второй половины ушедшего столетия, и многообразие его поэтических тем и образов помогает нам увидеть мир в его многообразии и понять, что все это многообразие есть лишь признак единства мира.

Список литературы:

- Английская литература. 1945-80. /Ответ. Редактор А.П. Саруханян/. - М.: Наука, 1987. - 510с.
- Bentley Paul. The Poetry of Ted Hughes: Language, illusion and beyond. - London: Longman, 1998. - 129 с.
- Cox C.B. And Dyson A.E. The Pracrical Criticism of Poetry. - London: Arnod, 1972. - 199 с.

СЕКЦИЯ ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

С.А. Афанасьева

Московский городской педагогический университет, Россия, Москва

ИНСТИТУТ УПОЛНОМОЧЕННОГО ПО ПРАВАМ ЧЕЛОВЕКА В ГОРОДЕ МОСКВЕ

В данной статье рассматривается процесс становления и развития института Уполномоченного по правам человека в городе Москве как гаранта защиты прав и свобод человека и гражданина на территории города Москвы. Особое внимание уделяется проблемам функционирования этого института

Главная цель деятельности Уполномоченного по правам человека – обеспечение гарантий государственной защиты прав и свобод граждан, их соблюдения и уважения государственными органами, органами местного самоуправления и их должностными лицами, а также защита и восстановление нарушенных прав и свобод. Уполномоченный по правам человека способствует: восстановлению нарушенных прав; совершенствованию законодательства Российской Федерации о правах человека и гражданина; гармонизации его с общепризнанными принципами и нормами международного права; выявлению нарушенных прав; устранению выявленных нарушений; правовому просвещению в области прав и свобод человека, совершенствованию форм и методов их защиты.

Уполномоченный по правам человека не должен заниматься никакой политической деятельностью, по определению он должен находиться вне политики. Его главная обязанность – отстаивать права и свободы человека, как их определяют конституция и законы государства, независимо от своих политических взглядов и убеждений. Не являясь членом политических партий или иных общественных объединений, преследующих политические цели, не участвуя в политических публичных акциях и не выказывая предпочтения каким либо политическим лозунгам, Уполномоченный по правам человека обязан выступать с осуждением тех взглядов, отстаивание которых, по его мнению, чревато нарушением отдельных видов прав и свобод человека.

Федеральный конституционный закон «Об Уполномоченном по правам человека в Российской Федерации» предусматривает возможность учреждения должности Уполномоченного по правам человека в субъекте Российской Федерации в соответствии с Конституцией (уставом), законом субъекта Федерации (статья 5). Так, в городе Москве как самостоятельном субъекте Российской Федерации 15 апреля 2009 года был принят закон «Об

Уполномоченном по правам человека в городе Москве», вводящий с 1 октября 2009 года в городе Москве должность Уполномоченного по правам человека.

К основным задачам деятельности Уполномоченного по правам человека в городе Москве закон относит:

- содействие восстановлению нарушенных прав и свобод человека и гражданина;
- подготовку и внесение предложений по совершенствованию нормативных правовых актов города Москвы, затрагивающих права и свободы человека и гражданина, приведению их в соответствие с Конституцией Российской Федерации и общепризнанными принципами и нормами международного права;
- содействие обеспечению условий и гарантий соблюдения прав и свобод человека на территории города Москвы;
- осуществление правового просвещения по вопросам прав и свобод человека и гражданина;
- участие в межрегиональном и международном сотрудничестве в области прав человека и содействие его развитию;

- информирование общественности о состоянии соблюдения и защиты прав и свобод человека и гражданина [1].

С введением в городе Москве поста Уполномоченного по правам человека должность Уполномоченного по правам ребенка в городе упразднилась, перестала существовать. Проблемами детей в городе Москве также занимается Уполномоченный по правам человека в городе Москве, в связи с чем, приоритетным в его деятельности является защита прав, свобод и законных интересов ребенка.

Законом устанавливается, что на должность Уполномоченного по правам человека в городе Москве назначается лицо, являющееся гражданином Российской Федерации, не моложе 30 лет, имеющее высшее профессиональное образование, опыт защиты прав и свобод человека и гражданина, обладающее общественным авторитетом.

Необходимость создания такого института в городе Москве, на наш взгляд, была очевидна, так как проблем, связанных с соблюдением прав и свобод человека и гражданина на территории города, возникало и возникает достаточно много. Обращения граждан в связи с нарушением принадлежащих им прав и свобод направлялись федеральному Уполномоченному или, что еще хуже, вообще никуда не направлялись. К примеру, за 2007 год Уполномоченному по правам человека Российской Федерации больше всего жалоб поступило из города Москвы – 12,1 %; количество жалоб на 100 тысяч человек населения было выше среднего значения – этот показатель составил 33 жалобы [2]. Обеспечить, таким образом, равный доступ граждан к системе государственной защиты прав и свобод человека было практически невозможно. Не смотря на то, что в городе Москве работала общественная приемная при Уполномоченном по правам человека в Российской Федерации, задачей которой являлось бесплатное юридическое консультирование граждан по вопросам соблюдения и восстановления их прав и свобод, добиваться ожидаемого эффекта не всегда удавалось.

Учреждение должности Уполномоченного по правам человека в городе Москве позволяет оперативно реагировать на нарушения прав жителей столицы, способствует дальнейшему развитию механизма защиты и дополнительных гарантий прав человека в городе Москве. Введение в городе Москве должности Уполномоченного по правам человека и наделение его некоторыми властными полномочиями, например, правом законодательной инициативы по вопросам реализации прав и свобод граждан, является важным шагом по совершенствованию гарантий защиты прав и свобод граждан. Необходимо отметить, что процесс становления и развития этого института в городе Москве прошел достаточно долгий и «тернистый» путь. На наш взгляд, главным противником введения института Уполномоченного по правам человека в городе Москве выступала московская исполнительная власть. Её руководители, похоже, то ли не «горели желанием» получить неподконтрольный им государственный правозащитный институт, то ли не вполне понимали его значение [3]. Представляется, что московская администрация осознанно не желала создавать орган, наделенный правом оценивать действия власти. В Уставе города Москвы даже отсутствовало положение, предусматривающее институт Уполномоченного по правам человека в городе Москве. Работа над законом города Москвы «Об Уполномоченном по правам человека в городе Москве» хоть и велась, но слишком медленно.

Вместе с тем, Москва со своими 10 миллионами жителей, особенностями мегаполиса, в котором проживают представители свыше 140 национальностей, это, по сути, государство в государстве – характеризовалась множеством нерешенных проблем и массой конфликтов при реализации прав и свобод человека и гражданина. Московская администрация просто не справлялась с непрерывным потоком жалоб и обращений о нарушениях прав столичных жителей.

С 6 февраля 2002 года на территории города осуществлял свою деятельность Уполномоченный по правам ребенка в городе Москве, должность которого была учреждена 3 октября 2001 года. Закон города Москвы «Об Уполномоченном по правам ребенка в городе Москве» к основным целям деятельности Уполномоченного по правам ребенка относил:

обеспечение гарантий государственной защиты прав, свобод и законных интересов ребенка в городе Москве, признание и соблюдение этих прав, свобод и законных интересов органами государственной власти, органами местного самоуправления города Москвы, их должностными лицами, организациями города Москвы.

Примечателен тот факт, что почти год Уполномоченный по правам ребенка города Москвы, приравненный по статусу практически к министру московского правительства, не имел своего постоянного местонахождения. Правда, иногда он работал в кабинетах разных московских депутатов, которые на время уступали бездомному чиновнику свой красивый деревянный стол с полированной столешницей [4]. И лишь распоряжением Правительства Москвы от 29 ноября 2002 года Уполномоченного по правам ребенка и его аппарат временно разместили в офисе на Новом Арбате.

Скандалом обернулось рассмотрение в Московской городской Думе в 2008 году ежегодного доклада Уполномоченного по правам ребенка в городе Москве Алексея Голованя. Свое недовольство жесткими формулировками документа высказали правоохранительные органы, а депутаты Мосгордумы предложили омбудсмену найти иную форму изложения и исправить злополучные формулировки. Однако Алексей Головань отказался что-либо менять, аргументируя это тем, что «доклад не должен быть постановлением Мосгордумы, чтобы под ним подписались депутаты. Он может кому-то нравиться, кому-то не нравиться, но я не вижу оснований для изменения его формулировок»[5].

Таким образом, несмотря на весьма успешную, на наш взгляд, проделанную работу по защите прав и свобод детей в городе Москве, московский омбудсмен сталкивался с вопиющим беззаконием и бесчинством властей. В первую очередь имело место нарушение принципов независимости, справедливости и объективности в его деятельности. По сути, отдельные чиновники, посредством давления, предпринимали попытки выставить ситуацию в выгодном для них цвете, тем самым, забывая о правах и свободах детей, гарантированных как федеральным, так и законодательством города Москвы.

С 2005 года в городе Москве начала свою работу Комиссия по правам человека при мэре Москвы. Идея создания аналога Комиссии по правам человека при Президенте Российской Федерации (сейчас ее переименовали в Совет при Президенте Российской Федерации по содействию развитию институтов гражданского общества и правам человека) прорабатывалась в городе уже давно, еще с середины 1990-х, но реализовалась лишь в конце 2004 года. Комиссия по правам человека при Президенте Российской Федерации действует с 1993 года. Ее основная цель – содействие реализации главой государства его полномочий как гаранта прав и свобод человека и гражданина. В процессе своей деятельности Комиссия принимала активное участие в защите прав и свобод человека и гражданина.

В соответствии с положением о Комиссии по правам человека при мэре Москвы от 31 декабря 2004 года Комиссия образована с целью обеспечения реализации Мэром Москвы и Правительством Москвы полномочий по реализации, обеспечению и защите прав и свобод человека и гражданина на территории города Москвы. Основными задачами Комиссии являются: оказание содействия Мэру Москвы в создании условий для реализации прав и свобод человека и гражданина на территории города Москвы и контроля за их соблюдением; ведение мониторинга по вопросам их соблюдения и защиты; подготовка предложений по совершенствованию деятельности органов исполнительной власти и органов местного самоуправления в городе Москве по реализации прав и свобод человека на территории столицы; систематическое информирование Мэра Москвы о положении дел в области их соблюдения; обеспечение взаимодействия органов государственного управления с неправительственными организациями по вопросам их реализации; участие в укреплении международного сотрудничества в области их обеспечения; содействие правовому просвещению жителей города Москвы; рассмотрение обращений по вопросам обеспечения и защиты прав и свобод человека и гражданина.

Проблема заключается лишь в том, что Комиссию по правам человека при мэре Москвы сложно рассматривать в качестве самостоятельной и тем более независимой от исполнительной власти структурой. Ведь она действует на основании не закона, а положения, утверждаемого Мэром Москвы, очевидно, что ее функции «замкнуты» именно на него. Положение Комиссии по правам человека при мэре Москвы, на наш взгляд, является в силу этого весьма двойственным. Кроме того, небольшое количество обращений в Комиссию по правам человека свидетельствует о том, что существует необходимость популяризации ее деятельности в средствах массовой информации. Интересен и тот факт, что пост столичного Уполномоченного по правам человека занял Александр Музыкантский, бывший префект Центрального округа Москвы, бывший министр Правительства города Москвы. Его кандидатуру предложил Мэр столицы, а депутаты Московской городской Думы большинством голосов проголосовали «за». Претендентов на эту должность было всего два, одного из которых предложил Мэр города, другого – оппозиционная фракция Московской городской Думы. Еще до начала голосования вторая кандидатура была снята выдвигавшей его фракцией.

Кроме того, «столичные депутаты почему-то сочли, что мегаполису нужнее «взрослый» правозащитник», упразднив должность Уполномоченного по правам ребенка в городе Москве, возложив обязанности по защите прав детей на новую службу Уполномоченного по правам человека в городе Москве. Официальным объяснением этого является версия о том, что две службы в период кризиса – это перебор, а подобный опыт уже имеется в некоторых субъектах Российской Федерации (Ростовская область, Пермский и Красноярский края). Правозащитники же считают, что причиной этого послужили ежегодные доклады Уполномоченного по правам ребенка в городе Москве, критикующие действия властей города. В Открытом письме общественных организаций в защиту упраздненного института прямо написано: «Мосгордума публично продемонстрировала глубокое непонимание позиции государства в области прав ребенка, приняв закон, полностью перечеркивающий все предшествующие усилия государственной власти по повышению уровня защиты прав детей...»[6]. Так, в городе Москве не был предусмотрен даже переходный период на время избрания омбудсмана общей компетенции и создания его аппарата. В настоящее время столичных детей защищает только федеральное законодательство, что является недостаточным.

Таким образом, на наш взгляд, деятельность Уполномоченного по правам человека в городе Москве должна дополнять существующие средства защиты прав и свобод граждан. А обеспечение реализации прав и свобод человека и гражданина на территории города Москвы напрямую зависит от эффективности работы различных органов власти и городских структур.

Библиографический список

1. Закон города Москвы от 15.04.2009 №6 «Об Уполномоченном по правам человека в городе Москве» // Ведомости Московской городской Думы, 17.07.2009, №6 (182)
2. Доклад Уполномоченного по правам человека в Российской Федерации за 2007 год. – М., 2007.
3. Доклад Уполномоченного по правам человека в Российской Федерации за 2005 год. – М., 2005.
4. Милашина Е. Чиновник против чиновников./ Новая газета. № 29 от 25.04.2003.
5. Петренко В. Безграмотные судьи заткнули омбудсмана. Общество. от 02.04.2008.
6. Нестерова О. Дети не пишут жалобы./ Российская газета. №4996 (172) от 15.09.2009.

СУДЕБНОЕ ПРАВОТВОРЧЕСТВО В РОССИЙСКОЙ ПРАВОВОЙ СИСТЕМЕ

В связи с конвергенцией современных правовых систем, а также в силу значительных изменений в политической, экономической и социальной сферах жизни, система источников российского права стала претерпевать значительные изменения. Место и роль судебного правотворчества в российской правовой системе – вот вопрос, который пока остаётся открытым в теории и практике современного российского права

Проблемы и тенденции конвергенции современных правовых систем с каждым годом становятся всё более актуальными и очевидными. Анализ развития национальных правовых систем достоверно даёт понять исследователям, что в мире усиливаются процессы интеграции и в этом направлении. Особенно в последнее время, в результате развития международного права, торговых и экономических связей между странами наблюдается тенденция к сближению правовых систем различных стран[7].

Но, прежде всего, стоит отметить факт сближающегося развития двух базовых, качественно противоположных правовых систем – романо-германской и англо-саксонской. В настоящее время в странах англо-саксонской правовой системы наряду с судебным прецедентом, являющимся официальным источником права, стали широко применяться статуты, роль закона стала усиливаться[5].

Правовая система Российской Федерации не стала исключением из этого процесса. В этой связи автор обратил своё внимание на феномен судебного правотворчества в России.

Система источников российского права уже давно стала претерпевать значительные изменения на практике, хотя эти тенденции и не признаны в официальной доктрине права. Российская правовая наука и практика ещё не выработали однозначного понимания доктрины судебного прецедента. Относя Россию к континентальной системе права, юридическая наука в основном отрицает судебное правотворчество. В то же время, в российских арбитражных судах введены элементы прецедентного права, а Пленумы Верховного Суда РФ и Высшего Арбитражного Суда РФ наделены полномочиями по обобщению судебной практики, а также даче разъяснений судебной практики, кроме того, не стоит забывать о решениях Конституционного Суда РФ, имеющих особую правовую природу и статус[6], а также факт официального признания обязательной юрисдикции Европейского Суда по правам человека, в соответствии с которым российским судам необходимо учитывать прецедентную практику этого Суда.

В настоящее время по проблеме судебного правотворчества российские ученые занимают неоднозначную позицию. Изучив научную литературу, можно выделить три основные точки зрения, которым придерживаются ученые – позиция однозначного отрицания места судебного правотворчества в российской правовой системе, оставляющая за судами только функции толкования и правоприменения (С.С. Алексеев, А. Безина, С.Л. Зивс, В.В. Лазарев и др.); позиция признания важной роли судебного правотворчества (А.А. Белкин, Л.С. Явич, Р.З.Лившиц), и, наконец, позиция, исключающая судебное правотворчество, но при этом предлагающая необходимость учета форм и видов судебной практики при принятии актов применения права (С.Н. Братусь, А.Б. Венгеров, В.С. Нерсесянц).

Следует отметить, что на современном этапе развития правовой науки не выработан более общий, универсальный подход, способный эффективно разрешить указанную проблему,

Современные сторонники судебного правотворчества (Р.З.Лившиц) ссылаются, прежде всего, на наличие большого количества пробелов в российском законодательстве, полагая, что именно суд как третья ветвь государственной власти вполне имеет право восполнить эти пробелы, поскольку имеет возможность более оперативно реагировать на столь быстро изменяющиеся общественные, политические и экономические отношения. Кроме того, такие

учёные как К.Цвайгерт и Х.Кетц, Р.Давид и К.Жоффре-Спинози придерживаются сходной позиции, согласно которой неспособность современного законодателя своевременно и оперативно реагировать на быстро изменяющуюся действительность, является катализатором развития судебного правотворчества[9].

Противники данной позиции (В.С. Нерсесянц) утверждают, что «суд не законодательствует и не управляет, а применяет право».

Тем не менее, в России в настоящее время прецедентное значение имеют решения Конституционного Суда РФ, а Постановления Пленумов Верховного Суда РФ и Высшего Арбитражного Суда РФ являются своеобразными нормативными правоположениями, имеющими силу источника права.

Дискуссии о том, создаёт ли суд новое право, наделён ли он правотворческими полномочиями, с каждым годом приобретают новое значение.

Однако большой резонанс данная проблема приобрела именно в последние годы. В 2008 году Пленум Высшего арбитражного суда РФ[1] решил, что установленная им практика применения законодательства является вновь открывшимся обстоятельством. То есть уже принятые и вступившие в законную силу решения нижестоящих судов могут быть пересмотрены, если Президиум Высшего Арбитражного Суда РФ принял противоположное решение. Данное введение в арбитражах элементов прецедентного права вызвало спор в Конституционном суде, куда в декабре 2009 года подали жалобу сразу четыре предприятия. Тем не менее, у судей Высшего Арбитражного Суда РФ такая реакция не вызывает опасений. Согласно позиции судьи ВАС РФ Дедова Д.И., данное Постановление №14 преследует исключительно утилитарную цель — освободить Президиум ВАС РФ от рассмотрения тех дел, по которым уже выработана позиция Высшего Арбитражного Суда РФ. Правовая позиция содержится в постановлениях Пленума и Президиума ВАС РФ по конкретным делам. Значит, формально полномочия коллегии судей ВАС РФ возрастут. Но это только формально, поскольку они самостоятельно не формируют правовые позиции, эта прерогатива остается за Пленумом и Президиумом ВАС РФ[3].

Также стоит отметить, что доклад Председателя Высшего Арбитражного Суда РФ А.А. Иванова, сделанный на международной практической конференции «Судебное решение и правотворчество» (Казань, 24 апреля 2009г.)[4], в котором он высказал свою позицию относительно прецедентного характера решений арбитражных судов, а также способов влияния судебных актов на социальные отношения, вызывает немало вопросов, как у сторонников, так и у противников роли судебного правотворчества в России.

На данном этапе стоит признать, что существующая в Российской Федерации система судостроительства привела к тому, что реализация судами общей юрисдикции и арбитражными судами одних и тех же норм права часто существенно различается. И это, к большому сожалению, не служит делу единообразного применения норм права на территории Российской Федерации, что, в конечном счете, подрывает основы законности и авторитет государственной власти, формирует нигилистическое отношение к закону и праву в целом.

Проводимые в последнее время в России преобразования доказывают, что уже давно в нашем обществе назрела острая необходимость разработки новых, универсальных подходов к уяснению места судебной практики в системе правотворчества, в целом – роли и места судебного правотворчества в российской правовой системе.

Библиографический список

1. Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 14.02.2008 N 14 "О внесении дополнений в постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 12.03.2007 N 17 "О применении Арбитражного процессуального кодекса РФ при пересмотре вступивших в законную силу судебных актов по вновь открывшимся обстоятельствам".
2. Давид Р., Жоффре-Спинози К. Основные правовые системы современности. М., 1967.
3. Дедов Д.И. Роль правовых позиций Высшего Арбитражного Суда РФ в правоприменительной практике// Арбитражное правосудие в России. – 2008. –№5.
4. Иванов А.А. Роль судебных актов высших судов в развитии российского права// Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. – 2009. –№10.

5. Кросс К. Прецедент в английском праве. Учебник. – М.: Норма, 2005.
6. Лазарев Л.В. Некоторые спорные вопросы теории и практики конституционного правосудия// Вестник Конституционного Суда РФ. – 1997. – №3.
7. Саидов А.Х. Введение в основные правовые системы современности. Научное пособие. – Ташкент: международные отношения, 2003.
8. Сивицкий В.А., Терюкова Е.Ю. Решения Конституционного Суда РФ как источники конституционного права РФ // Вестник Конституционного Суда РФ. - 1997. - № 3.
9. Цвайгерт К., Кетц Х. Введение в сравнительное правоведение в сфере частного права: В 2 т. Т.1. Основы. М.: Международные отношения, 2000.

О.В. Борисенко

Московский Государственный Социально-Гуманитарный Институт Россия, г.Москва

ЗАЩИТА ПРАВ СУБЪЕКТОВ ПЕРСОНАЛЬНЫХ ДАННЫХ

Статья посвящена защите прав субъектов персональных данных, проблемам, возникающим при их защите, способам совершенствования законодательства в этой области, а так же ситуациям, в которых граждане должны соблюдать бдительность для обеспечения конфиденциальности своих персональных данных.

Известный афоризм гласит: «Кто владеет информацией, тот владеет миром». Информация, являясь неперенным условием социальной жизнедеятельности людей, предметом их постоянного внимания, существует столько же, сколько существует общество. Она сопровождает любые социальные отношения, определяет решения и действия индивида.

В настоящее время принято говорить о существовании так называемой информационной среды обитания человека. Сейчас, когда информационные технологии стали повсеместно доступны, они распространились практически на все области общественной деятельности. Непрестанно растет количество и объемы различных баз данных, немалое количество которых содержат информацию персонального характера. Это сведения о гражданах, в т.ч. базы различных государственных органов: министерств юстиции, здравоохранения и социального развития, внутренних дел, иных служб и ведомств. Органы власти и управления, руководствуясь в процессе своей деятельности интересами общества и государства, собирают необходимые сведения о гражданах, формируют различные электронные базы их персональных данных, а в результате - обладают исчерпывающей информацией об их социальном и имущественном положении.

Стремление знать о частной жизни своих граждан как можно больше информации для управления массами было свойственно государству во все времена. Джордж Оруэлл в антиутопии «1984» вообразил страшное общество, где место Бога занимает власть как таковая. Где бы ты ни был, что бы ты ни делал — большой брат видит тебя! Идея тотального контроля государства за своими гражданами испокон веку искушала политиков и философов. Платон в трактате «Государство» представил город, где каждый будет делать то, что предписано, и все сообща смотреть друг за другом. История свидетельствует, что попытки использования личных (персональных) данных граждан, сведений об их частной жизни уже неоднократно предпринимались в практике деятельности различных политических режимов

Стремление накапливать и систематизировать персональную информацию о своих гражданах свойственно не только государственным органам. Так, коммерческие предприятия: операторы сотовой связи, банки, страховые общества и многие другие компании хранят в собственных базах данных исчерпывающую информацию о своих клиентах и пользователях.

Вместе с тем, любая систематизированная социально значимая информация может быть использована как на благо, так и во вред людям. Сегодня любой желающий может практически беспрепятственно (и недорого) купить компакт-диск, содержащий персональную информацию. Это может быть, например, база данных с анкетными данными клиентов оператора связи либо сведения из поисковой системы ГИБДД. Сеть Интернет наполнена сайтами, предоставляющими доступ к подобной информации.

Более того, персональные данные могут быть использованы и используются в преступных целях. Существующая ситуация способствует широкому распространению мошенничества, направленного против самых различных категорий граждан: престарелых, инвалидов, предпринимателей, автомобилистов... Мошенничество с использованием персональных данных не оставляет в покое даже умерших.

Тем не менее, следует признать, что формирование и использование электронных баз, содержащих персональные данные, - объективный процесс, который уже давно происходит во всех развитых странах мира.

Иностранные государства успешно защищают своих граждан от преступлений, использующих персональные данные. Так, например, в США с 1974 года действует Закон о защите частной жизни человека, строго регламентирующий порядок обработки любой информации о гражданах. Примерно в это же время аналогичные законы были приняты и во многих государствах Западной Европы. 28 января 1981 г в Страсбурге Совет Европы принял Конвенцию о защите физических лиц при автоматизированной обработке данных – международный правовой акт, гарантирующий неприкосновенность частной жизни при автоматизированной обработке персональных данных. Документ был подписан ведущими европейскими державами.

В Российской Федерации также существует нормативно-правовая база, предусматривающая защиту прав субъектов персональных данных. Конституция РФ, принятая в ходе всенародного голосования 12 декабря 1993 года, гарантирует неприкосновенность частной жизни граждан. Данная гарантия находится под защитой государства. Частным случаем этого обязательства государства является защита персональных данных граждан.

7 ноября 2001 года упомянутая выше европейская конвенция о защите физических лиц при автоматизированной обработке данных была подписана от имени Российской Федерации. 19 декабря 2005 г. она была ратифицирована Государственной Думой. Вслед за этим, 27 июля 2006 г, был издан Федеральный закон № 152-ФЗ «О персональных данных», который вступил в силу 26 января 2007 г. В соответствии с ним, надлежащая защита персональных данных – это прямая обязанность компаний и ведомств, осуществляющих хранение и обработку такой информации. За несоблюдение требований данного Федерального Закона предусматривается серьезная (в т.ч. уголовная) ответственность.

Таким образом, правовая база, обеспечивающая защиту наших с вами персональных данных, в Российской Федерации есть и она постоянно развивается. Кроме того, существуют специализированные государственные органы, обеспечивающие соблюдение действующего законодательства о защите персональных данных: Федеральная Служба Безопасности Российской Федерации (ФСБ), Федеральная служба по техническому и экспортному контролю (ФСТЭК), Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор). ФСБ и ФСТЭК совместно вырабатывают технические нормы, которым должны соответствовать информационные системы, в которых хранятся и обрабатываются персональные данные. На Роскомнадзор возложены функции контроля соблюдения норм законодательства в сфере защиты персональных данных.

Однако, несмотря на уже предпринятые меры, существующие проблемы в области защиты персональных данных пока еще нельзя признать решенными. Так, по итогам проведенных Роскомнадзором в 2009 году проверок деятельности кредитных организаций, нарушения требований законодательства в области персональных данных были выявлены в

63% случаев. В 8 случаях материалы проверок были направлены для рассмотрения в органы прокуратуры.

Нарушения в этой области могут возникать в силу несовершенства законодательства о защите прав субъектов персональных данных. Существует множество пробелов и спорных вопросов, обусловленных, в частности, отсутствием четких определений в законе «О персональных данных». Так, в Законе различаются персональные данные, позволяющие идентифицировать их субъекта и имперсонифицированные персональные данные. Однако не определено, какой информации достаточно для идентификации субъекта персональных данных. В результате, при разных обстоятельствах, например, подпись гражданина может быть отнесена либо не отнесена к персональным данным, так же как и запись с камеры видео наблюдения, установленной в магазине.

Еще одной распространенной проблемой является наличие правовых коллизий, связанных с обработкой персональных данных. Роскомнадзору часто приходится давать ответы на разнообразные обращения граждан, среди них нередко фигурируют жалобы на неправомерную передачу персональных данных третьим лицам. Согласно закону «О персональных данных» оператор персональных данных не вправе передавать данные третьим лицам без письменного на то согласия субъекта персональных данных. Например, в настоящее время, в связи с произошедшим экономическим кризисом, многие банки столкнулись с проблемами невыплаты кредитов. Для решения спорных ситуаций банки сотрудничают с коллекторскими агентствами, передавая им персональные данные должника без его на то письменного согласия. Встречаются ситуации, когда кредитные организации используют персональные данные клиентов для рассылки информационных материалов рекламного характера. С другой стороны, ссылаясь на нормы Закона о защите персональных данных, недобросовестный кредитор может попытаться уйти от ответственности.

В условиях «размытости» законодательных норм правоприменительная практика для защиты прав и законных интересов граждан может формироваться на основе прецедентов. Так, например, мировым судьей одного из судебных участков г. Москвы вынесено постановление о привлечении к административной ответственности контрагента банка, осуществляющего рассылку информационных материалов рекламного характера банка в нарушение положений Федерального закона и назначении административного наказания в виде штрафа.

По итогам рассмотрения обращений граждан, специалисты Роскомнадзора выделяют четыре основных типа операторов, чаще других допускающих нарушения при обработке персональных данных:

- кредитные учреждения
- жилищно-коммунальные организации
- операторы связи
- страховые компании.

По закону, операторы персональных данных до осуществления обработки таких данных обязаны направить уведомление в адрес уполномоченного органа по защите прав субъектов персональных данных. Сейчас количество кредитных организаций, зарегистрированных в реестре операторов персональных данных, не превышает 30% от их общей численности и составляет около 300. Об этом сообщил заместитель руководителя Роскомнадзора Роман Шередин, выступая 17 февраля 2010 г. на Второй межбанковской конференции «Информационная безопасность банков».

По его словам, «существующее положение является недопустимым» и «связано с выжидательной позицией большинства указанных организаций и мнением, что факт отсутствия в реестре операторов исключает возможность проведения в отношении их деятельности проверок в области персональных данных».

Р. Шередин также заявил, что Роскомнадзор «планирует отойти от сложившейся практики информационно-разъяснительной, фактически «пригласительной», работы к принятию соответствующих мер реагирования в части привлечения операторов к

административной ответственности за непредставление уведомлений об обработке персональных данных, а также информации об изменении сведений, содержащихся в уведомлении».

В статье 24 Федерального закона № 152-ФЗ «О персональных данных» говорится о том, что лица, виновные в нарушении закона несут гражданскую, уголовную, административную, дисциплинарную и иную предусмотренную законодательством Российской Федерации ответственность, но так как мера наказания всегда напрямую зависит от масштабов ущерба, а объективной информации о понесённых потерях, обычно, нет, то и привлечений к столь серьезной ответственности не было.

Наступление цифрового века – века компьютеров, информатизации и глобальных сетей приносит как новые возможности, так и новые беспокойства, но всегда необходимо помнить, что в большинстве ситуаций мы сами решаем, действуя своей волей и в своем интересе, передавать ли нам свои персональные данные или воздержаться от их передачи.

Каждый из нас периодически сталкивается с необходимостью предоставления своих персональных данных. При заключении договора на оказание услуг сотовой связи, оформления вклада или кредита в банке, оформления медицинской карты или читательского билета. Но не каждый интересуется целью и способами обработки своих персональных данных, а также соблюдением их конфиденциальности, не подозревая о распространенности правонарушений в этой области.

Будем надеяться, что в итоге субъекты персональных данных (то есть практически все физические лица страны) станут более активно отстаивать свои права, а операторы персональных данных станут несколько ответственнее относиться к тем сведениям, которые хранятся в их базах данных.

Библиографический список

1. Конвенция «О защите физических лиц при автоматизированной обработке данных» принята 28 января 1981 г в Страсбурге Советом Европы,
2. Конституция РФ от 12 декабря 1993 года,
3. Федеральный закон № 152-ФЗ «О персональных данных» от 27 июля 2006 г,
4. /<http://www.rsoc.ru/> официальный сайт Роскомнадзора, портал персональных данных <http://pd.rsoc.ru/>,
5. Статья о ФСБ <http://ru.wikipedia.org/>,
6. Информация о ФСТЭК <http://www.fstec.ru/>,
7. Статья М.Савелия «Особенности защиты персональных данных работниками НСБ», «Мир и безопасность» №4, 2007,
8. Статья В.Митина «Кто ответит за утечку персональных данных?» PC Week/RE №36(642) от 6.10.08г.

Я.В. Подгайнова

Саратовская государственная академия права, Саратов

КОНСТРУИРОВАНИЕ УГОЛОВНО-ПРАВОВОЙ НОРМЫ, ПРЕДУСМАТРИВАЮЩЕЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ЗАНЯТИЕ ПРОСТИТУЦИЕЙ

В статье рассматриваются методы конструирования уголовно-правовой нормы, предусматривающей ответственность за занятие проституцией. Предложена конструкция нормы, предусматривающей ответственность за занятие проституцией, с методологической точки зрения

Уголовно-правовая норма - «это общеобязательное правило социального поведения, установленное государством, выраженное в уголовном законе и охраняемое органом государства путем контроля» над «его соблюдением и применения наказания или иных мер уголовно-правового характера за совершение преступлений»[1]; это «установленная в Российской Федерации мера возможной деятельности, адресованная обществу и

физическому лицу, наделенным взаимными правами и обязанностями, регулирующая уголовно-правовое отношение»[2]. При этом, «все нормы Общей части, взятые в совокупности с нормой Особенной части, предусматривающие ответственность за конкретное преступление, образуют единую уголовно-правовую норму, устанавливающую ответственность за это преступление»[3].

Процесс конструирования уголовно-правовой нормы сложен и многогранен, предусматривающий решения ряда вопросов, одним из которых является вопрос о ее структуре. «Наиболее распространенной является концепция трехчленной структуры, согласно которой норма права включает в себя гипотезу, диспозицию и санкцию»[4].

Гипотеза уголовно-правовой нормы – это предпосылка, основание, указание условий для установления необходимого содержания уголовно-правовой нормы. Например, если мы конструируем норму, предусматривающую ответственность за занятие проституцией, то гипотеза данной нормы должна содержать такую логическую формулу, которая станет основанием для установления содержания соответствующей статьи УК РФ.

Другой элемент уголовно-правовой нормы – диспозиция - не менее важен в процессе конструирования статьи УК РФ, предусматривающей ответственность за занятие проституцией. В процессе построения нормы, предусматривающей ответственность за занятие проституцией, следует использовать наиболее рациональные способы формулирования диспозиции, сочетания при этом различных приемов адекватного отображения видовых признаков рассматриваемого преступления. Например, мы предлагаем следующий текст диспозиции: «Занятие проституцией, т. е., вступление лиц в сексуальные внебрачные отношения, с целью извлечения прибыли...».

Как видно из текста диспозиции вытекает третий структурный элемент уголовно-правовой нормы – санкция. Санкция – это мера наказания за нарушение предписаний, содержащихся в диспозиции правовой нормы[5]. «Существо санкции заключается, прежде всего, в ее способности обеспечить выполнение требований правовой нормы»[6]. Санкция – понятие собирательное, включающее в себя различные меры воздействия, защиты, в том числе, неблагоприятные последствия[7]. Санкция – это «...указание на вид и меру принуждения за нарушение правила, выраженного в норме»[8]. «Роль санкции, - пишет С.И. Дементьев, - очень большая. Эффективность применения уголовного закона во многом зависит от ее обоснованности. Верхние и нижние границы наказания, установленные санкцией, определяют пределы полномочий суда при избрании мер уголовно-правового воздействия на преступника. От вида санкции и четкости ее конструкции зависят вопросы, связанные с индивидуализацией наказания (учет характера и степени общественной опасности совершенного преступления, личности виновного и обстоятельств дела, смягчающих и отягчающих ответственность). Санкция должна быть справедливой, а такой она может быть лишь тогда, когда соответствует тяжести описываемого в статье деяния, согласована с санкциями за совершение других, близких по виду и характеру преступлений»[9].

Из мысли С.И. Дементьева можно вычленить одно очень важное условие построения справедливой санкции – она должна быть адекватна характеру и степени общественной опасности того или иного преступления. Причем, здесь мы будем исходить из понятия адекватности (от лат. *adaequatus* – приравненный; в широком смысле - соответствие, равенство, эквивалентность)[10] как соответствия характеристик содержания санкции за занятие проституцией, характеристикам общественной опасности занятия проституцией.

О введении санкции за занятие проституцией мы можем говорить лишь в том случае, если данную деятельность по своей общественной опасности можно признать преступлением. С одной стороны, исследователи проституции выделяют несколько аспектов ее общественной опасности. Так, проституция имеет социальный аспект: она является формой социального паразитизма, т. е. создающего своего рода альтернативный образ жизни, не предполагающий в качестве основной нормы трудовой процесс (связана с алкоголизмом, наркоманией, туеядством). В работе «Приятная коммерция» Ч. Виник и Пол

Кинси настойчиво убеждают, что проституция угрожает социальной структуре общества, поскольку она разрушает равные и устойчивые сексуальные отношения, как, например, семейные[11]. В гипотезе социальной патологии Э. Лемерт описывает проституцию как «формальное продолжение наиболее обобщенной сексуальной патологии в нашей культуре, в которой сексуальный промискуитет и утонченная, но не менее отвратительная сексуальная эксплуатация пола в неформальном контексте занимает большую и важную часть». В этой перспективе проституция видится как ситуативное явление, а акт проституции как отражение конфликтов и напряженных отношений в обществе[12].

Проституцию имеет медицинский аспект: распространение венерических заболеваний и СПИДа; женщины, занимающиеся проституцией, подрывают собственное здоровье, не могут быть полноценными матерями и соответственно не могут производить полноценных, здоровых детей[13].

Общественная опасность проституции имеет и нравственно-психологический аспект: проституция неизбежно ведет к искажению природных и психологических человеческих качеств и общечеловеческих ценностей, к деградации личности и моральной патологии.

Конечно, все это не является основанием для признания занятия проституцией преступлением.

Однако, с другой стороны, есть еще один важный аспект общественной опасности проституции – она имеет некую связь с преступностью[14]. Еще Ч. Ломброзо и Г. Ферреро выявили тождество преступника и проститутки. У преступника и проститутки есть одни и те же дефекты нравственного чувства, та же бессердечность и рано появляющаяся склонность к злу, то же равнодушие к общественному мнению, та же нерасчетливость, легкомысленность и лень, равно как одинаковое тщеславие и страсть к шумным развлечениям, кутежам и оргиям. По мнению Ч. Ломброзо и Г. Ферреро, проституция есть известная форма выражения женской преступности, вместе с которой она представляет два аналогичных, параллельных явления, сливающихся друг с другом. Среди проституток распространены сравнительно легкие преступления, как воровство, вымогательство и нанесение телесных повреждений. С психологической точки зрения проститутка та же преступница, и если она не совершает преступления, то причина этого - ее физическая слабость и ограниченное умственное развитие. Таким образом, проституция есть специфическая форма женской преступности. Настоящие преступницы, представляя собою всегда крупные аномалии в том или ином отношении, отличаются нравственной извращенностью, далеко превосходящею мужчин, и с биологической точки зрения обладают чисто мужским характером - словом, на них нужно смотреть скорее как на исключение из среды женщины. Из этого Ч. Ломброзо и Г. Ферреро делают вывод, что истинную женскую преступность нужно видеть именно в проституции. Ведь среди проституток преобладают именно легкие, незначительные преступления. Будучи по своей природе преступницами, они идут по общему для всех преступников пути, но только до известных, так сказать, пределов, за которыми их преступность начинает выражаться уже в особой специфической форме, в проституции[15].

Взгляды Ч. Ломброзо и Г. Ферреро о связи проституции и преступности разделяли многие отечественные и зарубежные ученые, например, В.М. Тарновский[16], А.И. Федоров[17], В. Томас[18], О. Поллак[19] и др. Так, например, В. Томас считал, что криминальное поведение наиболее подвержено влиянию конфликтов желаний новых экспериментов и ответственности. Причиной женской проституции, по мнению В. Томаса, является необходимость в приятных желаниях, входящих в конфликт с ответственностью. Для женщины с этой точки зрения проституция в одной форме или в другой была наиболее подходящим способом удовлетворения этой необходимости[20]. В свою очередь О. Поллак утверждал, что женская преступность, по преимуществу, сексуально мотивирована[21].

Поддерживая вышеизложенные мнения, добавим, что в настоящее время к проституции примыкают такие преступления, как половое сношение и иные действия сексуального характера с лицом, не достигшим шестнадцатилетнего возраста (ст. 134 УК

РФ), понуждение к действиям сексуального характера (ст. 133 УК РФ), вовлечение в занятие проституцией (ст. 240 УК РФ), организация занятия проституцией (ст. 241 УК РФ), незаконное распространение порнографических материалов или предметов (ст. 242 УК РФ), совершение развратных действий (ст. 135 УК РФ) и т. п.

Таким образом, проституция рождает преступность, причем достаточно опасную. Связь между проституцией и преступностью практически прямая. Да и сама проститутка, будучи человеком деструктивным, является потенциальной преступницей.

Итак, беря во внимание все изложенные аргументы, мы можем говорить о таком характере и степени общественной опасности проституции, когда данное явление стоит на самой грани преступления. Поэтому, с целью эффективной борьбы с этим злом, проституцию следует признать преступлением небольшой тяжести.

В соответствии с ч. 2 ст. 15 УК РФ, преступлениями небольшой тяжести признаются умышленные и неосторожные деяния, за совершение которых максимальное наказание, предусмотренное УК РФ, не превышает двух лет лишения свободы. Поскольку уголовная ответственность за занятие проституцией вводится впервые, а также, учитывая, что характер и степень общественной опасности ставит проституцию на грань преступления, при конструировании санкции следует ограничиться минимальным пределом наказания, например, исправительными работами сроком от двух до шести месяцев. Данное наказание как никакое иное подходит к лицам, занимающимся проституцией, ведь исправительные работы назначаются осужденному, не имеющему основного места работы, и отбываются в местах, определяемых органом местного самоуправления по согласованию с органом, исполняющим наказания в виде исправительных работ, но в районе места жительства осужденного. В качестве дополнительного наказания, можно определить штраф в размере от двух тысяч пятисот до пяти тысяч рублей. Исходя из изложенных соображений санкция примет следующий вид:

«наказывается исправительными работами сроком до шести месяцев со штрафом в размере до пяти тысяч рублей».

При конструировании уголовно-правовой нормы, большое значение имеет ее место в системе аналогичных преступлений. Понимая систему (греч. *systema* - составленное из частей, соединенное) как совокупность элементов, находящихся в отношениях и связях между собой и образующих определенную целостность, единство[22], а систему норм как логически выстроенное структурно-функциональное единство норм, призванных охранять совокупность общественных отношений, складывающихся в той или иной сфере деятельности[23], конструируемая нами норма, во-первых, должна быть определена в гл. 25 «Преступления против здоровья населения и общественной нравственности» УК РФ. Во-вторых, она должна занять место среди статей, связанных с проституцией, например, в виде ст. 241.1.

В целом, вновь введенная ст. 241.1 УК РФ может принять следующий вид:

«Ст. 241.1 Занятие проституцией

Занятие проституцией, т. е., вступление лиц в сексуальные внебрачные отношения, с целью извлечения прибыли наказывается исправительными работами сроком до шести месяцев со штрафом в размере до пяти тысяч рублей».

В заключении заметим, что мы конструируем норму, предусматривающую ответственность за занятие проституцией, с методологической точки зрения (*methodos* – путь; *logos* – изучать)[24]. Поэтому, могут быть и другие варианты данной конструкции. Кроме того, по мере проведения криминологических мероприятий, направленных на снижение уровня проявления проституции и связанных с ней негативных последствий, и полученных посредством этого результатов, норма корректируется.

Библиографический список

1. Филимонов В.Д. Норма уголовного права. - СПб, 2004. С. 13.
2. Петрова Г.О. Норма права и правоотношение – средства уголовно-правового регулирования

3. Уголовное право Российской Федерации: В 2 т. Т. 1: Общая часть / Под ред. Л.В. Иногамовой-Хегай. - М., 2002. С. 26.
4. Болдырев Е.В., Галкин В.М., Лысков К.И. О структуре уголовно-правовой нормы // Проблемы совершенствования советского законодательства. Труды ВНИИСЗ. Вып.1 - М., 1974. С. 135.
5. Рыбин А.В. Виды и структура правовых норм.// Учен. записки Пермского гос. ун-та. Юридич. науки. Т.15. Вып.3. - Пермь, 1958. С. 42.
6. Брайнин Я.М. Уголовный закон и его применение. - М., 1967. С. 42.
7. Бабаев В.К. Структура юридической нормы // Нормы советского права. - Саратов, 1987. С. 106.
8. Наумов А.В. Применение уголовно-правовых норм. - Волгоград, 1973. С. 31.
9. Дементьев С.И. Построение уголовно-правовых санкций в виде лишения свободы. - Ростов-на-Дону: Изд-во РГУ, 1986. С. 31-32.
10. Философский словарь / Под ред. И.Т.Фролова. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Политиздат, 1991. С. 10-11.
11. Winick, Ch. and Kinsie, P. The Lively Commerce: Prostitution in the United States. Chicago: Quadrangle Books, 1971.
12. Цит. по.: Ерохина Л.Д., Буряк М.Ю. Торговля женщинами и детьми в социальной и криминологической перспективе. – М., 2002. С. 32.
13. Томашевич М.А. Проституция как социальная проблема // Герценовские чтения. 1998. Актуальные проблемы социальных наук. - СПб., 1998.
14. Ломброзо Ч., Ферреро Г. Женщина — преступница и проститутка. - Ставрополь: Изд-во «Торбы», 1991; Хотченков Ю.М. Проституция и преступность. – М.: Юридическая литература, 1991; Алихаджиева И.С. Общественное мнение о проституции и мерах по ее предупреждению (региональное исследование) // Социс, 2006. №5. С. 82-86 и др.
15. Ломброзо Ч., Ферреро Г. Указ. соч. С. 23-76.
16. Гарновский В.М. Проституция и аболиционизм. - СПб.: Изд. Риккера, 1988.
17. Федоров А.И. Позорный промысел // Вестник общественной гигиены и судебной практической медицины, 1908, № 8.
18. Thomas W. Sex and Society: Studies in the Social Psychology of Sex. Boston: Little, Drown, 1907.
19. Pollock J. Early Theories of Female Criminality. In Bowker, L. Women, Crime and the Criminal Justice System. Lexington, Mass.: Lexington Books, 1978. P.50.
20. Ерохина Л.Д., Буряк М.Ю. Указ. соч. С. 31.
21. Там же. С. 32.
22. Философский словарь / Под ред. И.Т.Фролова. – 6-е изд., перераб. и доп... С. 408.
23. Леонов М.Г. Уголовная ответственность за воспрепятствование законной предпринимательской или иной деятельности: Дис... канд. юрид. наук. – Саратов, 2009. С. 40.
24. Философский словарь / Под ред. И.Т.Фролова. – 6-е изд., перераб. и доп... С. 258.

А.Р. Салимгареева

Южно-Уральский Государственный Университет (филиал в г. Нижневартовске), Россия,
Нижневартовск

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУТА СОУЧАСТИЯ ПО УГОЛОВНОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ ЕВРОПЕЙСКИХ ГОСУДАРСТВ КОНТИНЕНТАЛЬНОГО ПРАВА

В настоящей статье рассмотрены особенности развития института соучастия в уголовном праве Франции и Германии, государств, представляющих семью континентального права, которая наиболее близка по духу российскому уголовному праву. В свою очередь, сравнительно-правовой анализ норм зарубежного европейского законодательства, позволяет, выделить некоторые особенности и тенденции развития института соучастия в российском уголовном праве

В настоящее время огромное значение для современного юриста имеет сравнительное правоведение, которое, несомненно углубляет знания о праве, расширяя кругозор как юриста-теоретика, так и юриста-практика. Компаративизм в научных исследованиях позволяют усовершенствовать национальное право, путем заимствований из зарубежных

аналогов ряд наиболее удачных норм, либо путем устранения существующих коллизий между различными правовыми системами.

В этой ретроспективе представляется интересным и практически полезным сравнительно-правовое исследование норм о соучастии в европейских странах, принадлежащих к семье континентального права, а именно Франции и Германии.

Так, уже в XIX в. институт соучастия подвергся своей детальной разработке в уголовном законодательстве Франции, Германии и других зарубежных государств.

Упоминая, Европу, нельзя не вспомнить известную фразу: «Все дороги ведут в Рим», которая, несомненно, говорит о многом. Как известно, право Древнего Рима - наиболее развитая система права древности, послужила основой для современной континентальной системы права, к которой отчасти принадлежит и Россия.

Из древнеримских источников видно, что аппенинская аристократия достаточно быстро распознала повышенную опасность групповых форм преступности, кооперативного сопротивления порядку. Именно поэтому в римском законодательстве прослеживается значительное внимание к проблемам соучастия в преступлении. Общеизвестная фраза, «*jus constitui oportet in his quae ut plurimum accident, non quae ex inipinato*», то есть закон должен устанавливаться в отношении случаев, которые возникают чаще всего, а не в отношении тех, которых не следует ожидать, оправдывала себя на практике.

В формирующемся на Аппенинах уголовном праве выделяется и используется понятие соучастника преступления (*particeps criminis*). Достаточно широко была распространена установка, которую сегодня мы бы назвали нормой о посредственном причинении вреда «*qui per alium facit per seipsum facere videtur*», то есть – тот, кто действует через другого, считается совершающим действие сам [1, 157]. К положительным моментам следует также отнести и попытки классификации соучастников, так выделялись виновники и пособники, отдельно говорилось о подстрекателях.

Соучастие, в римском уголовном праве, еще не оттеняется институтом прикосновенности, но попытка юридически ограничить групповщину временем преступления уже предпринимается: *nullus dicitur felo principalis nisi actor, aut qui praesens est, abettans aut auxilians actorem ad feloniam faciendam* - никто не именуется главным виновником, за исключением исполнителя или же лица, присутствующего в месте совершения преступления и подстрекающего к совершению преступления либо пособничающего ему в этом [1, 157]. Тем самым, при общей направленности субъективным основам соучастия, укрывательство сформулировано неточно, говорится только о знании укрывателем о действиях исполнителя, однако о совместной договоренности или осведомленности указаний нет.

От Рима вновь перейдем к современной Европе. Уголовный кодекс Франции 1810 г. (*Code penal*), определил соучастие возможными объективными и субъективными признаками, субъективно ограничив этим и пределы соучастия, убрав из него всевозможные формы прикосновенности к преступному деянию, в том числе недонесение и укрывательство. Тем самым, была решена основная проблема соучастия, то есть недонесение и укрывательство перестали считаться формами соучастия.

Также УК Франции 1810 г. наиболее полно оформил представление об акцессорной природе соучастия, начало которому было положено еще в эпоху французской революции XVIII века и впервые законодательно оформлено в 1791 году.

В данных законодательных документах уголовно-правовая оценка действий соучастника определялась оценкой преступления, совершенного исполнителем, и зависела непосредственно от действий исполнителя преступления. Тем самым, если исполнитель совершал оконченное преступление, должны были отвечать за это преступление и все соучастники. Если же состоялось лишь покушение на преступление, соучастники несли ответственность за неоконченное преступление. В случае, когда исполнитель не подлежал уголовной ответственности, освобождались от ответственности и соучастники.

Таким образом, французская уголовно-правовая теория и действующий УК Франции 1992 г. основывается на акцессорной теории соучастия и, как известно не содержит

законодательной дефиниции соучастия, в УК указываются лишь виды соучастников и их ответственность (ст.ст. 121-4 – 121-7 УК) [4].

В уголовно-правовой науке Франции соучастие понимается в достаточно узком смысле слова согласно соучастию с юридическим разделением ролей в российском уголовном праве. В отличие от исполнителя и соисполнителя, которые своим поведением осуществляют преступление, признаки которого содержатся в Особенной части УК, соучастник – это лицо, которое акцессорно присоединяется к совершению преступления названными лицами, провоцируя или облегчая его осуществление.

Иначе говоря, французская доктрина соучастия, строится на принципах акцессорности и зависимости ответственности соучастников от поведения и ответственности исполнителя преступления. Из этого следует, что, во-первых, поведение, как исполнителя, так и соучастника имеют одну и ту же квалификацию; во-вторых, если поведение исполнителя не подлежит квалификации в уголовном порядке, то лицо, которое содействовало или каким-то образом помогало свершению преступления, соучастником не является.

Как уже отмечалось, что хотя в УК Франции и обозначены виды соучастников, однако в отличие от российского уголовного закона, в уголовном законодательстве Франции отсутствует стройная система деления соучастников преступления на виды. В УК Франции регламентация соучастников носит фрагментарный характер, так соучастники классифицируются непосредственно на исполнителя и соучастника. Исполнителем преступления, согласно ст. 121-4 УК, является лицо, которое совершает преступное действие, пытается совершить преступление или в случаях, предусмотренных законом, проступок [4, 78]. И, хотя, определение термина «соучастник» во французском уголовном законодательстве отсутствует, тем не менее в соответствии со ст. 121-7 УК соучастником преступления или проступка считается лицо, которое умышленно оказанием помощи облегчило их подготовку или совершение [4, 79]. Анализ содержания данной нормы (ст. 121-7 УК) позволяет сделать вывод, что таковым может выступать либо пособник, либо подстрекатель.

В качестве форм соучастия во французском законодательстве выделяются помощь или содействие и подстрекательство (ст. 121-7 УК).

Помощь и содействие должны выражаться в действиях, и как правило, в активных, а не в бездействии, и по времени должны предшествовать главному преступному акту (помощь) или, в крайнем случае, его завершению (содействие). Что касается бездействия, то по французскому уголовному законодательству, оно не может рассматриваться в качестве соучастия. Так, не будет считаться соучастием, обещание хранить молчание.

По вопросу о признании соучастием бездействия, суд в своей практике последовал за уголовно-правовой теорией. Последняя, в свою очередь, считает необходимым наказывать бездействие в том случае, когда лицо было обязано в силу права воспрепятствовать преступлению, когда лицо способно было остановить действия главного исполнителя и, когда лицо осознавало, что последний начал реализовывать свое намерение или в скором времени начнет это делать.

В качестве второй формы соучастия во французском законодательстве выделяется подстрекательство. Согласно абз.2 ст. 121-7 УК, соучастником также является лицо, которое посредством подарков, обещаний, угроз, требований, злоупотребления властью или полномочиями спровоцировало совершение преступного деяния или дало указания для его совершения. Тем самым, подстрекательство может быть осуществлено двумя способами: путем провокации или путем дачи указаний [4, 79].

Говоря об институте соучастия по французскому уголовному законодательству, необходимо указать на то, что теория соучастия исходит из того, что соучастие, согласно ст. 121-7 УК должно быть сознательным участием в совершении главного преступления или проступка, здесь имеется ввиду, и подстрекательство, которое также может быть только сознательным актом (абз. 2 ст.121-7). Однако, обращает внимание установленная законом возможность соучастия в неумышленных преступлениях.

Большинство дискуссий в практике французских судов связано с квалификацией действий соучастника при эксцессе исполнителя. Исходя из акцессорной теории соучастия, это приводит к тому, что эксцесс исполнителя засчитывается и соучастнику.

По действующему УК Франции, согласно акцессорной природе соучастия, соучастник подлежит такому же наказанию, что и исполнитель [4, 79].

Уголовно-правовая доктрина Германии, которая также исходит из акцессорной теории, соучастием признает участие нескольких лиц различным образом в совершении умышленного преступного деяния.

В германском УК, как и в УК Франции, отсутствует законодательная дефиниция соучастия. В действующем уголовном кодексе ФРГ 1871 г. (в ред. 1998 г.) регламентируются виды соучастников и особенности их наказуемости[3].

В соответствии с уголовно-правовой теорией, германским законодательством и правоприменительной практикой выделяются две основные формы совместного участия в преступном деянии, это, во-первых, исполнительство, а во-вторых, подстрекательство и пособничество.

Однако, в отличие от УК Франции, немецкий законодатель решил проблему регламентации института соучастия достаточно любопытным способом. Соучастниками в соответствии с законодательством являются исполнитель, подстрекатель и пособник. А в главе третьей УК ФРГ указывается понятие исполнительства (§ 25), подстрекательства (§ 26) и пособничества (§27). Тем самым, немецкий законодатель уделяет основное внимание не на личность, а на деятельность, составляющую объективную сторону соучастия.

Особенность института соучастия в германском уголовном праве состоит в том, что в Общей части УК ФРГ отсутствует законодательная дефиниция такого вида соучастника, как «организатор преступления», хотя в некоторых нормах особенной части он используется. Например, в § 88 УК ФРГ устанавливается ответственность организатора и подстрекателя, которые умышленно способствуют тому, что посредством дезорганизующих действий выводятся из строя почта и другие средства связи [3,68]. Помимо этого, немецкий законодатель объявил противозаконной организационную деятельность, определив уголовную ответственность за создание вооруженных групп (§ 128), преступных сообществ (§ 129), террористических сообществ (§ 129-а) [2,41].

Тем не менее, в каждом конкретном преступлении, лицо, которое организовало совершение преступного деяния, может быть признан иным соучастником, то есть исполнителем, подстрекателем и пособником (§§ 25,26,27). Чаще всего он является исполнителем преступления.

Исполнительство, на основании § 25, может выражаться в двух формах: непосредственное, то есть когда преступник осуществляет преступление самостоятельно, и опосредованное соучастие, когда преступление осуществляется посредством другого лица. Совершение преступного деяния несколькими лицами сообща рассматривается законодателем как соисполнительство [3, 17]. В германской уголовно-правовой науке данный признак понимается как сознательное и желаемое взаимодействие.

Необходимо отметить, что в неосторожных преступных деяниях исполнителем является каждый, кто осуществляет преступление, не осознавая и не желая его осуществления совместно.

Второй формой соучастия является подстрекательство и пособничество. Особенностью второй формы соучастия будет в том, что подстрекатель и пособник при совершении преступного деяния не будут находиться в главенствующей позиции, в отличие от исполнителя, они имеют лишь подчиненное, хотя и неравноценное, значение. Именно исполнитель «держит в своих руках все преступное деяние». Подстрекателем, согласно § 26 УК ФРГ, является тот, кто умышленно побуждает другого к умышленному противоправному деянию. Подстрекатель наказывается так же, как и исполнитель [3, 18]. Тем самым, подстрекатель должен сформировать у лица умысел на совершение преступления. И, наконец, пособником преступления, на основании § 27 УК, является тот, кто умышленно

помогает другому в совершении умышленного противоправного деяния. Наказуемость пособника также ставится в зависимость от наказуемости исполнителя [3, 18]. Однако, по германскому законодательству пособник наказывается более мягко, чем подстрекатель (абз.1 § 49 УК ФРГ) [3, 22].

Тем самым, рассматривая ответственность соучастников преступления по уголовному законодательству ФРГ, наблюдается акцессорная природа соучастия.

Также можно отметить, что в законодательствах некоторых зарубежных стран, в том числе и ФРГ, выделяется такая стадия соучастия, как покушение. Согласно § 30 УК ФРГ «Покушение на соучастие», наказуемой является попытка склонить другое лицо к совершению преступления – покушение на подстрекательство; а также выраженная готовность совершить преступное деяние и принятие предложения либо договоренность о совершении преступного деяния – покушение на пособничество [3, 19].

Проведенный компаративистский анализ норм зарубежного европейского законодательства, а именно Франции и Германии, которые в свою очередь принадлежат к уголовно-правовой семье континентального права, позволяет выделить некоторые особенности и тенденции развития института соучастия, а именно, что:

- нормы уголовного законодательства европейских государств, касающихся института соучастия имеют достаточно серьезные отличия от норм, рассматриваемого института уголовного права, закрепленных в российском уголовном праве;

- регламентация института соучастия в рассматриваемых европейских государствах носит в большей степени фрагментарный характер, нежели в российском УК, где дано понятие соучастия и содержится система деления соучастников на виды;

- в зарубежном уголовном законодательстве, достаточно четко, отмечается доминирование акцессорной теории соучастия при решении вопросов ответственности организатора, подстрекателя и пособника (Франция, ФРГ);

- европейское уголовное законодательство признает возможность соучастия в неосторожных преступлениях;

- ответственность за совершение преступлений в составе организованных преступных групп регламентируются, главным образом, в специальных законодательных актах (ФРГ);

- некоторые положения европейских уголовных законов в отношении института соучастия в преступлении, заслуживают внимание, так например, выделение такой стадии соучастия, как покушение (УК ФРГ).

Библиографический список

1. Бойко А.И. Римское и современное уголовное право. СПб., 2003.
2. Рыльская О.А. Правовые основы борьбы с организованной преступностью зарубежом.// Российский следователь. 2004. №9.
3. УК ФРГ. М., 2001.
4. УК Франции. СПб., 2002.

И.Р. Хотова

Адыгейский государственный университет, Россия, Майкоп

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ И УЧЕТА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

Данная статья характеризует современное состояние бухгалтерского учета по полученной государственной помощи, приводится классификация бюджетных средств для целей учета, порядок их поступления, использования, выбытия.

Государственная помощь, предоставляемая коммерческим организациям (кроме кредитных организаций), являющихся юридическими лицами, признается как увеличение

экономической выгоды конкретной организации в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества). Об этом свидетельствует Положение по бухгалтерскому учету «Учет государственной помощи» ПБУ 13/2000.

Согласно ПБУ 13/2000 не применяются в отношении экономической выгоды, связанной с:

- государственным регулированием цен и тарифов;
- применением соответствующих правил налогообложения прибыли (предоставление налоговых льгот, отсрочки или рассрочки по уплате налогов и т. п.);
- участием РФ, субъектов РФ и муниципальных образований в уставных (складочных) капиталах юридических лиц (бюджетных инвестиций юридическим лицам).

Исходя из ПБУ 13/2000 в финансовом учете формируется информация о государственной помощи, представляемой в форме субвенций, субсидий (именуются бюджетными средствами), бюджетных кредитов (за исключением налоговых кредитов), включая представление в виде ресурсов, отличных от денежных средств (земельные участки, природные ресурсы и другое имущество), и прочих формах.

Для целей финансового учета бюджетные средства подразделяются на:

- средства на финансирование капитальных расходов (покупка, строительство или приобретение внеоборотных активов);
- средства на финансирование текущих расходов.

Организация принимает бюджетные средства к финансовому учету при наличии следующих условий:

- имеется уверенность, что условия предоставления этих средств организацией будут выполнены (подтверждения договорами, объявленными решениями, технико-экономическими обоснованиями, проектно-сметной документацией);
- имеется уверенность, что указанные средства будут получены (уведомлениями о бюджетных ассигнованиях, актами приемки-передачи ресурсов и др.).

В случае предоставления организации государственной помощи в виде ресурсов (земельные участки, природные ресурсы и другое имущество), отличных от денежных средств, указанные ресурсы принимаются к финансовому учету в сумме, равной стоимости полученных или подлежащих получению активов. Эта стоимость определяется организацией исходя из цены, по которой в сравниваемых обстоятельствах обычно она устанавливает стоимость таких же или аналогичных активов.

Бюджетные средства, принятые к бухгалтерскому учету принимаются как возникновение целевого финансирования и задолженности по этим средствам: дебет счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет 3 «Расчеты по причитающимся дивидендам и другим доходам», кредит счета 86 «Целевое финансирование».

По мере фактического получения средств соответствующие суммы уменьшают задолженность и увеличивают счета учета денежных средств, капитальных вложений и т.п. Бюджетные средства, полученные организацией в виде денежных средств, погашения кредиторской задолженности поставщикам, оборудования к установке, основных средств и т.п., отражаются в бухгалтерском учете следующей записью:

- дебет счетов 50,51,60,07,08 и др.
- кредит счета 76.

Если бюджетные средства признаются в финансовом учете по мере фактического получения ресурсов, то с возникновением целевого финансирования увеличиваются счета по учету денежных средств, капитальных вложений и т.п.

Бюджетные средства, принятые к бухгалтерскому учету принимаются как возникновение целевого финансирования и задолженности по этим средствам: дебет счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет 3 «Расчеты по причитающимся дивидендам другим доходам», кредит счета 86 «Целевое финансирование».

По мере фактического получения средств соответствующие суммы уменьшают задолженность и увеличивают счета учета денежных средств, капитальных вложений и т.п. Бюджетные средства, полученные организацией в виде денежных средств, погашения кредиторской задолженности поставщикам, оборудования к установке, основных средств и т.п., отражаются в бухгалтерском учете следующей записью:

- дебет счета 50,51,60,07,08 и др.
- кредит счета 76.

Если бюджетные средства признаются в финансовом учете по мере фактического получения ресурсов, то с возникновением целевого финансирования увеличиваются счета по учету денежных средств, капитальных вложений и т.п.

Бюджетные средства, признанные в бухгалтерском учете организации по мере фактического получения ресурсов в виде денежных средств, погашения кредиторской задолженности поставщикам, оборудования к установке, основных средств и т.п., отражаются в финансовом учете следующей записью:

- дебет счета 50,51,60,07,08 и др.
- кредит счета 86 «Целевое финансирование».

Бюджетные средства списываются со счета учета целевого финансирования как увеличение финансовых результатов организации.

Списание бюджетных средств со счета 86 производится на систематической основе, а именно:

– на финансирование капитальных расходов - на протяжении срока полезного использования внеоборотных активов, подлежащих амортизации или в течение периода признания расходов на приобретение внеоборотных активов, не подлежащих амортизации.

При этом целевое финансирование учитывается в качестве дохода будущих периодов:

- дебет счета 86 «Целевое финансирование»,
- кредит счета 98 «Доходы будущих периодов».

При вводе же внеоборотных активов в эксплуатацию целевое финансирование со счета 98 будет списываться на счет 91 «Прочие доходы и расходы» (внереализационные доходы) в течение срока полезного использования актива в размере начисленной амортизации:

- дебет счета 20 «Основное производство»,
- кредит счета 02 «Амортизация основных средств».

На сумму амортизации объекта основных средств списывается целевое финансирование со счета 98 и зачисляется во внереализационные доходы отчетного периода:

- дебет счета 98 «Доходы будущих периодов»,
- кредит счета 91 «Прочие доходы и расходы».

Если по отдельным объектам, не подлежащим амортизации, не представляется возможным определение периода признания отдельных видов расходов, то списание бюджетных средств на приобретение этих объектов производится на увеличение прочих расходов (минуя доходы будущих периодов) организации в полной сумме при вводе объектов внеоборотных активов в эксплуатацию следующей записью:

- дебет счета 86 «Целевое финансирование»,
- кредит счета 91 «Прочие доходы и расходы»;

– на финансирование текущих расходов - в период признания расходов, на финансирование которых они предоставлены.

При этом целевое финансирование признается в качестве доходов будущих периодов в момент принятия к бухгалтерскому учету материально-производственных запасов, начисления оплаты труда и осуществления других расходов аналогичного характера:

- дебет счетов 10 «Материалы». 20 «Основное производство» и др.
- кредит счетов 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» и др., одновременно:
- дебет счета 86 «Целевое финансирование»,
- кредит счета 98 «Доходы будущих периодов».

По мере отпуска материально-производственных запасов в производство продукции, на выполнение работ (оказание услуг), начисления оплаты труда и осуществления других расходов аналогичного характера, целевое финансирование на сумму указанных расходов зачисляется в доходы отчетного периода:

- дебет счета 20 «Основное производство» и др.

кредит счетов 10, 70, 69 и др., одновременно целевое финансирование на сумму расходов относится в прочие доходы:

- дебет счета 98 «Доходы будущих периодов»,

- кредит счета 91 «Прочие доходы и расходы».

Бюджетные средства, предоставленные в установленном порядке на финансирование расходов, понесенных организацией в предыдущие отчетные периоды, отражающиеся как возникновение задолженности по таким средствам и увеличение финансового результата организации как внереализационные доходы:

- дебет счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»,

- кредит счета 91 «Прочие доходы и расходы».

При этом условные обязательства и условные активы, связанные с признанными в бухгалтерском учете организации бюджетными средствами, рассматриваются в соответствии с ПБУ 9/99.

Если организация фактически получила бюджетные средства, но достаточная уверенность в том, что она выполнит условия предоставления этих средств, отсутствует, то в бухгалтерском учете отражаются возникновение целевого финансирования и поступление денежных средств, капитальных вложений и т.п.:

- дебет счетов 50, 51, 07, 08,

- кредит счета 86 «Целевое финансирование».

– Если в отчетном году возникают обстоятельства, в связи с которыми организация должна вернуть средства, полученные в качестве государственной помощи в предыдущие годы, то на сумму, подлежащую возврату, производится запись:

- в части предоставленных бюджетных средств на финансирование капитальных расходов - в уменьшение целевого финансирования и возникновение задолженности по их возврату:

- дебет счета 86 «Целевое финансирование»,

- кредит счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Одновременно уменьшаются финансовые результаты организации, и восстанавливается целевое финансирование на сумму амортизации основных средств и нематериальных активов, которая была начислена, и не списанной с суммы доходов будущих периодов:

- дебет счетов 91 «Прочие доходы и расходы», 98 «Доходы будущих периодов»,

- кредит счета 86 «Целевое финансирование».

В случае выбытия объектов основных средств, приобретенных с использованием бюджетных средств и подлежащих амортизации, ранее установленного срока полезного использования (например, первоначальная стоимость объекта - 100 тыс. руб., сумма накопленной амортизации - 60 тыс. руб., остаточная стоимость объекта - 40 тыс. руб.), то остатки сумм (на сумму остаточной стоимости объекта - 40 тыс. руб.) по счету 98 «Доходы будущих периодов» относятся на увеличение прочих доходов следующей бухгалтерской записью:

- дебет счета 98 «Доходы будущих периодов»,

- кредит счета 91 «Прочие доходы и расходы»;

в части бюджетных средств на финансирование текущих расходов - в уменьшение целевого финансирования и возникновения задолженности по их возврату:

- дебет счета 86 «Целевое финансирование»,

- кредит счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Если сумма, подлежащая возврату, превышает соответствующий остаток целевого финансирования или такой остаток отсутствует вовсе, то в бухгалтерском учете производится запись в уменьшение финансовых результатов организации и возникновение задолженности по их возврату:

- дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы»,
- кредит счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Бюджетные кредиты, предоставленные организации, отражаются в бухгалтерском учете в общем порядке, принятом для учета заемных средств.

Если при предоставлении бюджетных кредитов на возвратной основе предусматривается, что при выполнении определенных условий организация освобождается от возврата полученных ресурсов, и существует достаточная уверенность в том, что организация выполнит эти условия, то такие средства учитываются в порядке учета бюджетных средств.

Аналитический учет по счету 86 ведется по конкретным назначениям целевых средств и в разрезе источников поступления их. При журнально-ордерной форме учета движение средств по счету 86 «Целевое финансирование» отражается в журнале-ордере № 12-АПК и ведомости №70-АПК. В журнале-ордере № 12-АПК в отдельном разделе отражаются кредитовые обороты по счету 86 по каждому документу в разрезе корреспондирующих счетов, а дебетовые обороты учитываются общей суммой за месяц. По счету 86 в ведомости № 70-АПК отражаются суммы, прошедшие по дебету счета с группировкой их по направлениям использования или списания. При автоматизированной обработке информации по финансовому учету операций по целевому финансированию в качестве регистров учета используют машиннограммы (ведомости) по учету капитала и фондов.

Библиографический список

1. Дроздов Н., Урусов В. Многообразие форм хозяйствования в АПК Тверской области. - АПК: экономика, управление, 1998. — № 4, с. 48-52.
2. Зельднер А. Г. Государственное регулирование в аграрной сфере, - Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, 1993. — № 3, с. 3-7.
3. Методические рекомендации по управлению затратами и калькулированию продукции, работ и услуг в агропромышленном комплексе. Под ред. И.Т. Трубилина, А.А. Ремезкова, М.В. Пашкова, В.В. Говдя и др. – Краснодар: Агропромполиграфист, 2003. – 312с.
4. Методические рекомендации по финансовому учету доходов, расходов и финансовых результатов сельскохозяйственных организаций. Под ред. И.Т. Трубилина, А.А. Ремезкова, В.В. Говдя и др. - Краснодар: Агропромполиграфист, 2004. - 104 с.

М.Д. Шапсугова

Северо-Кавказская академия государственной службы, Россия, Ростов-на-Дону

ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ И РЕЗУЛЬТАТ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ПОНЯТИЕ, СООТНОШЕНИЕ

В статье рассматривается понятие финансового результата, а также понятие результата финансовой деятельности как элемента структуры финансовой деятельности

Среди элементов структуры деятельности важное место занимает результат деятельности, результат является элементом структуры финансовой деятельности.

Результат по своей сути является итогом деятельности. Так, по мнению В. Н. Карташова, один из существенных компонентов юридической деятельности – её результат, который воплощает в себе итог соответствующих операций и действий субъектов[5, с. – 66].

Итогом финансовой деятельности также является её результат.

В связи с этим возникает вопрос, что же можно считать результатом финансовой деятельности?

В диссертационном исследовании Т. Г. Лукьяновой обосновывается положение, что «государственная и муниципальная финансовая деятельность всегда реализуется в рамках общественных отношений, а сами отношения есть результат этих видов деятельности» [6, с. 52].

Таким образом, по мнению Т. Г. Лукьяновой, результатом финансовой деятельности являются общественные отношения.

Несмотря на то, что «отношение не является непосредственным выражением процессов, а всегда показывает на особую взаимозависимость их отдельных сторон, конечных результатов и т.п. отношение есть опосредованная связь объектов (явлений, процессов, свойств, связей, отношений), без указания на промежуточные звенья этой связи, на процессы, эту связь составляющие» [7, с. 90], мы считаем, что с таким утверждением трудно согласиться. Юридическая теория деятельности исходит из того что правоотношения являются объектом деятельности, а не её результатом [5, с. – 60].

Понятие результата может встречаться в связи с понятиями «финансовый результат» и «результат финансовой деятельности», которые, по нашему мнению, необходимо различать.

Финансовый результат и результат финансовой деятельности могут быть рассмотрены как экономическая и правовая категории.

В экономической литературе можно встретить следующие определения финансового результата.

Финансовый результат – объективная и превращённая хозяйственной практикой форма существования прибавочной стоимости. Эта форма основана на объективном сопоставлении денежных поступлений с денежными расходами. Не все денежные поступления и расходы формируют финансовый результат [8, с. – 112].

Финансовый результат – часть реализованной стоимости, выраженной в денежной форме. Превращение объективного финансово-экономического содержания финансового результата в практические формы его выражения осуществляется через учёт и отчётность, т.е. установленный порядок формирования и отражения [8, с. – 113].

В нормативных актах понятия финансового результата не содержится, однако этот термин используется применительно к финансовым результатам в бухгалтерском учете [4].

Конечный финансовый результат представляет собой разницу доходов и расходов за определенный период времени. Финансовый результат подлежит оформлению в установленном нормативными актами порядке.

Финансовый результат является стоимостным выражением итогов финансовой деятельности.

Результат финансовой деятельности должен иметь прямую связь с целью финансовой деятельности как мысленным образом ожидаемого результата.

Целью финансовой деятельности государства и муниципальных образований является обеспечение необходимыми для осуществления его задач и функций финансовыми ресурсами.

Целью финансовой деятельности организаций является обеспечение организации необходимыми финансовыми ресурсами.

Таким образом, основной целью финансовой деятельности как публичной, так и частной является обеспечение соответствующего субъекта необходимыми для осуществления функций и задач финансовыми ресурсами.

Финансовый результат может быть как положительным, так и отрицательным. Положительный финансовый результат представляет собой превышение доходов на расходами, отрицательный – превышение расходов над доходами.

Положительный финансовый результат:

- финансовой деятельности организации называется прибылью,

- финансовой деятельности государства и муниципального образования называется профицитом.

Отрицательный финансовый результат:

- финансовой деятельности организации называется убытком,
- финансовой деятельности государства и муниципального образования называется дефицитом.

Положительный и отрицательный финансовый результат является показателем обеспеченности соответствующего субъекта финансовыми ресурсами.

Существует мнение, что результат финансовой деятельности представляет собой обеспеченность субъектов финансовыми ресурсами в той мере, в какой это необходимо для осуществления их функций и задач.

По нашему мнению наблюдается следующая взаимосвязь финансового результата и результатов финансовой деятельности. Результатом финансовой деятельности является правовой акт, который закрепляет финансовые результаты, являющиеся стоимостным выражением обеспеченности субъектов финансовыми ресурсами.

Итак, финансовые результаты деятельности организаций, государства и муниципальных образований должны облекаться в соответствующую правовую форму – форму результатов финансовой деятельности.

Результатом финансовой деятельности государства является утверждение отчета об исполнении бюджета в правовой форме федерального закона об исполнении бюджета (ст. 264.8 БК РФ [1])

Результатом финансовой деятельности хозяйственных обществ как пример результатов финансовой деятельности коммерческой организации является утверждение годового отчета, бухгалтерского баланса, счетов прибылей и убытков общества и распределении его прибылей и убытков в форме решения общего собрания (пп. 4 п.1 ст. 103 ГК РФ, пп. 11 п. 1 ст. 48 ФЗ «Об акционерных обществах» [2], пп.6 и 7 п. 2 ст. 33 ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» [3])

Конечный финансовый результат представляет собой определенный в стоимостном виде итог финансовой деятельности.

Такое утверждение правомерно и применительно к финансовой деятельности организации и применительно к финансовой деятельности государства и муниципальных образований.

В процессе формирования, распределения и использования финансовых результатов возникают не только финансовые отношения, но и гражданско-правовые, предпринимательские, административные и иные.

Правовой режим финансового результата определяется:

1. Порядком его формирования,
2. Порядком его распределения,
3. Порядком его использования.
4. Порядком его оформления.

Библиографический список

1. БК РФ от 31.07.1998 № 145-ФЗ // РГ, № 153-154, 12.08.1998.
2. ФЗ от 26.12. 1995 № 208-ФЗ // РГ, № 248, 29.12.1995.
3. ФЗ от 8.02.1998 № 14-ФЗ // РГ, № 30, 17.02.1998.
4. Приказ Минфина от 31. 10.2000 № 94н «Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности // Финансовая газета, 2000, № 46.
5. Карташов В. Н. Юридическая деятельность: понятие, структура, ценность. – Изд-во Саратовского ун-та, 1989.
6. Лукьянова Т. Г. Финансовая деятельность как предмет финансово-правового регулирования в Российской Федерации: диссертация на соискание уч.ст. к.ю.н. / Цит. по: Грачева Е. Ю., Щекин Д. М. Комментарий к диссертационным исследованиям по финансовому праву. – М.: Статут, 2009. С. – 52.
7. Отношение как категория материалистической диалектики. В. И. Свидерский, Р. А. Зобов// Вопросы философии, 1979, №1.
8. Финансы предприятий: теория и практика. С. В. Большаков. – М. Книжный мир. 2006.

СЕКЦИЯ МЕДИЦИНСКИЕ НАУКИ

Н.В. Дымова, Л.И. Князева, А.А. Лукашов, Г.И. Мальцева, Н.С. Мещерина,
Н.А. Михалевская

ГОУ ВПО «КГМУ Росздрава РФ». Россия. Курск.

ДИНАМИКА СОДЕРЖАНИЯ ТРАНСФОРМИРУЮЩЕГО ФАКТОРА РОСТА β_1 И ЭНДОТЕЛИНА-1 В СЫВОРОТКЕ КРОВИ БОЛЬНЫХ ГИПЕРТОНИЧЕСКИМ ВАРИАНТОМ ХРОНИЧЕСКОГО ГЛОМЕРУЛОНЕФРИТА НА ФОНЕ ТЕРАПИИ ЗОФЕНОПРИЛОМ И ТЕЛМИСАРТАНОМ

В статье представлены данные изучения содержания трансформирующего фактора роста β_1 и эндотелина-1 в сыворотке крови больных гипертоническим вариантом хронического гломерулонефрита на фоне терапии зофеноприлом и телмисартаном. Показано увеличение уровня трансформирующего фактора роста β_1 и эндотелина-1 в сыворотке крови больных гипертоническим вариантом хронического гломерулонефрита по сравнению с контролем. Выявлено сопоставимое корригирующее влияние терапии зофеноприлом и телмисартаном на сывороточную концентрацию трансформирующего фактора роста β_1 и эндотелина-1 у больных всех исследованных групп, наиболее выраженное при комбинированном использовании данных препаратов.

Формирование артериальной гипертензии (АГ) тесно ассоциируется с прогрессированием ремоделирования сердца и сосудов, развитием эндотелиальной дисфункции артерий. Важную роль в регуляции этих процессов играет активация ряда нейрогуморальных систем, в том числе и эндотелиновой. Эндотелин-1 (ЭТ-1) рассматривается как фактор роста, способствующий развитию тубулоинтерстициального фиброза и склерозированию клубочков, является одним из маркеров эндотелиальной дисфункции. С действием трансформирующего фактора роста β_1 (ТФР- β_1) связывают развитие интерстициального фиброза, ремоделирование сердечно - сосудистой системы. Оценка содержания данных ростовых факторов в плазме крови может иметь важное практическое значение при выделении групп высокого риска развития осложнений. Перспективными являются исследования по сравнительной оценке эффективности влияния различных антигипертензивных препаратов на уровень ЭТ-1 и ТФР- β_1 при артериальной гипертензии на фоне хронического гломерулонефрита.

Целью работы явилось изучение содержания ТФР- β_1 и ЭТ-1 у больных гипертоническим вариантом хронического гломерулонефрита (ХГН) и динамики данных показателей на фоне 12-недельной терапии зофеноприлом и телмисартаном.

Материалы и методы. Обследовано 68 больных АГ на фоне ХГН без нарушения функции почек (СКФ >60 мл/мин.) в возрасте 45 ± 7 лет. Уровень ТФР- β_1 и ЭТ-1 определяли иммуноферментным методом (Amersham) до и после 12-недельной терапии зофеноприлом в средней дозе 30 ± 15 мг/сут. и телмисартаном в средней дозе 40 ± 20 мг/сут. Группу контроля составили 15 здоровых доноров, сопоставимых по возрасту и полу с основной группой. В зависимости от степени АГ больные были разделены на 3 группы: первую составили пациенты с I ст. АГ (n=21), вторую - больные со II ст. АГ (n=26), в третью вошли пациенты с III степенью АГ (n=21). Каждая из групп пациентов была разделена на подгруппы в зависимости от вида получаемой терапии. Первая подгруппа получала монотерапию зофеноприлом в дозе 30 ± 15 мг/сут., вторая - монотерапию телмисартаном в дозе 40 ± 20 мг/сут., третья - комбинированную терапию данными препаратами.

Результаты и обсуждение. Определено повышение уровня ЭТ-1 у больных гипертоническим вариантом ХГН в сравнении с контрольной группой ($45,3 \pm 2,4$ нг/л и $14,6 \pm 3,7$ нг/л соответственно; $p < 0,001$). Содержание ТФР- β_1 составило $77,3 \pm 4,6$ пг/мл в

сыворотке крови больных гипертоническим вариантом ХГН, в группе контроля - $33,4 \pm 4,7$ пг/мл ($p < 0,001$). Определена прямая корреляция между уровнем ТФР- β_1 и ЭТ-1 у больных гипертоническим вариантом ХГН ($r = 0,83$, $p < 0,01$). На фоне 12-недельной монотерапии зофеноприлом отмечалось достижение целевого уровня АД у больных с I ст. АГ, снижение АД у пациентов со II ст. АГ составило 80% от исходного, у больных с III ст. АГ снижение АД составило 15% от исходного. Оценка антигипертензивной активности телмисартана у больных гипертоническим вариантом ХГН показала, что у всех пролеченных больных определено снижение уровня АД до целевого уровня при I ст. АГ, во 2й и 3й группах показатели АД снизились на 67 % и 14% от исходных значений соответственно. Комбинированное применение зофеноприла и телмисартана сопровождалось потенцированием антигипертензивной активности, что проявлялось достижением целевого уровня АД у пациентов 1й и 2й групп, у больных 3й группы снижение АД составило 25% от исходного. Назначение зофеноприла и телмисартана в виде монотерапии у больных гипертоническим вариантом ХГН показало снижение содержания ЭТ-1 в сыворотке крови. (рис.1)

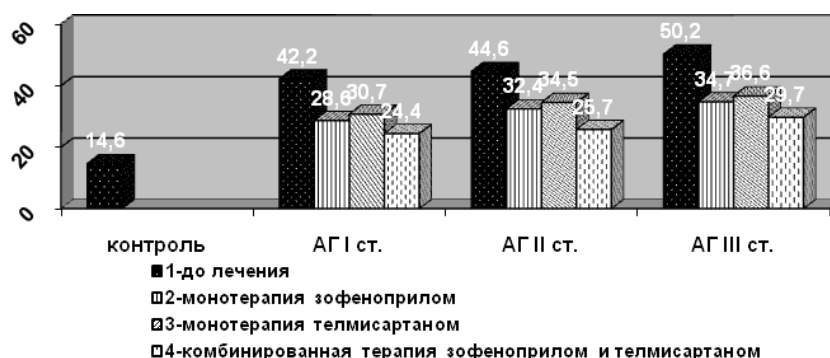


Рис. 1. Динамика содержания ЭТ-1 в сыворотке крови больных гипертоническим вариантом ХГН на фоне терапии

Наиболее выраженное снижение уровня ЭТ-1 наблюдалось при I ст. АГ, что составило $28,6 \pm 3,2$ пг/мл при терапии зофеноприлом и $30,7 \pm 1,7$ пг/мл при терапии телмисартаном ($p < 0,05$). Содержание ТФР- β_1 достоверно снижалось у всех пролеченных больных, наиболее низкий его уровень определялся у пациентов 1й группы, что составило $49,6 \pm 3,1$ пг/мл при терапии зофеноприлом и $50,2 \pm 2,4$ пг/мл при терапии телмисартаном ($p < 0,01$)(рис.2).



Рис. 2. Динамика содержания ТФР- β_1 в сыворотке крови больных гипертоническим вариантом ХГН на фоне терапии

Комбинированная терапия данными препаратами сопровождалась достоверно более низкими значениями изучаемых показателей. Уровень ЭТ-1 снизился до $29,7 \pm 5,4$ пг/мл, содержание ТФР- β_1 в сыворотке крови больных гипертоническим вариантом ХГН составило $49,7 \pm 4,8$ пг/мл.

Выводы:

1. У больных гипертоническим вариантом ХГН имеет место повышение содержания ЭТ-1 и ТФР- β_1 в сыворотке крови.

2. Назначение зофеноприла и телмисартана в виде монотерапии сопровождается активным антигипертензивным действием, что проявляется в достижении целевого уровня АД у больных с I ст. АГ и снижению не менее чем на 15 % от исходного уровня при II и III ст. АГ. Комбинированная терапия приводит к достижению целевых значений АД у 2/3 пролеченных больных.

3. На фоне терапии зофеноприлом и телмисартаном отмечается снижение содержания ЭТ-1 и ТФР- β_1 в сыворотке крови больных гипертоническим вариантом ХГН, более выраженное при комбинированной терапии данными препаратами.

М.В. Калашникова, Е.С. Вавилина, Л.И. Князева, А.В. Безгин, И.И. Горяйнов, Е.В. Машенко, О.В. Гришина.

ГОУ ВПО «КГМУ Росздрава РФ». Россия. Курск.

ВЛИЯНИЕ ТЕРАПИИ НА ЦИТОКИНОВЫЙ СТАТУС В СИНОВИАЛЬНОЙ ЖИДКОСТИ БОЛЬНЫХ ПСОРИАТИЧЕСКИМ АРТРИТОМ

В данной статье представлены результаты исследования показателей цитокинового статуса в синовиальной жидкости у 76 больных псориатическим артритом и сравнительной оценки эффективности их коррекции метотрексатом и метотрексатом в комбинации с инфликсимабом. Установлена, достоверно большая эффективность корригирующего влияния инфликсимаба в комбинации с метотрексатом на уровень провоспалительных цитокинов в синовиальной жидкости у больных псориатическим артритом в сравнении с монотерапией метотрексатом.

Согласно современным данным распространенность псориаза в популяции составляет 1-3%, а частота псориатического артрита может достигать 1%.

По своему течению ПсА имеет в целом ту же степень тяжести, что и ревматоидный артрит (РА). При этом заболевании примерно у половины больных наблюдается неуклонно прогрессирующее течение, нередко развивается рефрактерность к проводимой терапии, что приводит к быстрому развитию функциональной недостаточности опорно-двигательного аппарата, ранней инвалидизация.

В последние два десятилетия получены данные о решающем значении иммунных нарушений в инициации и хронизации заболевания. Появились сведения о патогенетической роли дисрегуляции провоспалительных цитокинов синовиальной оболочки в развитии поражений хрящевой и костной тканей при ПсА [9].

Применение в качестве базисной противовоспалительной терапии (БПВП) ПсА метотрексата не всегда приводили к достижению контроля за прогрессированием заболевания, развитием деструкцией суставов [7]. С разработкой и внедрением в клиническую практику нового класса противовоспалительных препаратов, так называемых «генно-инженерных биологических препаратов», селективно блокирующих звенья иммунопатогенеза ревматических заболеваний, значительно расширились возможности лечения ПсА [7,12]. В последние годы появились доказательства эффективности применения при ПсА биологических агентов, в том числе инфликсимаба [4, 6]. Следует отметить, что малоизученным аспектом проведенных исследований является оценка влияния инфликсимаба на уровень провоспалительных цитокинов в синовиальной жидкости больных ПсА [12].

В этой связи перспективным представляется проведение сравнительной оценки эффективности влияния базисной противовоспалительной терапии с использованием

метотрексата и с применением ингибитора ФНО- α - ремикейда на клиническую симптоматику, уровень провоспалительных цитокинов в синовиальной жидкости у больных ПсА.

МАТЕРИАЛЫ И МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ.

В исследование было включено 76 больных ПсА II стадии, 2 степени активности, длительностью 1 – 5 лет; из них 50 женщин и 26 мужчин. Средний возраст обследованных составил $38,3 \pm 2,2$ года.

Группу контроля составили 20 здоровых доноров.

Критериями включения пациентов в исследование явились: наличие ПсА II-III стадии, умеренной и высокой активности, ($2,4 < \text{DAS28} < 3,2$ и $\text{DAS28} < 3,2$), полиартритический (ревматоидоподобный вариант); наличие показаний и отсутствие противопоказаний к применению БПВП, пациенты, получавшие в качестве БПВП метотрексат и метотрексат (20 ± 5 мг/неделю) и ремикейд в дозе по схеме 5 мг/кг.

Критериями исключения пациентов из исследования явились: ПсА I и III стадии; 1 и 3 степени активности заболевания; все другие формы ПсА за исключением, полиартритической (ревматоидоподобной); наличие информированного согласия пациента о включении в исследование, воспалительные процессы любой локализации; сахарный диабет; хроническая почечная недостаточность.

Контроль качества проводимой терапии осуществляется на основании анализа динамики клинической симптоматики ПсА (уменьшение/купирование признаков активности суставного синдрома с использованием комбинированного индекса активности заболевания DAS28) после 6 месяцев приема препаратов. Оценка уровня цитокинов в синовиальной жидкости проводилась дважды: до и после 6 месяцев лечения.

Уровень интерлейкина -1β (ИЛ- 1β), ИЛ-6 и фактора некроза опухоли- α (ФНО α) в синовиальной жидкости больных ПсА определяли методом твердофазного иммуноферментного анализа с использованием тест-систем Pro Con (производства НОО «Протеиновый контур», г. Санкт-Петербург) согласно инструкциям к тест-системам.

У больных ПсА синовиальную жидкость получали при пункции коленных суставов.

С учетом проводимого лечения все больные были рандомизированы на две группы: первую группу составили пациенты, получавшие в качестве базисной противовоспалительной терапии метотрексат в дозе 20 ± 5 мг/неделю, вторую – больные, лечение которых включало ремикейд по схеме в течение 6 месяцев. Статистическую обработку полученных данных проводили с помощью программы "Microsoft Excel-2000".

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Исследование исходного уровня цитокинов провоспалительного действия в синовиальной жидкости больных ПсА показало достоверное увеличение их содержания: ФНО- α – $148,4 \pm 18,4$ пг/мл; ИЛ- 1β – $348,3 \pm 6,4$ пг/мл; ИЛ-6 – $83,4 \pm 3,6$ пг/мл в сравнении с показателями здоровых людей. У больных с анамнезом болезни (более 1,5 лет) имел место достоверно более высокий уровень исследованных цитокинов (ФНО- α – $183,9 \pm 16,7$ пг/мл, ИЛ- 1β – $393,7 \pm 12,3$ пг/мл, ИЛ-6 – $98,5 \pm 5,1$ пг/мл) по сравнению с больными с продолжительностью ПсА менее 1,5 лет.

Оценка динамики суставного синдрома на фоне проводимой терапии показала следующие результаты. У пациентов, получавших терапию, включавшую ремикейд эффективность лечения (число пациентов с ответом по DAS 28 составило более 70%) была достоверно выше, чем в группе больных, получавших МТ (всего 17,5% больных с ответом по DAS $28 > 1,2$). При этом только у 5% больных леченных МТ, по сравнению с 65% пациентов, получавших инфликсимаб, имел место «хороший ответ» (снижение DAS $> 1,2$) и минимальная активность заболевания ($1,6 > \text{DAS28} < 2,4$) после 6-ти месяцев терапии. Число пациентов, «не отвечающих» на терапию ($\text{DAS28} > 3,7$) составило соответственно 50%, в группе получавших МТ, и 12% - инфликсимаб.

В процессе лабораторного исследования в динамике было установлено достоверное снижение содержания ФНО- α (на 25,6%), ИЛ-1 β (на 22,49%) и ИЛ-6 (на 28,2%) в синовиальной жидкости больных с длительностью ПсА менее 1,5 лет, получавших в качестве БПВП метотрексат. При анамнезе больных более 1,5 лет концентрация в синовиальной жидкости ФНО- α , ИЛ-1 β и ИЛ-6 на фоне монотерапии МТ уменьшилась соответственно на 16,5%, 14,8% и 13,6% ($p < 0,05$). У пациентов с ранним ПсА базисная противовоспалительная терапия была представлена ремикейдом, была достигнута нормализация уровня ФНО- α , ИЛ-1 β , ИЛ-6 в синовиальной жидкости; у больных с продолжительностью заболевания более 1,5 лет применение инфликсимаба сопровождалось достоверным уменьшением концентрации исследуемых цитокинов на 65,8%, 74,3%, 53,8% соответственно.

Полученные результаты свидетельствуют о том, что у больных ПсА имеет место существенное различие в уровнях цитокинов в синовиальной жидкости по сравнению со здоровыми донорами. Наиболее высокое содержание провоспалительных цитокинов отмечено в синовиальной жидкости больных ПсА с длительным (более 1,5 лет) анамнезом заболевания.

Следует отметить, что ИЛ-1 β и ФНО- α обладают свойствами инициировать воспаление и разрушение костной и хрящевой ткани [13]. Под влиянием ИЛ-1 хондроциты вырабатывают собственные провоспалительные медиаторы, а также повышенное количество оксида азота, приводящего к гибели хрящевых клеток. ФНО- α и ИЛ-1 β обладают синергической и самоиндуцирующей активностью, потенцируют развитие синовита с лейкоцитарной инфильтрацией сустава [1,10]. Эти цитокины усиливают экспрессию молекул адгезии (ICAM-1, VCAM-1) на мембранах эндотелия сосудов синовиальной мембраны [2] индуцируют синтез хемотаксических фактов, стимулируют продукцию фактора роста фибробластов [3], вызывая тем самым прогрессирование деструкции суставов. ИЛ-1 β и ФНО- α являются мощными индукторами синтеза ИЛ-6, который потенцирует эффекты ключевых медиаторов воспаления в синовиальной оболочке, запуская деструктивные процессы в суставах, стимулирует остеокластогенез и вместе с другими цитокинами (ИЛ-1 β и ФНО- α) способствуют развитию костной и хрящевой деструкции сустава [11]. В нашем исследовании установлено нарастание уровня провоспалительных цитокинов в синовиальной жидкости с увеличением длительности ПсА, что напрямую связано с прогрессированием заболевания, увеличением зоны поражения синовиальных оболочек, хрящевой и костной тканей, измененные клетки которых являются активными продуцентами провоспалительных цитокинов [8].

Результаты проведенных исследований показали высокую клиническую эффективность терапии ремикейдом в сравнении с применением МТ. Следует отметить также, что терапия с применением ремикейда у больных с ранним ПсА обладала большей активностью корригирующего влияния на показатели цитокинового статуса в синовиальной жидкости, что характеризовалось достоверным снижением уровня цитокинов провоспалительного действия. Известно, что ИЛ-1 β , ИЛ-6 и ФНО- α обладают частично перекрещивающейся и самоиндуцирующейся активностью [8]. Поэтому снижение продукции ФНО- α на фоне лечения приводит к уменьшению уровня ИЛ-1 β и ИЛ-6.

При анамнезе заболевания более 1,5 лет достигнуто достоверное снижение концентрации ИЛ-1 β , ФНО- α , и ИЛ-6 [6, 14].

Т.о. проведенные исследования показали достоверно большую эффективность терапии ремикейдом на клиническую симптоматику и показатели цитокинового статуса у больных ПсА в сравнении с лечением МТ; большая результативность отмечена при раннем ПсА, что дает основание рекомендовать применение ремикейда на ранних стадиях развития ПсА.

Библиографический список

1. Бадюкин В.В. Серонегативные спондилоартриты. Качество жизни// Медицина. – 2003. - №3. - С. 21-25.

2. *Бадочкин В.В.* Избранные лекции по клинической ревматологии./ под. ред. В.А.Насоновой и Н.В.Бунчука. - М., 2003. - с. 82-90.
3. *Бадочкин В.В.* Псориаз и псориатический артрит // Псориаз и псориатический артрит / под ред. В.А. Молочкова. - Товарищество научных изданий КМК. Авторская академия. М., 2007. – С. 197-276.
4. *Насонов Е.Л.* Клинические рекомендации // Ревматология. - М.: ГОЭТАР-Медиа, 2005 - 228с.
5. *Насонов Е.Л.* Применение инфликсимаба (моноклональные антитела к ФНО- α) в ревматологии: новые факты и идеи // Русс. мед. журн.. - 2004. - № 12. – С. 64-73.
6. *Караваева Т.В.* Современные возможности терапии ПсА// Современная ревматология. – 2008. - №2. - С. 13-18.
7. *Шостак Н.А, Потанин А.Ю.* Ревматоидный артрит. - М.: 2007. - С.68.
8. *Насонова В.А.* Ревматология. –М.: Медицина, 2008. – 457с.
9. *Baker B.S., Fry L.* The immunology of psoriasis // Br. J. Dermatol. – 2001. - Vol. 126. - P.1-9.
10. *Hunter T.* Cytokine connections // Nature. - 2003. - Vol. 366. - P.114-116.
11. *Antoni C., Krueger G.G., de Vlam K. et al.* Infliximab improves signs and symptoms of psoriatic arthritis: results of IMPACT 2 trial // Ann Rheum Dis. – 2005. - Vol.64. - P. 197-200.
12. *Choy EH, Panayi CS.* Cytokine pathways and joint inflammation in rheumatoid arthritis // N Engl J Med. - 2001. – Vol.344, № 907. – P.16.
13. *Tracey D, Klareskog L, Sasso EH, et al.* Tumor necrosis factor antagonists mechanisms of actions: a comprehensive review // Pharmacol Therapeut. - 2008. - №117. – P. 244-279.
14. *Nishimoto N., Kishimoto T.* Interleukin 6, from bench to bedside // Nat. Clin. Prac. Rheumatol. – 2006. - №11. – P.619-626.

А.В. Прасолов, Е.С. Вавилина, Л.А. Князева, Л.И. Князева, М.А. Делова

ГОУ ВПО «Курский государственный медицинский университет Росздрава». Россия. Курск.

ВЛИЯНИЕ ТЕРАПИИ БИСОПРОЛОМОМ НА ПОКАЗАТЕЛИ ЦИТОКИНОВОГО СТАТУСА У БОЛЬНЫХ СТАБИЛЬНОЙ СТЕНОКАРДИЕЙ НАПРЯЖЕНИЯ II-III ФК

В статье представлены данные изучения цитокинового статуса у больных с ИБС: стабильной стенокардией напряжения II-III ФК на фоне терапии бисопрололом. Показано увеличение уровня про- и противовоспалительных цитокинов в сыворотке крови больных стабильной стенокардией по сравнению с контролем. Выявлено корригирующее влияние бисопролола на цитокиновый статус больных всех исследованных групп

Согласно современным представлениям об атеросклерозе термин «атеросклеротическое поражение артерий» ассоциируется с воспалением [3]. Установлено, что цитокины, являющиеся медиаторами иммунного воспаления, локально продуцируются клетками в атеросклеротических бляшках. Они координируют межклеточные взаимодействия и модулируют функции клеток сосудистой стенки [1]. Получены убедительные данные о том, что цитокины являются маркерами атеросклеротического риска и эндотелиальной дисфункции [7]. В литературе последних лет появились данные о свойстве некоторых, применяющихся в кардиологической практике препаратов, влиять на воспалительную активность при атеросклерозе [4]. Следует отметить, при этом целесообразность изучения провоспалительной активности антиангинальных препаратов, используемых в лечении ИБС, среди которых препаратами первого ряда являются β -блокаторы, что позволит осуществить выбор наиболее эффективного лекарственного средства, избежать дополнительной лекарственной нагрузки на пациента.

Цель исследования: изучение влияния бисопролола на показатели цитокинового статуса у больных ИБС: стабильной стенокардией напряжения II-III ФК.

Материалы и методы исследования.

Под наблюдением находилось 60 больных ИБС: стабильной стенокардией напряжения II-III ФК – 45 мужчин (75%) и 15 женщин (15%). Средний возраст составил $49,5 \pm 7,36$ лет (табл. 1).

Все пациенты проходили общепринятую процедуру подписания информированного согласия и могли прекратить участие в исследовании в любое время без объяснения причин.

Таблица 1.

Общая характеристика обследованных больных ($M \pm m$, $n=60$)

Показатель	Показатель
Мужчины/женщины	45/15
Возраст, годы	49,5±7,36
Индекс массы тела, кг/м ²	26,7±1,7
Курение, n(%)	19(40)
ЧСС, уд/мин	85,50±5,4
САД, мм.рт.ст.	137,05±11,82
ДАД мм.рт.ст.	84,5±6,06
ПАД мм.рт.ст.	52,53±9,31
Наличие АГ I степени, n(%)	6 (10%)

Критериями включения в исследование являлись: наличие у больных ИБС: стабильной стенокардии напряжения II-III ФК; (характерный болевой синдром, данные тредмил-теста – депрессия сегмента ST >1 мм, продолжительностью более 0,08 сек.

Критерии исключения пациентов из исследования: артериальная гипертония более II степени, ХСН более IIА (II ФК по NYHA), нарушения сердечного ритма и проводимости, перенесенные острые нарушения мозгового кровообращения, тяжелая почечная и печеночная недостаточность, нарушения функции щитовидной железы, непереносимость бисопролола и/или выраженные побочные эффекты (перемежающая хромота, бронхоспазм) при его приеме.

Все пациенты получали лечение: аспирин, симвастатин, бисопролол в дозе 7,5±2,5 мг 2 раза в день в течение восьми недель, нитроглицерин сублингвально по требованию. Прием других классов антиангинальных препаратов исключался.

Контроль качества проводимой терапии осуществляли на основании анализа клинической симптоматики: регресс болевого синдрома, уменьшение потребности в нитроглицерине, изменение толерантности к физической нагрузке при тредмил-тесте.

Содержание в сыворотке крови ФНО-α, ИЛ-1β, ИЛ-6, ИЛ-4, ИЛ-8, ИЛ-10 и ИНФ-γ определяли методом иммуноферментного анализа с использованием тест систем (НПО «Протеиновый контур», г. Санкт-Петербург), ТФР-β1 определяли иммуноферментным методом (Amersham Pharmacia Biotech).

Для оценки параметров иммунного статуса в исследование были включены 20 практически здоровых лиц мужского пола в возрасте 42,5±6,4 лет, которые составили контрольную группу.

Результаты исследования и их обсуждение.

У всех обследованных больных на фоне приема бисопролола была достигнута положительная клиническая динамика, что проявлялось достоверным уменьшением частоты ангинозных приступов (на 52,6%), потребности в приеме нитроглицерина (на 76,7%), результатами тредмил-теста (увеличение толерантности к физической нагрузке на 26,6%).

Результаты определения сывороточного уровня цитокинов провоспалительного действия у больных ИБС показали достоверное повышение концентрации ФНО-α (266,4±36,1 пкг/лм), ИЛ-1β (206,8±23,5 пкг/мл), ИЛ-6 (79,8±12,3 пкг/мл), ИНФ-γ (14,2±1,6 пкг/мл) и ИЛ-8 (56,8±5,3 пкг/мл) у пациентов ИБС в сравнении с группой контроля (табл. 2).

Таблица 2

Изменения содержания провоспалительных цитокинов в сыворотке крови больных стенокардией II-III ФК на фоне терапии бисопрололом ($M \pm m$)

№ п/п	Группы обследованных	n	Показатель				
			ФНО- α (пкг/мл)	ИЛ-1 β (пкг/мл)	ИЛ-6 (пкг/мл)	ИЛ-8 (пкг/мл)	ИНФ- γ (пкг/мл)
1.	Контроль	20	32,4 \pm 3,6	35,4 \pm 4,1	15,8 \pm 3,9	8,8 \pm 2,4	9,8 \pm 1,2
2.	До лечения	60	266,4 \pm 36,1* ₁	206,8 \pm 23,5* ₁	79,8 \pm 12,3* ₁	56,8 \pm 5,3* ₁	14,2 \pm 1,6
3.	Терапия бисопрололом	60	203,1 \pm 13,2* _{1,2}	151,4 \pm 18,2* _{1,2}	64,8 \pm 7,1* _{1,2}	41,2 \pm 2,5* _{1,2}	11,8 \pm 1,4* _{1,2}

Цитокины составляют сеть взаимодействий, в рамках которой каждый цитокин обладает перекрещивающейся синергической активностью с другими цитокинами. Поэтому в нашей работе проводилось изучение сывороточного уровня провоспалительных цитокинов. ИЛ-4, ИЛ-10, ТФР- β 1, у больных ИБС (табл. 3). Достоверное более высокий уровень ИЛ-4 (26,6 \pm 2,5 пкг/мл) определен в группе больных стенокардией в сравнении с контролем.

Таблица 3

Изменение уровня цитокинов противовоспалительного действия в сыворотке крови больных ИБС: стабильной стенокардией II-III ФК на фоне терапии бисопрололом ($M \pm m$).

№ п/п	Группы обследованных	n	Показатель		
			ИЛ-4 (пкг/мл)	ИЛ-10 (пкг/мл)	ТФР- β 1 (пкг/мл)
1	Контроль	20	23,2 \pm 4,5	13,4 \pm 3,6	40,9 \pm 6,9
2.	До лечения	60	56,4 \pm 3,2* ₁	19,4 \pm 2,1	73,4 \pm 3,2* ₁
3.	Терапия бисопрололом	60	47,6 \pm 2,6* _{1,2}	14,2 \pm 1,9	66,2 \pm 2,8* _{1,2}

Определение взаимосвязи между уровнем ИЛ-4 и провоспалительными цитокинам (ФНО- α , ИЛ-1 β , ИЛ-6) установило прямую корреляционную зависимость между ИЛ-4 и ФНО- α ($r=0,51$, $p<0,05$), ИЛ-4 и ИЛ-1 β ($r=0,64$, $p<0,01$). ИЛ-4 и ИЛ-6 ($r=0,47$, $p<0,05$). Вероятно, повышение уровня ИЛ-4 при ИБС на фоне СД носит компенсаторный, контррегуляторный характер по отношению к провоспалительным цитокинам и выступает в качестве фактора стабилизирующего течения заболевания. Большой интерес представляло изучение содержания ТФР- β 1 у больных ИБС: стабильной стенокардией напряжения II-III ФК, поскольку ТФР- β 1 является мощным регулятором иммунного ответа в сосудистой стенке, определяющим участие лейкоцитов и эндотелиальных клеток в воспалительных реакциях [5].

Определение концентрации ТФР- β 1 в сыворотке крови больных ИБС показало его увеличение (56,4 \pm 4,9 пкг/мл), в сравнении с группой контроля.

Следует отметить, что ТФР- β 1 был впервые описан как фактор, деактивирующий макрофаги. ТФР- β 1 может действовать как противовоспалительный фактор: клетки экспрессируют ТФР- β 1 в активной форме, как ингибитор продукции воспалительных цитокинов иммигрировавшими макрофагами [6]. Поэтому, повышение ТФР- β 1 у больных ИБС может рассматриваться как компенсаторная реакция, направленная на уменьшение активности провоспалительных цитокинов ФНО- α , ИЛ-8, что косвенно подтверждается

наличием прямой корреляционной связи между уровнем ТФР- β 1 и ФНО- α ($r = 0,79$, $p < 0,01$). ТФР- β 1, и ИЛ-8 ($r = 0,81$, $p < 0,01$) в сыворотке крови больных стенокардией на фоне СД.

С учётом противовоспалительной активности ИЛ-10 и его свойств влиять на продукцию ИЛ-1 β и ФНО- α моноцитами проведено изучение концентрации данного цитокина у больных стенокардией. Исследования показали, что уровень ИЛ-10 в сыворотке крови больных ИБС был на 26,1% больше в сравнении с контролем.

Установлена прямая зависимость между концентрацией ИЛ-10 и ФНО- α ИЛ-1 β при стабильной стенокардии напряжения, коэффициенты корреляции составили: $r = 0,63$, $p < 0,01$; $r = 0,69$, $p < 0,01$ соответственно.

Представляло интерес исследование динамики цитокинового статуса у больных сочетанной патологией после 2 месяцев лечения β -блокатором бисопрололом. Определение концентрации провоспалительных цитокинов у больных ИБС на фоне терапии выявило следующие результаты. Установлено снижение ФНО- α на 27,8%, уровень ИЛ-1 β – на 26,8%, ИЛ-6 – на 15,7%, ИЛ-8 – на 39,0% ИЛ-10 – на 26,9%.

У больных ИБС назначение бисопролола приводило к достоверному снижению уровня ИЛ-4, ИЛ-10, ТФР- β 1, и их значения после 2 месяцев терапии составили $47,6 \pm 2,6$ пкг/мл, $14,2 \pm 1,9$ пкг/мл и $66,2 \pm 2,8$ пкг/мл соответственно.

Таким образом, проведенные исследования выявили активацию провоспалительных цитокинов у больных ИБС. Наряду с установленной провоспалительной цитокинемией, определено повышение активности противовоспалительных цитокинов ИЛ-4, ИЛ-10, ТФР- β 1, что, вероятно, носит компенсаторный характер и направлено на уменьшение продукции провоспалительных цитокинов, с целью ограничения воспаления и тяжести повреждения сосудистого русла при данной патологии.

Проведенные исследования показали наличие корригирующего влияния бисопролола на показатели цитокинового статуса у больных ИБС, которое, во многом, обусловлено наличием антиоксидантного действия бисопролола [2], обеспечивающее снижение последствий окислительного стресса, являющегося триггером иммунной дисфункции.

Библиографический список:

1. Верткин. А.Л. Лацидипин - представитель третьего поколения артафнистов кальция / А.Л. Верткин. А.В. Тополянский // Кардиология. - 2002. - № 2. - С. 100-103.
2. Гиляревский, С.Р. / Эффективность и безопасность применения карведилола и бисопролола при лечении хронической сердечной недостаточности у больных сахарным диабетом 2 типа / С.Р. Гиляревский. Н.И. Столярова. Ю.Л. Новикова // ЖСН. -2004.-Т.5,№4.-С. 11-14.
3. Нагорнев, В.А. Новые представления о механизме развития атеросклероза / В.А. Нагорнев // Рос. мед. вести. - 2000. - Т. 5. № 1. - С. 49-50.
4. Провоспалительные цитокининдуцирующие свойства ангиотензина II и механизм антицитокиновых эффектов ингибитора ангиотензинпревращающего фермента каптоприла. // Соловьев А.Г., Резников Л.Л. и др. – Цитокины и воспаление. – 2006. – Т.5, №3. – С.40-45.
5. Сидоренко. Б.А. Дисфункция эндотелия в патогенезе атеросклероза и его осложнений / Б.А. Сидоренко. Д.А. Затейщиков // Кремлевская медицина. Клинич. вестник. - 1999. - № 2. - С. 18 - 24.
6. Шестакова, М.В. Дисфункция эндотелия - причина или следствие метаболического синдрома? / М.В. Шестакова // РМЖ. - 2001. - № 9. - С. 22-26.
7. Necroutenko, L / Well-known Factor of serious vascular events in hypertensive and added value of endothelium-dependent arterial relaxation / L. Necroutenko. A. Agafonov. I. Ivkova. Abstract of 72nd European Atherosclerosis Society Congress. - Glasgow. 2001. - P. 342-343.

ВОЗМОЖНОСТИ ИНДИВИДУАЛИЗАЦИИ ТЕРАПИИ ОМЕПРАЗОЛОМ БОЛЬНЫХ ЯЗВЕННОЙ БОЛЕЗНЬЮ

Клинический эффект омепразола при язвенной болезни зависит от фенотипа окислительного метаболизма больного, определенного по скорости элиминации препарата-маркера. Это позволяет индивидуализировать фармакотерапию больных язвенной болезнью

Актуальность.

Язвенная болезнь (ЯБ) представляет собой одну из наиболее важных для общества медицинских проблем. Распространенность этого заболевания среди взрослого населения составляет 7-10%, причем у мужчин ЯБ развивается в 2-3 раза чаще, чем у женщин [3, 10]. По данным Министерства здравоохранения и социального развития РФ, заболеваемость ЯБ в Российской Федерации в 2005 году составила 126,69 на 100 тысяч населения [4], по Курской области в 2008 году – 155,0 на 100 тысяч населения.

При выборе оптимальных лекарственных средств для лечения язвенной болезни также существуют определенные трудности. В их основе лежит высокое представительство лекарственных форм и отдельных препаратов, предлагаемых для лечения ЯБ на рынке лекарственных средств. При этом дискуссионными продолжают оставаться вопросы, связанные с использованием конкретных фармакотерапевтических режимов и индивидуализация лечения язвенной болезни [2, 3, 4, 5].

Одним из путей повышения эффективности и безопасности фармакотерапии язвенной болезни является внедрение в клиническую практику персонализированной медицины на основе изучения активности системы биотрансформации лекарственных средств [1]. Изофермент CYP2C19 цитохрома P450 является основным изоферментом, участвующим в метаболизме ингибиторов протонной помпы (ИПП) [9], в связи, с чем изучение его генного полиморфизма привлекает внимание исследователей для оценки эффективности и безопасности применения этой фармакологической группы и разработки практических рекомендаций по индивидуальному выбору препарата для конкретного больного. Наряду с CYP2C19, в метаболизме ИПП принимают участие и другие изоферменты, в частности, CYP3A4 [6, 9].

Цитохром P450 не один фермент, а целое суперсемейство изоферментов с одинаковой каталитической активностью и различной субстратной специфичностью [8]. Существует ряд прямых и косвенных методов определения активности этих ферментов [7, 9]. В этой связи перспективным представляется изучение межиндивидуальных различий скорости окислительного метаболизма у больных ЯБ с использованием тест-препаратов, одним из которых является эуфиллин. Эуфиллин метаболизируется с помощью изофермента CYP1A2, по определению активности которого можно косвенно судить об активности других изоферментов, метаболизирующих омепразол, и о фенотипе окислительного метаболизма в целом [4]. Это позволит оптимизировать методы терапии, решить проблемы индивидуализации антисекреторной терапии.

Цель исследования. Сопоставить клинический эффект омепразола при язвенной болезни с исходными показателями скорости окисления препарата - маркера эуфиллина.

Материалы и методы.

Под наблюдением находилось 120 больных, страдающих язвенной болезнью (78 мужчин и 42 женщины в возрасте от 21 до 45 лет - средний возраст $33 \pm 10,5$ лет); из них 94 человека (78,3%) с локализацией язвенного дефекта в двенадцатиперстной кишке и 26 пациентов (21,7%) – в желудке. Обследуемый контингент получал антисекреторную терапию в виде омепразола в дозе 40 мг/сут. В группе обследованных больных ЯБ было проведено

исследование фенотипа окислительного метаболизма, определенного по скорости элиминации препарата-маркера эуфиллина. Использовалась разработанная в фармакокинетической лаборатории Курского государственного университета методика определения эуфиллина в биожидкостях (слюна), с последующим количественным определением его содержания методом высокоэффективной жидкостной хроматографии. Скорость окислительных процессов устанавливали путем определения у испытуемых в течение суток концентрации эуфиллина в слюне через 3, 5, 7, 10, 12, 24 часа после его перорального приема в дозе 2 мг/кг, с последующим расчетом параметров фармакокинетики препарата. Фенотип окислительного метаболизма оценивали по периоду полуэлиминации эуфиллина ($T_{1/2}$). Границы фенотипических групп: $T_{1/2} < 9$ час - «быстрые», $T_{1/2} = 9-15$ час - «медленные» и $T_{1/2} > 15$ час - «очень медленные» окислители. Также оценивались некоторые фармакокинетические параметры эуфиллина: V – общий объем распределения и AUC – площадь под кривой концентрация-время. Эуфиллин, по инструкции по медицинскому применению, не противопоказан большим язвенной болезнью, указано только осторожное его использование при данной патологии. Однократное его использование для выполнения целей нашего исследования одобрено этической комиссией университета и не вызывало нежелательных реакций и побочных эффектов у обследуемого контингента. Клиническая эффективность омепразола оценивалась по срокам купирования болевого, диспепсического синдрома, симптома Менделя (симптома перигастрита) и скорости заживления язвенного дефекта, а также с применением 10 - бальной визуально-аналоговой шкалы [Huskisson, E.C.. 1974].

Результаты и их обсуждение.

Исследования показали, что среди 120 человек, страдающих язвенной болезнью двенадцатиперстной кишки, быстрый фенотип окисления определен у 48 больных (45%), медленный фенотип окисления – у 48 пациентов (39%), у 19 больных обнаружен очень медленный фенотип окисления (16%).

Сопоставление сроков купирования основных симптомов с исходными показателями окисления выявил следующие закономерности: в группе больных с быстрым фенотипом окисления прием омепразола в дозе 40 мг/сут приводил к значительно позднему развитию клинического эффекта по сравнению с группой «медленного фенотипа окисления» (табл. 1).

Таблица 1.

Распределение больных язвенной болезнью по скорости окислительного метаболизма в зависимости от клинического эффекта омепразола

Синдромы заболевания	Фенотип окислительного метаболизма		
	«быстрый» n=54	«медленный» n=47	«очень медленный» n=19
	1	2	3
Болевой, дни	4,8±1,2	2,2±1,0 ^{*1}	1,8±1,1 ^{*1}
Болевой, баллы на 7-й день	5,4±1,5	4,4±1,3 ^{*1}	3,7±1,4 ^{*1,2}
Диспепсический, дни	5,1±1,1	2,5±1,4 ^{*1}	2,1±1,2 ^{*1}
Симптом Менделя, дни	9,2 ± 3,2	8,1 ± 2,9	7,5±2,7 ^{*1}
Диспепсический, баллы	5,3±1,7	4,6±1,5 ^{*1}	4,4±1,3 ^{*1}

Примечание: * - $p < 0,05$

У пациентов с очень медленным фенотипом окисления в первые же дни появились такие побочные эффекты, как головная боль, головокружение, сонливость. Купирование основных симптомов произошло в среднем значительно раньше, чем у больных с быстрым фенотипом окисления. Фармакотерапия омепразолом оказалась наиболее эффективной в группе больных с медленным фенотипом окисления, где клинический эффект был достигнут ко 2-3 дню приема препарата. Побочных эффектов в этой группе больных зарегистрировано не было.

У больных язвенной болезнью установлено достоверное влияние фенотипа окислительного метаболизма, определенного по скорости элиминации препарата - маркера эуфиллина на выраженность клинического эффекта ингибитора протонной помпы. Определена достоверная корреляционная связь показателя регресса болевого синдрома с некоторыми фармакокинетическими параметрами эуфиллина: V ($r=0,43$, $p<0,05$), AUC ($r=0,48$, $p<0,05$) у больных с язвенной болезнью.

Выводы.

При быстром фенотипе окисления средние дозы могут не оказать необходимого клинического эффекта, и поэтому суточную дозу омепразола у этой категории больных необходимо увеличивать по сравнению со средней стартовой дозой. Наличие медленного фенотипа окисления у больных язвенной болезнью двенадцатиперстной кишки, принимающих омепразол, позволяет ожидать выраженный клинический эффект в короткие сроки. Очень медленный фенотип окислительного метаболизма позволяет предполагать быстрое возникновение побочных эффектов при применении средних доз препарата, в связи с чем суточная доза препарата должна быть уменьшена. Определение скорости окислительного метаболизма препарата в печени позволяет индивидуализировать фармакотерапию омепразолом больных язвенной болезнью.

Библиографический список

1. Арчаков, А.И. Цитохромы Р-450, лекарственная болезнь и персонафицированная медицина. Часть I / А.И.Арчаков, А.В.Лисица, Н.А.Петушкова, И.И.Карузина // Клин. медицина. – 2008. - №4. – с. 4-8.
2. Григорьев, П.Я. Клиническая гастроэнтерология/П.Я.Григорьев – М.: МИА, 2005. – 768 с.
3. Ивашкин, В.Т. Гастроэнтерология. Национальное руководство. Под ред. В.Т. Ивашкина / В.Т.Ивашкин, Т.Л.Лапина. - М.: ГЭОТАР–Медиа, 2008. – 704 с.
4. Ивашкин, В.Т. Рациональная фармакотерапия заболеваний органов пищеварения: Руководство для практических врачей. Под общей редакцией В.Т.Ивашкина /В.Т.Ивашкин. - М.: ЗАО «Издательство Литтера», 2007. – С. 310–324.
5. Исаков, В.А. Фармакогенетический анализ метаболизма и клинической эффективности ингибиторов протонного насоса / В.А. Исаков // Клинич. фармакология и терапия. – 2003. – № 1. – С. 32–38.
6. Кукес, В.Г. Метаболизм лекарственных средств. Научные основы персонализированной медицины: руководство для врачей/В.Г.Кукес, С.В.Грачев, Д.А.Сычев, Г.В.Раменская. – М.: ГЭОТАР–Медиа, 2008. – 304 с.
7. Мищенко, Е.В. Фармакоэкономическое обоснование применения омепразола при язвенной болезни /Е.В.Мищенко, Н.Г.Филиппенко, С.В.Поветкин/ Курский науч.-практ. вест. «Человек и его здоровье». – Курск, 2003. - №4. – С. 65-68.
8. Сибиряк, С.В. Цитокины как регуляторы цитохром Р450 зависимых монооксигеназ. Теоретические и прикладные аспекты / С.В. Сибиряк // Цитокины и воспаление. – 2003, №2 – С. 12-21.
9. Сычев, Д.А. Клиническая фармакогенетика: учебное пособие. Под ред. В.Г.Кукеса, Н.П.Бочкова / Д.А.Сычев, Г.В.Раменская, И.В.Игнатьев, В.Г.Кукес. – М.: ГЭОТАР–Медиа, 2007. – 248 с.
10. Циммерман, Я.С. Гастроудоденальные заболевания и *Helicobacter pylori* инфекция: общее обозрение проблемы / Я.С. Циммерман // Клин. медицина. - 2009 - №5 - с. 9-15.

ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ СОСТОЯНИЕ ЭНДОТЕЛИЯ СОСУДИСТОГО РУСЛА И ЦИТОКИНОВЫЙ СТАТУС У БОЛЬНЫХ АРТЕРИАЛЬНОЙ ГИПЕРТЕНЗИЕЙ, ОБУСЛОВЛЕННОЙ ИСТИННОЙ ПОЛИЦИТЕМИЕЙ

В статье представлены результаты исследования эндотелиальной функции и провоспалительных цитокинов у больных артериальной гипертензией, ассоциированной с истинной полицитемией. Выявлено наличие эндотелиальной дисфункции и провоспалительной цитокинемии. Отмечена высокая степень корреляционной зависимости между показателями эндотелиальной функции и провоспалительными цитокинами

Истинная полицитемия (ИП) характеризуется абсолютным увеличением массы эритроцитов, тромбоцитов и лейкоцитов. Симптомы болезни обусловлены в основном избыточной продукцией эритроцитов и тромбоцитов, что приводит к увеличению вязкости крови, сосудистым тромбозам, увеличению объема циркулирующей крови, поражению различных органов и систем организма, в том числе сердечнососудистой системы [1, 2].

Наиболее частым проявлением патологии сердечнососудистой системы у больных истинной полицитемией является артериальная гипертензия (АГ), которая встречается примерно у 60-80% больных [4]. В последние годы внимание исследователей привлекает изучение роли эндотелия в формировании сердечнососудистых заболеваний [7, 8].

Эндотелий участвует в регуляции сосудистого тонуса, гемостаза, иммунного ответа, миграции клеток крови в сосудистую стенку, синтеза факторов воспаления и их ингибиторов, осуществляет барьерные функции [3,5]. Одним из механизмов нарушения эндотелийзависимой релаксации периферических сосудов, является избыток цитокинов, приводящий к усилению тканевой гипоксии и нарушению окислительных процессов [5].

С этой точки зрения, особый интерес представляет изучение функционального состояния эндотелия сосудистой стенки и цитокинового статуса у больных АГ, ассоциированной с ИП.

Целью работы явилось изучение показателей функционального состояния эндотелия сосудистого русла и цитокинового статуса у больных АГ на фоне ИП с различными стадиями и длительностью заболевания.

Материалы и методы.

Обследовано 188 больных ИП, из них 102 мужчины и 86 женщин в возрасте 39-64 лет (средний возраст $56,4 \pm 4,34$ года). У 60 больных диагностирована I стадия ИП, у 128 пациентов – II стадия, из них у 64 человек имела место эритремическая стадия с миелоидной метаплазией селезенки. Диагноз ИП устанавливали согласно критериям ВОЗ (2001г.) У всех пациентов имела место АГ II степени. АГ оценивали по классификации Европейского общества кардиологов (2007)/Всероссийского научного общества кардиологов (2008).

Группу сравнения составили 34 больных эссенциальной АГ. Группа контроля была представлена 30 здоровыми донорами.

Из исследования были исключены пациенты с обострением ИП, артериальной гипертензией I, III степени на фоне ИП, всеми видами симптоматических артериальных гипертензий, ИБС, сахарным диабетом, ХСН выше II ФК по NYHA, воспалительными заболеваниями любой локализации.

Содержание в сыворотке крови провоспалительных цитокинов (ФНО- α , ИЛ-1 β , ИЛ-6) определяли методом иммуноферментного анализа с использованием тест систем Pro Con (НОО «Протеиновый контур», Россия).

Состояние эндотелиальной функции оценивали по уровню циркулирующих десквамированных эндотелиоцитов (ЦЭК) (Hladovec J., с соавт., 1978), содержание эндотелина-1 (ЭТ-1) в сыворотке крови определяли иммуноферментным методом (Amersham

Pharmacia Biotech, США). Величину эндотелийзависимой вазодилатации определяли в пробе с реактивной гиперемией по методу Ивановой О.В. с соавт. (1998).

Базисная терапия больных ИП включала комбинацию средств циторедуктивной терапии (гидроксимочевина) с кровопусканиями, а также дезагрегантную терапию (ацетилсалициловая кислота).

Результаты и их обсуждение.

У больных АГ II ст. определено достоверное повышение содержания ЦЭК ($6,6 \pm 0,7$ кл/мкл), являющихся одним из основных маркеров функционального состояния эндотелия сосудистой стенки, в сравнении с группой контроля ($3,4 \pm 0,5$ кл/мкл). При определении данного показателя в группе больных АГ на фоне ИП отмечена достоверно более высокая сывороточная концентрация ЦЭК ($9,4 \pm 0,9$ кл/мкл, $p < 0,05$) в сравнении с больными АГ. При этом, отмечено увеличение числа ЦЭК параллельно тяжести ИП (табл. 1). Причем максимальный уровень ЦЭК обнаружен у больных АГ на фоне II Б ст. ИП ($19,9 \pm 1,2$ кл/мкл, $p < 0,05$). Также выявлено достоверное нарастание эндотелиоцитемии у больных АГ на фоне ИП с увеличением длительности течения ИП. Наибольшее содержание ЦЭК отмечено у больных АГ с анамнезом ИП более 10 лет ($24,8 \pm 1,2$ кл/мкл, $p < 0,01$).

Таблица 1

Функциональное состояние эндотелия сосудистого русла у больных АГ на фоне ИП в зависимости от стадии ИП.

Показатель	1	2	3	4	5
	Контроль n=30	АГ II ст. n=34	АГ II ст. на фоне I ст. ИП n=60	АГ II ст. на фоне II А ст. ИП n=64	АГ II ст. на фоне II Б ст. ИП n=64
ЦЭК (кл/мкл)	$3,4 \pm 0,5$	$6,6 \pm 0,7^{*1}$	$9,4 \pm 0,9^{*1,2}$	$14,8 \pm 1,5^{*1-3}$	$19,9 \pm 1,2^{*1-4}$
Эндотелин-1 (нг/л)	$4,36 \pm 0,58$	$48,42 \pm 1,3^{*1}$	$59,8 \pm 1,2^{*1,2}$	$76,8 \pm 1,6^{*1-3}$	$89,9 \pm 1,7^{*1-4}$

Примечание: звездочкой отмечены достоверные различия средних арифметических цифр, рядом со звездочкой – по отношению к показателям какой группы эти различия достоверны.

Изучение сосудодвигательной активности эндотелия в пробе с реактивной гиперемией (ЭЗВД) у больных АГ в зависимости от стадии ИП показало следующие результаты. Степень ЭЗВД у больных АГ на фоне начальной стадии ИП была достоверно ниже показателей контрольной группы и группы сравнения. Данные показатели соответственно составили $4,6 \pm 1,3\%$, $10,6 \pm 2,1\%$, $6,3 \pm 0,7\%$. У пациентов с АГ на фоне эритремической стадии ИП с миелоидной метаплазией селезенки относительное расширение плечевой артерии было наименьшим ($2,9 \pm 0,3\%$, $p < 0,05$) в сравнении с величиной ЭЗВД в других группах обследованных. При изучении вазорегулирующей функции эндотелия у больных АГ с различной длительностью ИП, минимальное значение ЭЗВД установлено у больных АГ с анамнезом ИП более 10 лет ($2,6 \pm 0,3\%$, $p < 0,05$).

Данные результаты свидетельствуют о наличии у больных АГ, ассоциированной с ИП, нарушений вазорегулирующей функции эндотелия, прогрессирующей с тяжестью и длительностью ИП.

Исследование содержания ЭТ-1 у больных АГ, ассоциированной с ИП, показало, что прогрессирование ИП сопряжено с повышением в сыворотке крови уровня ЭТ-1. Отмечено достоверно более высокое содержание ЭТ-1 в группе больных АГ на фоне эритремической стадии ИП с миелоидной метаплазией селезенки ($89,9 \pm 1,7$ нг/л) в сравнении с величиной контрольной группы ($14,36 \pm 0,58$ нг/л) и больных АГ II без ИП ($48,42 \pm 1,3$ нг/л). Максимальный уровень ЭТ-1 определен у больных АГ с длительностью ИП более 10 лет ($92,4 \pm 1,2$ нг/л, $p < 0,05$). При проведении корреляционного анализа установлена прямая взаимосвязь между концентрацией ЭТ-1 в сыворотке крови больных АГ на фоне ИП и количеством ЦЭК ($r = 0,67$, $p < 0,01$). Также определена обратная корреляционная зависимость

между содержанием ЭТ-1 в плазме крови и уровнем ЭЗВД ($r = -0,78$, $p < 0,001$) у больных АГ, ассоциированной с ИП.

Таким образом, полученные результаты свидетельствуют о наличии у больных АГ, ассоциированной с ИП, эндотелиальной дисфункции, характеризующейся нарушением эндотелийзависимой вазодилатации и увеличением концентрации ЭТ-1 и ЦЭК в сыворотке крови. Данные изменения прогрессируют с тяжестью и длительностью ИП.

Увеличение массы циркулирующих эритроцитов и показателя гематокрита при ИП приводит к повышению вязкости крови. Синдром гипервязкости при АГ может способствовать увеличению напряжения сдвига на эндотелии, что может служить дополнительным фактором в инициации апоптоза эндотелиоцитов, усилении адгезии и агрегации клеток крови и как следствие способствовать прогрессированию эндотелиальной дисфункции.

Одной из функций эндотелиальной выстилки сосудов является регуляция воспаления и выработка про- и противовоспалительных цитокинов [9]. С учетом значимости иммунновоспалительных механизмов в развитии и прогрессировании атеросклероза и сердечнососудистых заболеваний, безусловный интерес представляет изучение содержания провоспалительных цитокинов у больных АГ, ассоциированной с ИП.

Результаты исследования показали достоверное повышение сывороточной концентрации ФНО- α , ИЛ-1 β и ИЛ-6 во всех группах больных в сравнении с контролем, при этом более высокий уровень провоспалительных цитокинов определен у больных АГ на фоне II Б ст. ИП (табл. 2).

Таблица 2

Содержание провоспалительных цитокинов в сыворотке больных АГ, обусловленной ИП, в зависимости от стадии ИП

№ п/п	Группы обследованных	n	ФНО- α (пг/мл)	ИЛ-1 β (пг/мл)	ИЛ-6 (пг/мл)
1.	Контроль	30	32,4 \pm 3,6	35,4 \pm 4,1	15,8 \pm 3,9
2.	АГ II ст.	34	182,6 \pm 8,4* ¹	144,4 \pm 8,2* ¹	68,8 \pm 7,4* ¹
3.	АГ II ст. на фоне I ст. ИП	60	244,6 \pm 32,2* ^{1,2}	212,4 \pm 17,5* ^{1,2}	124,8 \pm 10,3* ^{1,2}
4.	АГ II ст. на фоне II А ст. ИП	64	348,6 \pm 35,2* ^{1,2,3}	264,5 \pm 32,6* ^{1,2,3}	222,7 \pm 11,4* ^{1,2,3}
5.	АГ II ст. на фоне II Б ст. ИП	64	466,8 \pm 39,2* ^{1,2,3,4}	374,5 \pm 26,6* ^{1,2,3,4}	329,4 \pm 12,4* ^{1,2,3,4}

Известно, что ФНО- α способствует повышению генерации свободных радикалов, может стать причиной интенсификации и усугубления процессов апоптоза эндотелия сосудов и инактивации оксида азота в эндотелии. Многие авторы признают, что уровень этого агрессивного цитокина во многом определяет степень иммунной активации, коррелирует с выраженностью эндотелиальной дисфункции, а также ассоциируется с увеличением риска кардиоваскулярной смерти [10].

Изучение содержания ФНО- α в сыворотке крови показало достоверное повышение его концентрации у больных АГ на фоне ИП по сравнению с группой контроля и больных АГ. Имело место достоверное увеличение сывороточной концентрации ФНО- α при АГ на фоне прогрессирования ИП. Наиболее высокий уровень ФНО- α определен при АГ на фоне эритремической стадии ИП с миелоидной метаплазией селезенки (466,8 \pm 39,2 пг/мл, $p < 0,01$).

Некоторые цитокины – ИЛ-1 β , ИЛ-6, ФНО- α претендуют на роль маркеров прогрессирования эндотелиальной дисфункции. Одним из важных свойств ИЛ-6, к тому же, является влияние на прокоагулянтную активность крови [6]. Поэтому представляло интерес изучение содержания таких провоспалительных цитокинов, как ИЛ-1 β и ИЛ-6 у больных АГ на фоне ИП.

Установлен повышенный уровень ИЛ-1 β и ИЛ-6 в сыворотке крови больных во всех обследованных группах в сравнении с контролем (табл. 2).

Наибольший уровень ИЛ-1 β и ИЛ-6 определен в сыворотке крови больных АГ со II Б ст. ИП (374,5 \pm 26,6 пг/мл, $p < 0,05$, 329,4 \pm 12,4 пг/мл, $p < 0,05$) соответственно.

Установлено достоверное увеличение провоспалительной цитокинемии у больных АГ с длительностью течения ИП, максимальная концентрация сывороточных цитокинов имела место в группе больных АГ с анамнезом ИП более 10 лет (ФНО- α – 576,4 \pm 23,4 пг/мл, ИЛ-1 β – 376,4 \pm 29,2 пг/мл, ИЛ-6 – 342,3 \pm 13,7 пг/мл, $p < 0,01$).

Проведение корреляционного анализа показало наличие высокой степени корреляционной зависимости между показателями эндотелиальной функции и цитокинового статуса у больных АГ на фоне ИП.

Прямая корреляционная связь установлена между уровнем ЭТ-1 и концентрацией ФНО- α , ИЛ-1 β и ИЛ-6 ($r = 0,76$, $p < 0,01$; $r = 0,81$, $p < 0,01$ и $r = 0,66$, $p < 0,01$ соответственно), коэффициенты корреляции между концентрацией ЦЭК и содержанием ФНО- α , ИЛ-1 β и ИЛ-6 в плазме крови больных АГ на фоне ИП соответственно составили: $r = 0,36$, $p < 0,05$; $r = 0,48$, $p < 0,05$ и $r = 0,46$, $p < 0,05$. Обратная корреляционная зависимость имела место между уровнем данных цитокинов и величиной ЭЗВД ($r = - 0,56$, $p < 0,01$; $r = - 0,53$, $p < 0,01$; $r = - 0,62$, $p < 0,01$ соответственно), что свидетельствует о значимости провоспалительной цитокинемии в формировании эндотелиальной дисфункции у больных АГ, обусловленной ИП.

Таким образом, у больных артериальной гипертензией, обусловленной истинной полицитемией, имеет место эндотелиальная дисфункция, характеризующаяся нарушением вазорегулирующей функции эндотелия сосудов, увеличением сывороточного содержания эндотелина-1, циркулирующих десквамированных эндотелиоцитов, более выраженная, чем у больных гипертонической болезнью, прогрессирующая параллельно с тяжестью и длительностью истинной полицитемии. В сыворотке крови больных артериальной гипертензией на фоне истинной полицитемии повышены концентрации ФНО- α , ИЛ-1 β , ИЛ-6, коррелирующие с тяжестью и длительностью истинной полицитемии.

Список литературы

1. Руководство по гематологии под ред. акад. А.И.Воробьева // Ньюдиамед. – М., 2003. – с. 21-27.
2. Клиническая онкогематология под ред. М.А.Волковой // М., Медицина. – 2007. – с. 586-606.
3. Иванова, О.В. Эндотелиальная дисфункция – важный этап развития атеросклеротического поражения сосудов (обзор литературы – 1) / О.В.Иванова, Г.Н.Соболева, Ю.А.Карпов // Тер. архив. -1997. – № 6. – с. 75-78.
4. Магомедов, С.С. Функциональное состояние сердечно-сосудистой системы у больных истинной полицитемией в процессе лечения / С.С.Магомедов // Дис. на соиск. ученой степени к.м.н. – М., 1993. – 116 с.
5. Небиеридзе, Д.В. Клиническое значение дисфункции эндотелия при артериальной гипертензии // Д.В.Небиеридзе // Consilium medicum/приложение. – 2005. – Т.7. - №1. - стр. 31-36.
6. Симбирцев, А.С. Цитокины – новая система регуляции защитных реакция организма / А.С.Симбирцев // Цитокины и воспаление. – 2002. – Т.1 №1. – с. 9-16.
7. Шляхто, Е.В. Реологические свойства крови и функция эндотелия у больных гипертонической болезнью / Е.В.Шляхто, О.М.Моисеева, Е.А.Лясникова и др. // Кардиология. – 2004. - №4. – с. 20-23.
8. Jaddies, S / Endotelial dysfunction in essential hypertension: clinical implications / S.Jaddei, A.Salvetti // J/ Hypertens. – 2002. – Vol. 20. – P. 1671-1674.
9. Role of cytokines in mechanism of actions of amlodipine: Jhe PRA ISL. Heart Jailur/E.R. Mohler, L.S. Sorensen, G.K. Ghali et al // J. Am. Coll. Cardiol. – 1997. – Vol. 30 – P. 35-41.
10. The Heart Ontcomes Prevention Evaluation Study Investigators. Effects of an angiotensin-converting-enzyme inhibitor, ramipril, on cardiovascular events in high-risk patients // Engl. J. Med. – 2000. – Vol. 342. – P. 145-153.

ВНУТРИБРЮШНОЕ ДАВЛЕНИЕ И ОСТРАЯ СПАЕЧНАЯ КИШЕЧНАЯ НЕПРОХОДИМОСТЬ

В статье рассматриваются вопросы современной диагностики острой спаечной кишечной непроходимости, в том числе при стертой картине заболевания. Приводятся данные исследования 120 пациентов с ОСКН, которым проведено исследование уровня ВБД

Спаечная болезнь и её осложнения, продолжают привлекать пристальное внимание хирургов. Образование послеоперационных спаек брюшной полости и осложнений, связанных с ними, является актуальной проблемой абдоминальной хирургии. Частота этих осложнений после оперативных вмешательств на органах брюшной полости колеблется от 20% до 80% [1,2,3,4]. По данным многочисленных исследований, в 2 - 8% случаев развивается "спаечная болезнь" с характерным клинико-морфологическим симптомокомплексом [5,6]. Вопрос этиопатогенеза, а также ранней диагностики данного заболевания остается до конца не изученным

Многие авторы в вопросе об этиологии спаечной болезни главную роль отводят асептическому гранулематозному воспалению [5,6]. Во время хирургического вмешательства неизбежно попадание в брюшную полость частичек талька, микроворсинок перевязочного материала, что, впоследствии, и является пусковым механизмом формирования спаек в брюшной полости.

Высыхание брюшины во время «открытых» операций, излишняя травматизация ее, введение в брюшную полость неразведенных или слишком концентрированных растворов антибиотиков и антисептиков, нерастворимых контрастных веществ может явиться причиной спаечного процесса [4,6,7]. Также доказано адгезивное действие шовного материала и различных эндопротезов [8,9].

Механическое, химическое и прочее воздействие на брюшину, возникающее в результате попадания инородного тела в брюшную полость, приводит к возникновению асептического воспаления, с преобладанием пролиферативных процессов. В результате такого рода воспаления формируется асептическая гранулема, размеры и структурная организация которой зависит от свойств самого инородного тела. Под воздействием воспаления в области гранулемы в процесс вовлекаются листки брюшины и большой сальник, что приводит к спайкообразованию [6].

Наиболее частым и грозным осложнением такого рода спаечного процесса является острая спаечная кишечная непроходимость (ОСКН), частота которой составляет более 40% среди различных видов приобретенной непроходимости кишечника, а летальность при этом достигает 8-19% [6,8].

Следует отметить, что за последние годы количество больных с ОСКН в неотложной хирургии значительно увеличилось [7]. Объясняется это увеличением числа оперативных вмешательств на органах брюшной полости, выполняемых как с диагностической, так и с лечебной целью. Неблагоприятные исходы также зависят не только увеличения числа больных пожилого возраста с ОСКН, но и от недостатков организации лечебного процесса, поздней обращаемости (до 30% после суток), отсутствия четкого алгоритма ранней диагностики, несоблюдения необходимых принципов лечения, недостаточной эффективности лечения в послеоперационном периоде и частых осложнений.

Основной причиной летальности у данного контингента больных является несвоевременная диагностика заболевания [6,7,9]. Известно, что адекватная хирургическая

тактика, полноценная предоперационная подготовка, правильный объем и характер оперативного пособия и послеоперационного ведения больных имеют наивысшую значимость в снижении послеоперационной летальности у этих больных [6,7,9].

Также в последнее время в литературе обсуждается вопрос внутрибрюшной гипертензии при различных заболеваниях органов брюшной полости, проявляющийся повышением внутрибрюшного давления и развитием на фоне этого состояния полиорганной недостаточности. Резкое увеличение давления в ограниченном пространстве приводит к нарушению гемодинамики, гипоксии, ишемии расположенных в этом пространстве структур, что, в конечном итоге, сопровождается выраженным снижением их функции [10,11,12,13]. Такой же процесс наблюдается и при развитии ОСКН, и повышение ВБД является важным патогенетическим фактором в развитии полиорганной недостаточности при данном заболевании. А так как единственным методом лечения этого состояния является неотложная декомпрессия органов брюшной полости, то правомерно встает вопрос о своевременной диагностике этого состояния при ОСКН и своевременности оказания оперативного вмешательства, не дожидаясь развития ишемических изменений кишечной стенки на фоне высокого внутрибрюшного давления (ВБД). Особенно актуальна эта проблема при стертой клинической картине и неубедительных рентгенологических данных.

Целью нашей работы было изучить динамику ВБД у пациентов с ОСКН, а так же выработать алгоритм лечения таких больных с учетом уровня ВБД.

В процессе работы было обследовано 120 пациентов, поступивших с диагнозом ОСКН в 6 хирургическое отделение больницы № 31 в период с октября 2007 г. по май 2009 г.

У всех больных осуществляли необходимое лабораторное и инструментальное обследование, включающее общеклинические анализы крови и мочи, биохимическое исследование крови, обзорную рентгенографию живота. При сомнениях в интерпретации имеющейся рентгенологической картины заболевания, прибегали к пероральному введению бариевой взвеси (проба Шварца), с дальнейшим контролем ее пассажа по желудочно-кишечному тракту (ЖКТ). По показаниям дополнительно выполняли УЗИ, ФГДС, ЭКГ и др.

Предоперационная подготовка пациентов заключалась в проведении инфузионной терапии, направленной на коррекцию имеющихся волемических нарушений и нормализацию кислотно-основного и электролитного состояния крови пациента.

Методика проведения общей анестезии у всех оперированных больных была одинаковой.

Для оценки уровня ВБД и его динамики использовали методику, предложенную Kron и Iberti в 1984 г., которая заключается в измерении давления в мочевом пузыре. Для этого пациентам, находившимся в положении лежа на спине, с соблюдением правил асептики и антисептики, в уретру вводили мочевой катетер Фолея, присоединяли к его наружному концу трубку от системы для инфузий. После эвакуации мочи в пустой мочевой пузырь вводили 100 мл 0,9% раствор натрия хлорида. Прозрачный капилляр, присоединенной к мочевому катетеру системы, поднимали и удерживали перпендикулярно горизонтальной плоскости таким образом, чтобы нижний ее конец оставался на уровне лонного сочленения, которое принимали за нулевую отметку (рис.1).

Уровень водного столба измеряли с помощью сантиметровой линейки. Противопоказаний для проведения исследования не было выявлено. Внутрибрюшной гипертензией считали уровень ВБД, который превышал 12,6 см вод. ст., что в пересчете, согласно классификации Burch J.M. et al. (1996 г.) составляло 10 мм рт. ст.

Общая доля мужчин в исследуемых группах составила 48%, женщин – 52%. Средний возраст больных в этой группе составил $50 \pm 0,4$ лет. Для сравнения была создана контрольная группа, куда вошли 15 пациенты, у которых не было острых хирургических заболеваний органов брюшной полости.

Среди них мужчины составили 40%, женщины – 60%. Средний возраст составил $52 \pm 1,3$ г. Контрольная группа пациентов была выделена, чтобы установить средние значения ВБД у людей, не имеющих заболеваний органов брюшной полости, т.е. в норме.

При измерении ВБД в этой группе пациентов средние показатели составили $2,4 \pm 0,4$ см вод. ст. Таким образом, показатели ВБД в контрольных исследованиях колебались в небольших пределах и не отличались от данных, приводимых другими специалистами.

Анализ полученных в ходе исследования результатов показал, что у всех больных с ОСКН имеется значительное повышение ВБД. Из всего числа наблюдений ($n=120$) уровень ВБД был в пределах нормы только у 25 (20,8 %) человек. Во всех остальных случаях повышение ВБД составило от I-III ст. по классификации Burch (1996 г.). При этом наиболее высокие цифры ВБД были зафиксированы у 60,8% больных ($n=73$) которые были оперированы. Показатели ВБД у этого контингента больных оказались существенно выше, чем в контрольной группе ($p < 0,0001$). Продолжительность диагностических мероприятий, по ходу которых хирурги уточняли диагноз и определяли тактику лечения, занимали в среднем $4 \pm 0,6$ часов. Мониторинг ВБД показал, что от момента поступления до установления показаний к выполнению оперативного вмешательства уровень ВБД значимо увеличивался в среднем на 1,8 см вод. ст.

Почти у всех оперированных больных имелся высокий риск развития СИАГ, поскольку уровень ВБД превышал 12,6 см вод. ст., что подтверждают данные специальной литературы [8,10,11,12,13,14,]. Анализ показал, что до выполнения операции ни в одном из наблюдений не было зафиксировано отчетливых клинических признаков, указывающих на развитие этого грозного осложнения. Однако, на вторые сутки после операции у одной больной, и на третьи сутки у двух пациентов были выявлены отчетливые признаки СИАГ. На фоне отрицательной динамики ВБД были выявлены признаки почечной недостаточности. Согласно литературным данным, если есть признаки, указывающие на развитие СИАГ (развитие дыхательной, сердечнососудистой или почечной недостаточности на фоне повышения ВБД более 12,6 см вод. ст., единственно правильным и эффективным решением является хирургическая декомпрессия, т.е. выполнение релапаротомии [8,11,15,16,17,18]. Ни в одном из этих трех случаев хирургическая декомпрессия не была выполнена. Проводимая консервативная терапия оказалась неэффективной, и не позволила предотвратить летальный исход у этих пациентов.

В одном из наблюдений повышение ВБД, после стойкого его снижения непосредственно после операции, было связано с ранней послеоперационной спаечной непроходимостью. Кроме того, у пациента были признаки развития СИАГ, в виде развития дыхательной и почечной недостаточности. Пациент был повторно оперирован, в послеоперационном периоде ВБД снизилось, признаки дыхательной и почечной недостаточности прошли к моменту выписки. Таким образом, можно с определенной уверенностью утверждать, что повышение ВБД в раннем послеоперационном периоде у больных с ОСКН является отчетливо плохим прогностическим признаком, указывающим на необходимость проведения неотложных хирургических мероприятий. Речь идет о своевременном выполнении хирургической декомпрессии, которая может спасти жизнь пациента.

Исследования так же установили, что при формировании ОСКН в 2/3 случаях препятствие возникает на уровне тонкой кишки. К сожалению, отсутствие достоверных различий в показателях ВБД при разных уровнях формирования непроходимости, не выявил взаимосвязи между уровнем непроходимости и показателями ВБД.

Согласно проведенным исследованиям, ведущей причиной ОСКН оказалось сдавление сосудов брыжейки, т.е. странгуляционный механизм формирования непроходимости. Известно, что на фоне частичной или полной ишемии за 1-1,5 часа может произойти некроз стенки кишки [1,2,4,6,9]. Очевидно, что чем меньше времени было затрачено на диагностический поиск и определение показаний к операции, тем лучше окончательный исход у этих больных. С этой целью и был выполнен поиск возможной взаимосвязи между уровнем ВБД и видом ОСКН. Оказалось, что при странгуляционном механизме формирования ОКН, когда преимущественно были сдавлены сосуды брыжейки, уровень ВБД был существенно ниже ($p < 0,001$), чем при обтурационной и смешанной видах

формирования ОСКН. Эти различия сохранялись вплоть до выполнения хирургического пособия. В то же время при обтурационной и смешанной формах непроходимости достоверных различий по уровню ВБД не было выявлено. В послеоперационном периоде уровень ВБД при всех трех видах ОСКН снижался равномерно, без каких-либо статистически достоверных различий.

Таким образом, подводя итоги анализа полученных результатов и их обсуждения, было установлено, что в группе оперированных больных отмечалось статистически значимое увеличение ВБД в среднем до $19,7 \pm 0,7$ см водн. ст., причем уровень которого существенно снижался на следующие сутки после операции. Исходя из этого, правомерно сделать вывод о том, что если у пациента данные, свидетельствующие в пользу ОКН, оказываются клинически сомнительными (нечеткими), но при этом имеются высокие показатели ВБД, предпочтительно и безопасно для него выполнить хирургическую операцию.

В группе неоперированных больных так же было зафиксировано значительное повышение ВБД, но при этом почти у половины таких пациентов эти показатели не превышали 12,6 см водн. ст, что по классификации Burch (1996 г.) не превышает нормальных значений. На фоне проводимой консервативной терапии, которая заключалась в постоянной декомпрессии назогастральным зондом верхних отделов ЖКТ, проведении инфузионной и спазмолитической терапии, медикаментозной стимуляции моторики кишечника по показаниям, уже в ближайшее время после поступления пациентов в стационар уровень ВБД достоверно снижался, и пациентов готовили на выписку. На 10-12 сутки у всех больных, которые к тому времени не выписались, уровень ВБД не отличался от показателей в контрольной группе наблюдений. Следовательно, если при поступлении пациентов с ОСКН уровень ВБД в пределах нормы или не превышает его повышения до I ст., таких больных предпочтительно лечить консервативными методами.

В ходе сравнительного анализа показателей ВБД с рентгенологическими признаками ОСКН выяснилось, что чем выше ВБД, тем более убедительными были данные в пользу ОКН, что подтверждалось более высоким числом зарегистрированных тонко-, и толстокишечных уровней. Так, у 42,5% из числа оперированных пациентов наблюдалось повышение ВБД в среднем до $23,8 \pm 3$ см водн. ст., и при этом были обнаружены множественные толсто-, и тонкокишечные уровни. Ввиду отчетливой клинической картины ОКН все эти больные были оперированы в течение часа после поступления. Следует отметить, что к резекции петли кишки, в силу формирования ее некроза, пришлось прибегнуть только в двух случаях.

Существенные трудности в определении показаний к выполнению операции были установлены в 57,5% наблюдений, поскольку наряду с неотчетливыми клиническими признаками ОКН, уровень ВБД у всех этих больных был существенно ниже ($p < 0,05$), чем у пациентов, оперированных через 1 час после поступления, в среднем на 7,1 см водн. ст. В 26 наблюдениях (35,6%) было выявлено от 3 до 6, и у 16 пациентов (21,9%) - не более 2 тонко-, и толстокишечных уровня. Поскольку отсутствовали объективные данные в пользу ОКН имела вынужденная отсрочка в оказании неотложной хирургической помощи. Однако, согласно данным проведенного исследования, оказалось, что такая отсрочка, хотя и вынужденная, явно усугубляет состояние пациентов. Дело в том, что у этих больных, у которых в том числе уровень ВБД составлял $16,4 \pm 0,3$ см водн. ст., в 2/3 наблюдениях приходилось прибегать к резекции кишки ввиду формирования ее некроза. Кроме того, у 57,5% больных, у которых операция была выполнена в интервале от 2 до 6 часов, в трех случаях не удалось избежать летального исхода, а в одном случае пришлось повторно оперировать больного из-за раннего рецидива ОСКН.

Выводы:

1. При ОСКН нарушение пассажа по ЖКТ наиболее часто локализуется на уровне тонкой кишки.
2. Странгуляция сосудов брыжейки преобладает в механизме формирования ОСКН.
3. Измерение ВБД служит важным методом диагностики ОСКН.
4. ОСКН всегда сопровождается ВБГ, II и III ст. которой служат показанием к выполнению неотложного оперативного вмешательства.
5. Лечение пациентов с ОСКН, у которых уровень ВБД не превышает $11,5 \pm 0,5$ см водн. ст., должно быть предпочтительно консервативным.
6. Отсутствие четких клинических и рентгенологических данных при ОСКН на фоне высоких показателей ВБД, превышающих $15,6 \pm 0,3$ см водн. ст., требует активной хирургической тактики.

Библиографический список

1. Брежнев В.П., Капитонов А.С. Этиология, патогенез и профилактика послеоперационной спаечной болезни органов брюшной полости // Клин. хир. 1988. № 2. С. 39 - 42.
2. Вахтангишвили Р.Ш. Ранняя послеоперационная спаечная кишечная непроходимость. Киев, 1991. 334 с.: ил.
3. Ганцев Ш.Х. Послеоперационная спаечная болезнь брюшины, обусловленная спайками большого сальника: Автореф. дис. канд. мед.наук.-Казань, 1982г.
4. Земляной А.Г. Спаечная болезнь // Вест.хир. 1989. Т.142. №6. С. 6 - 12.
5. Геворкян И.Х. Послеоперационная спаечная непроходимость. Ереван, 1990. 456 с.: ил.
6. Женчевский Р.А.: Спаечная болезнь. М.: Медицина, 1989. 584 с.: ил.
7. Андрейцев И.Л. Острая спаечная кишечная непроходимость. Автореферат дис. на соискание ученой степени канд. мед. наук. – Москва. 2005г. 26с.
8. Муханов М.У. Острая спаечная кишечная непроходимость. М.: Медицина, 1997. 267 с.: ил.
9. Плечев В.В.: Острая спаечная кишечная непроходимость. Уфа. 2006. 679 с.: ил.
10. Гаин Ю.М.Алексеев С.А., Богдан Б.Г. Синдром абдоминальной компрессии в хирургии // Белорусский медицинский журнал. 2004. №3. С. 20 – 31.
11. Авакумов М.М. Значение синдрома высокого внутрибрюшного давления в хирургической практике//М.М. Авакумов, А.Н. Смоляр// Хирургия. – 2003. - № 12. – С. – 66-72.
12. Панова, Н. Г. Онегин М.А. Влияние внутрибрюшного давления на прогнозирование течения заболевания у больных с острой кишечной непроходимостью // Фундаментальные исследования. 2007. №10. С. 14 – 17.
13. Agusti M., Elizalde J.I., Adalita R. et al. O Dobutamine restores mucosal blood flow in a porcine model of intraabdominal hyperpressure // Crit. Care. Med. 2000. Vol.28. P.467 - 472.
14. Ганцев Ш.Х. Послеоперационная спаечная болезнь брюшины. Казань.: Бином, 1982. 478 с.
15. Черкизов И.А.: Спаечная болезнь брюшной полости. –М.: Медицина. 2004. 389 с.
16. Гуйбадуллин, Р.Р. Бутуров А.В. Общие закономерности гемодинамических реакций на быстрое изменение внутрибрюшного давления // Анестезиология и реаниматология. 2003. №3. С. 20 – 23.
17. Cullen D.J., Coyle J.P., Teplick R. et al. Cardiovascular pulmonary and renal effects of massively increased intra-abdominal pressure in critically ill patients // Crit.Care.Med. 1989. Vol.17. P.118 - 121.
18. Эсперов, Б. Н. Некоторые вопросы внутрибрюшного давления / Б.Н. Эсперов // Тр. Куйбышев. мед. института. 1956. №6. С. 239-247

СЕКЦИЯ ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

Н.Г. Абрамян

Владимирский государственный гуманитарный университет

МЕТОДИКА ПРЕПОДАВАНИЯ ОБЩЕЙ ПСИХОЛОГИИ В ВУЗЕ: ИЗ ОПЫТА РАБОТЫ

Цель нашей статьи – представить некоторые из методических средств обеспечения продуктивного обучения студентов психологии. Речь пойдет о применении конкретных методических приемов и способов обучения студентов I и II курсов, ещё не вполне оформившихся в систему, но уже дающих определённый положительный сдвиг в формировании взглядов будущих профессионалов на создание собственной модели освоения знаний, индивидуального подхода к обучению, адекватной самооценки и учебной мотивации.

Студенты получают возможность подробно, тщательно ознакомиться с образцами выполнения «обязательных заданий: терминов, библиографии, схемами ответов, вопросами к ответам, конспектами, планами вступлений, аннотациями, рецензированием статей и т.д. Обратимся к конкретным примерам выполнения отдельных заданий по разным темам раздела «Познавательная сфера личности».

Вариант образца выполнения задания по составлению библиографии к теме «Мышление» может выглядеть так:

1. Жданов Д.А. У истоков мышления. – М., 1969. – 144 с.
2. Калмыкова З.И. Продуктивное мышление как основа обучаемости. – М., 1981. – 126 с.
3. Пиаже Ж. Психология интеллекта. – СПб., 2004. – 192 с.

Вариант списка вопросов к каждому из ответов по данной теме выглядит следующим образом.

1. В чем заключается сущность мышления; его специфика и отличие от других психических процессов? (а) в порождении нового знания на основе творческого отражения и преобразования человеком действительности, б) обобщенное отражение действительности, опосредованное познание объективной реальности, связь с решением задачи в процессе познания и деятельности, тесная связь с речью).
2. Какой вид мышления возникает при решении сложных задач? (творческое, продуктивное мышление).
3. Какие операции мышления вы используете, когда, плохо зная иностранный язык, слышите разговор на нем и пытаетесь понять смысл? (анализ и синтез).
4. От чего зависит достоверность умозаключения по аналогии? (От того, насколько взаимообусловлены между собой признаки, наблюдаемые в сравниваемых предметах, например, когда ребенок поливает из лейки котенка или щенка, из чего он исходит?).
5. На какие группы распадаются методы исследования продуктивного речевого мышления (направлены на изучение предпосылок речевого дискурсивного мышления; направлены на собственно операции продуктивного мышления). Кто предложил прием дополнения фраз «до целого»? (Г. Эббингауз).
6. На чем основан метод мозгового штурма? (Брэйнсторминг, 30^е годы XX в., А. Осборн, выдвижение гипотез в большом количестве, выбор оптимального ответа на вопрос при работе в группе, предусматривает ряд правил).

В демонстрируемом варианте выполнения отдельных заданий по теме «Мышление» (студентки 1 курса факультета психологии ВГПУ Беспаловой Ю.) по заданию «Термины» выписаны, «объяснены» и приведены примеры по следующим понятиям: дискурсивное

мышление, технократическое мышление, интуитивное мышление, шперрунг, декодирование, семантическая гибкость, дизъюнктивность, синкретизм, умственный возраст, априорная вероятность. В этом же варианте оформления заданий по теме мышления можно привести пример плана к конспекту по статье В.Н. Пушкина «Эвристическая деятельность человека и проблемы современной науки». – Хрестоматия по психологии. – М., 1987. – С. 201 – 207. (По одной теме семинара могут быть написаны несколько (2 - 3) конспектов по статьям разных авторов и сопоставлены их точки зрения на одну проблему).

1. Понятие о проблемной ситуации и ее примеры.
2. Наука о закономерностях эвристической деятельности и ее задачи.
3. Звенья интеллектуального процесса по Пуанкаре.
4. Интуиция в научном творчестве: философы-рационалисты и А. Эйнштейн.
5. Схема мыслительного процесса по Поиа.
6. Роль кибернетики в решении проблем эвристики.
7. Эвристические методы решения задач по книге Миллера, Галантера и Прибрама.
8. Черты эвристического метода.

Тезисный конспект статьи также входит в домашнее задание и должен быть грамотно оформлен (с указанием страниц по источнику, пунктами плана на полях и т.д.). Кроме конспекта, студенты пишут рецензию на статью по теме «Мышление» (в данном варианте рецензия выполнена по статье В.Н. Пушкина).

Аннотация же, предваряющая работу над рецензией, подготавливающая к более полному освещению научной публикации, входила почти во все блоки заданий к семинарским занятиям и могла выглядеть следующим образом.

В.В. Безрукова, К.Н. Василевская. Автобиографическая память в трудной жизненной ситуации: новые феномены. – Вопросы психологии. – 2003. - № 5.

Статья посвящена роли автобиографической памяти в преодолении кризисных ситуаций различного рода. Авторы отмечают, что время в сознании субъекта отражается, по крайней мере, в трех формах. В работе описано исследование, выявившее три феномена в области трансформации временной составляющей автобиографической памяти личности, возникающих в трудной для личности жизненной ситуации предварительного тюремного заключения. Статья может быть интересна педагогам и специалистам в области пенитенциарной психологии.

Варианты аннотаций представлены студентам перед их составлением и включают как компоненты краткое описание проблемы, цели исследования, его основных характеристик и идеи, вытекающей из него (вариант требований к рецензии приводился выше).

В качестве примера дадим входящие в «сценарий» занятия по теме «Воображение» возможные варианты выполнения заданий.

Эпиграфы, которые следовало пояснить (из работы студентов факультета психологии).

«Творчество – это сердце интеллекта»

Т. Вьюжек.

«Воображать – это преображать»

С.Л. Рубинштейн.

«Для меня уже все – аллегория»

Ш. Бодлер.

«Мы те, кем себя воображаем»

К. Воннегут.

«Для меня воображение – синоним способности к открытиям»

Ф.Г. Лорка.

«Воображение значительно важнее, чем знание»

А. Эйнштейн.

«Тот, кто обладает воображением без знаний, имеет крылья, но лишен ног»

Ж. Жубер.

«В первосортном супе больше творчества, чем во второсортной живописи»

А. Маслоу.

Свободную дискуссию по поводу некоторых (нескольких) эпитафий продолжаем воспоминаниями М. Гассоу из книги «Беседы со Стоппардом» (Иностранная литература. – 2000. - № 12. – С. 73). Том Стоппард, современный английский драматург, пишет о «мастерстве без воображения», что оно присуще ремесленнику; оно дарит нам многие полезные вещи – плетеные корзинки для пикников, например. Воображение без мастерства присуще современному искусству. Но воображение важнее, потому что делает внутреннюю жизнь человека полнее. Если же речь идет о том, чем зарабатывать на жизнь, то лучше владеть мастерством».

«Разминку» может продолжить цитата из «Гамлета» на английском (если педагог им владеет, ведь всегда приятно ощутить «дух времени», «аромат текста», особенности перевода и т.д.) или на русском языке:

What a piece of work is man!

How nobbe in reason!

How infinitive in faculty!

In form and moving how express and admirable!

In action how like an angel!

In apprehension how a god!

The beauty of the world!

The paragon of animals!

And yet to me, what is this quintessence of dust!

Что же за создание человек!

Сколь благороден рассудком!

Сколь безграничен в дарованьях!

Сколь выразителен и дивен в форме и движеньях!

В деяниях сколь подобен ангелу,

И в разуменьи – Всевышнему!

Краса творенья!

Всего живущего – высочайший образец!

И всё же, что за дело мне до этой квинтэссенции праха?

У.Шекспир

Гамлет

Затем следует «пробежка» по одной из глав замечательной во многих отношениях книги Т. Вьюжека «Логические игры, тесты, упражнения», продолжающей славные традиции «Занимательной психологии» К.К. Платонова и ряда других авторов. От работы с терминами в заданиях раздела книги Т. Вьюжека переходим к категориальному аппарату темы, зафиксированному в тетрадах студентов. Первокурсники перечисляют все выписанные ими термины, преподаватель называет один, о котором и будет рассказывать студент. После того, как все получают задания, приступают к лексическому описанию, приведению примеров, сравнению трактовок понятий разными авторами (если они имеются). Те студенты, которые не знакомы с называемыми понятиями, записывают сведения о них, дополняя список терминов и расширяя возможности использования новых понятий в дальнейшем освещении темы.

Так же мы поступаем и в случае работы над аннотациями к статьям их психологических журналов: каждый читает свою аннотацию; остальные, если материал статьи привлекателен для ознакомления с темой, записывают выходные данные татей. Таким образом, дополняя библиографию по теме, студенты расширяют перспективы ее изучения, использования новых источников для написания реферата. По каждому из видов работ студентами и – обязательно – преподавателем делается вывод, анализируются ошибки и наиболее качественное выполнение задания поощряется словом или – обычно в конце семинара – специальной запиской с похвалой от сокурсников, или открыткой от преподавателя: «Благодарю Вас за участие в семинаре. Дата. Подпись», или подбадриванием лучших (по общему мнению!) аплодисментами (они не возбраняются после удачного выступления, описания оригинального подхода к ответу, интересного вопроса, удачной реплики, наконец).

Ответы по схемам на вопросы семинара (по плану занятия) – задание обязательное, но – никогда – не осуществляемое традиционно. Чаще всего – это работа в микрогруппах, когда после 2^х-минутного обсуждения группа из 3 – 4 человек предлагает совместный очень подробный, распространенный ответ, в котором 1-ый вступающий всегда называет имена ученых, разрабатывающих проблему за рубежом и в России, их основные достижения, обозначает последовательность изложения материала, а последний из отвечающих резюмирует все сказанное другими членами микрогруппы. Получается полный, со множеством дополнений и замечаний ответ. Остальные студенты дополняют – по ходу – свои схемы и готовятся задавать отвечавшим вопросы (для обсуждения).

После ответов на все вопросы и их обсуждения студенты переходят к решению задач по теме. Их можно найти в нескольких специальных психологических изданиях (см. библиографию к пособию) и в многочисленных, ныне популярных сборниках серии «развиваем интеллект», «Повышаем IQ» и других. Часто решение задач фиксируется на доске и в рабочих тетрадях. Особенно трудным (после составления схем ответов), как правило, считается конспектирование и рецензирование. К сожалению, в школе не всегда учат умению составлять грамотные записи по прочитанным текстам, поэтому приходится проводить предварительную методическую работу. Кроме того, мы учимся фиксировать основные положения статей, когда разделенные на группы студенты приносят как домашнее задание разные конспекты по работам разных авторов. Так в тетрадях накапливается несколько точек зрения на одну проблему, законспектированных по первоисточнику. По теме «Воображение» это касалось конспектов работ Р.Г. Натадзе и О.К. Тихомирова (по хрестоматии под редакцией А.В. Петровского). По другим темам это могли быть отдельные главы монографий или небольшие по объему книги Ф.Н. Гоноболина, А.Р. Лурии и других психологов (нетрудные для осмысления начинающих).

Что касается рецензии, то она была обязательным видом работы, и уже к теме «Воображение» первокурсники отмечали, что в состоянии выделить, «зацепиться» за главную мысль в тексте статьи, например, четко сформулировать вопросы, на которые отвечает автор; достаточно свободно определять композиционное строение работы, идею, вытекающую из нее, и даже перспективы разработки. Иногда, осмелев, «начинающие» обозначали целый спектр недочетов (на их взгляд) и писали пожелания авторам работ, что выглядело забавно. Таким образом, к концу семестра продуктивность обучения навыкам и умениям замечалась самими обучаемыми.

Но что особенно было любимо и «вымаливалось», как правило, так это – индивидуальные задания на дом. Следует заметить, что «исследовательская жилка» в этом виде работ была особенно заметна во многих первокурсниках. Правда, в заданиях-экспромтах, импровизациях сразу проявляли себя самые отчаянные или уверенные в собственных данных личности. Так, по теме «Воображение как творческий процесс» за несколько лет накопилось множество вариантов выполнения самых разных заданий. Давайте посмотрим, как «работало» воображение первокурсников факультетов начальных классов, коррекционной педагогики и психологии. Перечислим задания и приведем примеры их выполнения.

1. «Расшифруйте» слова в русле темы «Религия»: мозг, нет, муха, кино, блеск.

Мир осветила звезда Господа.

Милостыня очищает запутавшегося грешника

Месть обижает, заражает, губит.

Мусульманина учит храм Аллаха

Наивысшее естество – Творец!

Неверие есть тьма!

Эти строки были написаны за те несколько минут, пока звучала песня Джо Дасена:

«Если б не было тебя,

То для чего тогда мне быть?

День за днем находить и терять,
Ждать любви и не любить...»

2. О чем поет Джо Дассен в песне «Бабье лето»?

Варианты «переводов» студентов, не изучавших французский язык:

1. Бархатный сезон, золотистый пляж.
Бархатный прибой навевает грусть.
Но остался в памяти, как мираж,
Бархатной любви шоколадный вкус.
(Ишмуратова Н.)

2. Осень – это маленькое, короткое продолжение лета.
Лета, в котором оживают воспоминания о любви, о тебе.
Я не забуду.
Я помню все: твои глаза, твои слова.
Я помню закат, который обвивал твои плечи.
Я не забуду.
(Семина М.)

3. Никто никогда не узнает, зачем встает солнце, зачем дует ветер и зачем происходит то, что происходит. Мы верим, мы слепо верим в жизнь, верим, что все будет хорошо, что солнце обязательно пробьется сквозь тучи, что дождь всегда сменится радугой, что зима, самая холодная и долгая, закончится, и наступит теплое, светлое и нежное лето. Мы живем и видим, видим свободу, но не можем дотронуться до нее, мы не можем взлететь в облака и парить там по-настоящему, но в каждом из нас есть то, что помогает сделать это внутри себя, в душе; это великое чувство, это, конечно же, Любовь!
(Ермаков С.)

Эти строки были написаны за те несколько минут, пока звучала песня Джо Дасена:
«Если б не было тебя,
То для чего тогда мне быть?
День за днем находить и терять,
Ждать любви и не любить...»

3.Задание: написать связный текст (жанр – любой, но желательно его назвать) с сюжетом на любую тему, используя фамилии либо только политических деятелей, либо только артистов эстрады, либо только поэтов и писателей, либо только композиторов, спортсменов и т.д. (по аналогии с рассказами, пьесами композитора Н.Богословского).

Как Иван жениться решил (русская народная сказка).

Жили-были дед да *Бабкина*. По утрам ели *Кашин Овсиенко* да пили молоко с *Пенкиным*. Была у них внучка. *Распутина* девка, но очень *Меладзе*. Вот прознал про нее Иван – *Сюткин* сын и решил жениться. Надел Иван новый *Ховтан* и пошел свататься. Плохо встретили его старики. Старуха ударила его *Киркоров* по *Губину* так, что *Маликов* не показалось. Но полюбилась ему дивчина. Пришел он и во второй раз. Спустили старики собак на Ивана и на *Пугачева* его так, что он чуть не *Амирамов* на месте. И теперь не отказался он от зазнобы своей. Всю *Пельш* проел старикам Иван. «Так, - говорит, - не отдадите, я ее у вас *сВарум*». *ВСташевский* в дверях и говорит: «Не пойду без нее никуда!» Старики так со *Смеховой* и покатались. «Да как же ты ее *сВарум*, если у тебя *Николаев* ни двора».

«Ну и что же?! Сейчас, - говорит, - много домиков *Расторгуев*. Вот один и *Укупник*. Правда, заборчик там *Шатунов*, но за заборчиком есть *Кобзон*, а на нем растут *Цветаев* и *Малинин*. И дома она у меня будет *Королевой* ходить. А сам я охотник хороший, *Метов*, да и *Рыбин* я неплохой». Подумали старики и согласились. Сыграли свадьбу. Пили водку да

закусывали *Агузаровой*, которые *Бабкина* в *Кадышевой* солила. Веселье катилось на всю *Долину*.

(Бондаревская А.)

Привет, *Маша и медведи*! Ты не представляешь, что со мной случилось. Поехала я *летом* в *воскресенье* в *Ленинград*. А там – *другие правила, стрелки, левостороннее движение, ночной патруль*. От этого у меня *смысловые галлюцинации* начались, сплошные *вопли Водоплясова*. Смотрю *Ляпис Трубецкой* ко мне подходит, ну, думаю, начались *любовные истории*. Он меня в кафе пригласил, *белый орел*. Вот сидим *чай вдвоем* пьем со *сливками*, и *карамельки с изюмом* и *соус* ждем. И вдруг *несчастный случай*: *врываються воровайки с отпетыми мошенниками*, как закричат: «*Руки вверх!*», прямо как в кино. А у самой сердце стучит *140 ударов в минуту*. Ну, думаю, все, *крематорий* нам. Но тут *ночные снайпера* приехали, освободили нас, прочитали *моральный кодекс* и исчезли на *машине времени*.

(Майорова Н.)

Все эти примеры – лишь малая доля того огромного по объему материала, который скопился только за последние годы. Сколько было «завершенных рассказов» классиков литературы (учиться – так уж на лучшем!), сколько экспромтов и находок, которые потом воспроизводятся через годы, потому что запомнились. Для преподавателя очень важно, чтобы каждый (!) из студентов («step by step») шаг за шагом в индивидуальном темпе постигал некие закономерности, становящиеся истинами на данный момент развития науки. Мне всегда хотелось видеть студентов «последователями» А. Линкольна в его мудром движении вперед: «Я иду медленно, но зато никогда не двигаюсь назад» или В.А. Энгельгардта с его движением «от ложного знания – к истинному незнанию».

Библиографический список

1. Абрамян Н.Г., Методика преподавания психологии в ВУЗе. Из опыта работы. – Владимир, 2005.
2. Ляудис В.Я., Методика преподавания психологии в ВУЗе. – М., 1989.

К.А. Бабианц

Южный федеральный университет, Россия, Ростов-на-Дону

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ИЗУЧЕНИЮ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ УСПЕШНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

В статье рассматривается комплексный подход к изучению потенциальных и реальных профессионально-предметных показателей успешности, а так же индивидуально-типологических и личностных свойств успешных руководителей жилищно-коммунального хозяйства

Специфика профессиональной деятельности руководителей в системе жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) заключается в том, что они относятся к государственным служащим, то есть их активность направлена, с одной стороны, на управление процессами в хозяйственно-экономической сфере, с другой – на руководство людьми, обеспечивающими функционирование данной сферы [4].

Госслужащий в системе жилищно-коммунального хозяйства, как управленец, как субъект деятельности не столько отвечает за свою собственную работу, сколько обеспечивает условия для работы других, используя многообразные методы стимулирования их

активности для достижения необходимого результата, профессиональной успешности и самореализации личности. Об успешности деятельности руководителей ЖКХ судят по показателям благополучия и здоровья граждан, поскольку труд руководителей ЖКХ относится к сфере обслуживания, где нельзя подсчитать прямой экономический эффект. Часто деятельность руководителей жилищно-коммунальных хозяйств связана с повышенным риском как для потребителей, так и для самих специалистов коммунальных услуг (пожары, наводнения, обрушения). В таких специфических условиях повышенной стрессовости трудно говорить об однозначности диагностики подбора кадров и о диагностике профессиональной компетентности специалистов. Управленец должен разбираться в экономике, юриспруденции, бухгалтерии, энергетике, биологии, знать закономерности межличностного взаимодействия и социальных феноменов. Также управленец ЖКХ должен обладать набором психофизиологических показателей, обеспечивающих точность, надежность, организованность его деятельности. К таковым относятся, например, стрессоустойчивость, развитая психомоторика, высокий уровень внимания, то есть то, что называется психологическими профессионально-значимыми качествами.

Однако, такие психологические особенности часто выступают как потенциальные характеристики и насколько они реализуются в профессиональной деятельности зависит от множества обстоятельств, которые часто нельзя предугадать.

Различные обстоятельства, в которых могут проявиться или не проявиться компетентность и психофизиологические особенности специалиста рассматривает акмеология через понимание профессионализма деятельности. В процессе профессионального развития происходят структурные изменения личности, к которым относится и изменение направленности, и увеличение опыта, и повышение квалификации, и развитие сложных частных способностей, развитие личностно-деловых качеств, повышение психологической готовности. Но в этом процессе, одни субъекты деятельности становятся хорошими профессионалами, а другие способны достигнуть «пика» профессионализма и самореализации [6]. Диагностику профессиональной компетентности можно рассматривать относительно акмеологических факторов, то есть основных причин, объясняющих способность достигать вершин профессионализма. Они бывают трех видов [5]: объективные, проявляющиеся как внешняя данность и связанные с реальной системой профессиональной деятельности; субъективные, связанные с индивидуальными предпосылками меры успешности профессиональной деятельности – это мотивы, направленность, интересы, компетентность, умелость и др., мера их проявления объясняет субъективные причины, содействующие росту профессионализма; объективно-субъективные, связанные с организацией профессиональной среды, профессионализмом руководителей, качеством управления.

Особое место среди акмеологических факторов занимают те, которые в конкретных видах профессиональной деятельности способствуют достижению высоких показателей. Сюда же могут входить и специальные умения.

Согласно комплексному подходу, решать задачи развития профессионализма личности и деятельности можно, объединяя все существующие методы. Эти составляющие называются в акмеологии инвариантами профессионализма, которые у специалистов различных профессий осуществляется по сходным закономерностям. Они представляют собой качества и умения профессионала (или необходимые условия), обеспечивающие высокую эффективность и стабильность деятельности, независимо от ее содержания и специфики. Инварианты профессионализма проявляются также и во внутренних побудительных причинах, обеспечивающих активное саморазвитие специалиста, реализацию его творческого потенциала.

Объектом исследования профессиональной успешности стали руководители районного и муниципального уровней «Департамента жилищно-коммунального хозяйства и энергетики» г. Ростова-на-Дону (заместители глав администраций районов города,

директора, заместители директоров, начальники отделов Муниципальных унитарных предприятий, Муниципальных комбинатов, Муниципальных служб заказчика, отделов энергоснабжения, водоснабжения, газоснабжения и т.д.). Всего в исследовании приняло участие 55 человек от 28 до 60 лет, из них 15 женщин, 40 мужчин.

Успешность руководителей ЖКХ рассматривалась относительно новой теоретической модели потенциальной и реальной успешности деятельности (А.В.Сидоренков) [рис.1]. Нами были выявлены составляющие потенциальной и реальной успешности: профессионально-предметной (экономической) и социально-психологической. К потенциальным качествам и умениям профессионала (или необходимым внутренним условиям), обеспечивающим высокую успешность и стабильность деятельности, независимо от ее содержания и специфики относились такие профессионально-предметные инварианты, как профессиональная компетентность, профессионально-психологические качества, психофизиологические показатели, а также такие социально-психологические инварианты, как межличностное взаимодействие, коммуникативность и морально - нравственные качества [рис.2]

Реальная успешность рассматривалась нами как объективные производственные показатели (количество и качество работы руководителя, соотношение результата и затрат деятельности), субъективные производственные показатели (выполнение обязанностей, компетентность руководителя, коммуникативные качества). По существу, реальная успешность указывает на степень актуализации потенциальных инвариантов профессионализма. Степень актуализации зависит от многих внешних факторов. К ним относят производственные, организационные и социальные условия, структуру и задачи организации, период существования и размеры, тип организации. Существенное значение имеют такие переменные, как система коммуникаций, иерархия власти, масштаб контроля, характер информационного обеспечения, система ценностей организации, используемая технология.

Первый этап исследования осуществлялся с помощью методик: личностный опросник 16-PF Кеттелла, опросник общих способностей управленческой деятельности Л.Д.Кудряшовой, опросник стиля руководства трудовым коллективом А.Л.Журавлева, методика диагностики самооценки мотивации социального одобрения Д.Марлоу и Д.Крауна. Исследование реальной успешности проводилось методом экспертной оценки (редакция Г.С.Никифорова, М.А.Дмитриевой, В.М.Снеткова). Предметно-профессиональные параметры потенциальной успешности изучались методом теста «Принятие решения» и методом анкетирования профессиональных знаний, умений, навыков, разработанного Бабиянц К.А. на основе квалификационных требований к аттестации руководителей сферы ЖКХ [2;3].

Были получены новые данные, которые объяснили развитие профессионализма деятельности и достижения профессиональной успешности руководителями ЖКХ. В результате корреляционного, кластерного и факторного статистических подсчетов были выявлены следующие категории руководителей относительно успешности деятельности: высокоуспешные, достигшие профессионального «акме» - это руководители, у которых профессионально-предметные и социально-психологические показатели выражены одинаково высоко как в потенциальном, так и в реальном проявлении. Среднеуспешные руководители, находящиеся на этапе развития профессионального мастерства – это руководители, у которых потенциальные профессионально-предметные и социально-психологические характеристики выражены высоко, но не реализовались на все 100 %. Неуспешные (низкоуспешные), имеющие низкий уровень развития профессионального мастерства – это руководители, у которых был выявлен низкий потенциал профессионально-предметной компетентности (при среднем показателе социально-психологических потенциальных характеристик), и низкая реализованность этих особенностей в профессии [2; 3].

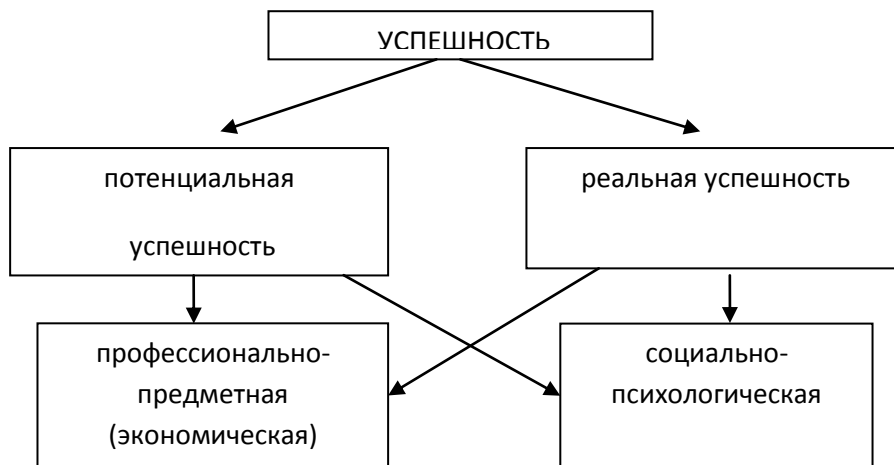


Рисунок 1. Теоретическая модель потенциальной и реальной успешности деятельности (А.В.Сидоренков).

Было доказано, что потенциальная и реальная успешность связаны между собой и по-разному характеризуют профессиональное развитие специалиста. При этом, потенциальная успешность составляет основу профессионального «акме», и определяется направленностью показателей или определенным типом показателей руководителя как субъекта профессиональной деятельности. Реальная успешность определяется сочетанием потенциальной успешности и внешних условий профессиональной деятельности и является показателем реализованности профессионального «акме».



Рисунок 2. Теоретическая модель потенциальной и реальной успешности руководителей ЖКХ.

Существует три типологии потенциальной профессионально-предметной успешности, обуславливающей уровни реальной успешности:

- первую можно условно назвать профессиональной компетентностью, в нее входят предметные знания, умение решать проблемы, уверенность в себе, активность, стиль руководства;
- вторую можно условно назвать психофизиологической компетентностью, в нее входят эмоциональная устойчивость, самоконтроль, добросовестность;
- третью можно условно назвать интеллектуальной компетентностью, в нее входят предметное мышление, склонность к новаторству.

Высокая выраженность качеств внутри типологий определяет количество успешных руководителей и уровень достижения ими профессионализма, низкая выраженность - количество неуспешных и профессионально непригодных руководителей ЖКХ.

На втором этапе исследования нашей задачей стало изучение психофизиологических показателей высокоуспешных, среднеуспешных и неуспешных руководителей ЖКХ, как индивидуально-типологических и психолого-личностных предпосылок развития профессионализма. С целью изучения особенностей функционального состояния, уровня ситуативной тревожности и вегетативного баланса руководителей был использован модифицированный Л.Н.Собчик цветовой тест Люшера. С целью исследования доминирующего типа мышления на основе преобладания активности правого или левого полушария головного мозга был использован тест Е.П.Торренса «Выбор стороны». Также были использованы методы: «Измерение индивидуальной профильной асимметрии (ИПА)» (двигательная (моторная) асимметрия, сенсорная асимметрия); «Гаплоскопия» В.Л.Таланова; психометрические методики, реализованные в мультипроцессорном устройстве «СКИФ-602» (время простой аудио-моторной реакции, критическая частота слияния мельканий), исследование гибкости мышления [1].

Исследования показали, что потенциальная успешность или неуспешность в профессиональной сфере определяется базовыми индивидуально-типологическими и психолого-личностными особенностями руководителей ЖКХ:

1. Всей выборке исследуемых руководителей характерен низкий уровень гибкости мышления, что указывает на конкретно-образный, практический тип мышления.
2. Наиболее выраженными являются средние показатели тревожности, активности, работоспособности, смешанное проявление симпатической и парасимпатической симптоматики в ситуации тестирования. У высокоуспешных руководителей высокая тревожность не наблюдается, нарастает у среднеуспешных и мало выражена у неуспешных. Чем ниже потенциальная профессионально-предметная успешность руководителей, тем ниже их активность. У среднеуспешных руководителей наблюдается устойчивый средний показатель. Чем ниже показатель потенциальной профессионально-предметной успешности, тем менее выраженным становится беспокойство руководителей по поводу ситуации тестирования.
3. Высокоуспешным и неуспешным руководителям характерен смешанный тип мыслительной деятельности, при котором в зависимости от ситуации используется левый или правый «мозг». Среднеуспешные руководители демонстрируют различные мыслительные стратегии (смешанный, совмещенный, право и лево-сторонний).
4. Высокоуспешные руководители имеют выраженное сенсорное «правшество» (правый глаз, правое ухо), моторное «правшество» ног и приобретенное рук. У среднеуспешных руководителей выражено моторное и сенсорное врожденное «правшество», врожденное «левшество» и приобретенное «правшество» рук. Неуспешные руководители имеют еще более недифференцированную профильную латерализацию как сенсорного, так и моторного характера, при выраженной сенсорной амбидекстрии.
5. Высокоуспешным и среднеуспешным руководителям свойственна низкая и средняя эмоциональная лабильность. У неуспешных руководителей представлены все уровни

эмоциональной лабильности, что не дает возможности четко дифференцировать психофизиологическую основу их продуктивности.

6. Высокоуспешные и неуспешные руководители обладают смешанным типом нервной системы, лишь небольшой процент приходится на сильную нервную систему. Среднеуспешные руководители обладают недифференцированными показателями по силе и слабости высшей нервной деятельности.

Полученные нами данные вносят существенный вклад в понимание психофизиологических основ потенциальной профессионально-предметной успешности руководителей в сфере жилищно-коммунального хозяйства.

Опираясь на полученные в ходе эмпирического исследования данные, можно говорить о правомерности проведения комплексной диагностики специалистов, результатом деятельности которых является услуга, а успешность можно рассматривать относительно сочетания потенциальных и реальных инвариантов профессионализма.

К категории высокоуспешных специалистов можно отнести руководителей, у которых профессионально-предметные и социально-психологические показатели выражены одинаково высоко как в потенциальном, так и в реальном проявлении. Их характеризует высокий уровень профессиональной компетентности, в которую входят предметные знания, умение решать проблемы, уверенность в себе, активность, стиль руководства; высокий уровень психофизиологической компетентностью, в которую входят эмоциональная устойчивость, самоконтроль, добросовестность, средние показатели тревожности, активности, работоспособности, низкая или средняя лабильность, смешанное проявление симпатической и парасимпатической симптоматики в ситуации тестирования. Характерен смешанный тип мыслительной деятельности, при котором в зависимости от ситуации используется левый или правый «мозг». Высокоуспешные руководители имеют выраженное сенсорное «правшество», моторное «правшество» ног и приобретенное «правшество» рук. Также их характеризуют средние показатели интеллектуальной компетентности, предметность мышления, склонность к новаторству.

К категории среднеуспешных руководителей можно отнести руководителей, у которых потенциальные профессионально-предметные и социально психологические характеристики выражены высоко, но не реализовались на все 100 %. Их характеризует высокий или средний уровень профессиональной, психофизиологической и интеллектуальной компетентности, высокий уровень тревожности. Они демонстрируют различные мыслительные стратегии (смешанную, совмещенную, право- и лево-стороннюю). У среднеуспешных руководителей выражено моторное и сенсорное врожденное «правшество», врожденное «левшество» и приобретенное «правшество» рук. Им свойственны низкая и средняя лабильность, недифференцированные показатели по силе и слабости высшей нервной деятельности.

К категории низкоуспешных (неуспешных) руководителей можно отнести руководителей, имеющих низкий потенциал профессионально-предметной компетентности (при среднем показателе социально-психологических потенциальных характеристик), и низкая реализованность этих особенностей. Их характеризует низкий уровень профессиональной, психофизиологической и интеллектуальной компетентности, низкая тревожность и активность, характерен смешанный тип мыслительной деятельности, при котором в зависимости от ситуации используется левый или правый «мозг». Неуспешные руководители имеют еще более недифференцированную профильную латерализацию как сенсорного, так и моторного характера, при выраженной сенсорной амбидекстрии.

Библиографический список

1. Альманах психологических тестов. М., КСП, 1996.
2. Бабянц К.А. Психолого-акмеологические особенности руководителей среднего звена ЖКХ как фактор профессионального становления // Северо-Кавказский психологический вестник. Ростов-на-Дону: РПО РГУ, 2006. №4.

3. Бабиянц К.А. Психофизиологический подход в оценке деятельности руководителей высшего и среднего звена // Северо-Кавказский психологический вестник. Ростов-на-Дону: РПО РГУ, 2003. №1.
4. Деркач А.А. Акмеология. М., РАГС. 2005.
5. Кузьмина Н.В., Реан А.А. Профессионализм педагогической деятельности. СПб. 1993.
6. Марков В.Н., Синягин Ю.В. Акмеологическая и личностно-профессиональная диагностика. М., РАГС. 2009.

Н.В. Вавилова

Самарская гуманитарная академия филиал в г.Тольятти

ОЦЕНКА ПЕРСОНАЛА, КАК КАРЬЕРНЫЙ РОСТ СОТРУДНИКА

Деловая оценка качеств персонала организации – это целенаправленный процесс определения соответствия качественных характеристик персонала (способностей, мотиваций и свойств) требованиям должности или рабочего места. Оценка эффективности основана на учете специфики труда служащих и особенностей проявления его результатов.

В условиях рыночной экономики высокие требования предъявляются к профессиональным и личностным качествам руководителя. Современный руководитель должен не только обладать высоким уровнем знания в узкопрофессиональной сфере, но и сквозными умениями, позволяющими грамотно вступать в коммуникацию. Он должен обладать знаниями в области коммерции, трансферта технологий, маркетинга и сбыта, защиты интеллектуальной собственности, нормативных условий функционирования предприятия и многими другими знаниями, позволяющими рационально управлять и самостоятельно принимать решения, касающиеся дальнейшей судьбы предприятия или его структурного подразделения.

Не меньшую значимость при этом имеют личностные качества руководителя, так как одной из первостепенных его задач является формирование положительного психологического климата в коллективе, организация и мотивация работников на продуктивную трудовую деятельность. Согласно замечанию А. Егоршина, человек – это главный субъект управления на предприятии. А для того, чтобы эффективно управлять людьми, руководитель должен, прежде всего, стать авторитетом в коллективе, завоевать доверие подчиненных, то есть должен обладать высокоразвитым личностным началом. К тому же деловые качества руководителя, как утверждают современные психологи, формируются на базе личностных.

Проблема развития личности руководителя и формирования его карьеры является сегодня довольно актуальной для отечественных предприятий. Это объясняется тем, что в условиях плановой экономики все распоряжения спускались свыше: от руководителя не требовалось личностного участия, необходимо было лишь неукоснительное исполнение распоряжений. К тому же в период социалистического развития наблюдалась тенденция к стандартизации человека, поэтому личностные факторы отходили на второй план.

Наше исследование было проведено на крупном химическом предприятии ООО «Тольяттикаучук», где нам было поручено сформировать резервный состав, который служит для дальнейшего карьерного роста сотрудников данного предприятия.

Первым этапом является делегирование полномочий. Делегирование полномочий на предприятии осуществляется не только на период отсутствия руководителя, но и в период присутствия руководителя на своем рабочем месте, так как при этом он может выступить в качестве наставника молодого руководителя. Это способствует установлению преемственной связи и формированию личностных взаимоотношений между руководителем и кандидатом

на должность руководителя. Здесь также открывается значительная возможность для использования нематериальных стимулов управленческой работы.

Первым шагом на пути повышения качественных характеристик управленческих кадров является их отбор, а, именно, отбор претендентов в резерв руководителей. Выше уже отмечалось, что на предприятии не используется диагностика деловых и личностных качеств, как претендентов на руководящие должности, так и самих руководителей. В связи с этим считаем целесообразным предложить методику диагностики способности быть лидером, разработанную Р. Немовым.

Современной наукой создано значительное количество психодиагностических методик, позволяющих выявлять различные качества личности, начиная с особенностей познавательных процессов – памяти и внимания, - и, заканчивая, профессиональной направленностью. Преимущества методики Р.С. Немова нам видятся в том, что она позволяет не только выявлять уровень развития способности быть лидером, но и диагностировать психологические свойства личности, препятствующие лидерству, что дает возможность планомерно работать над недостатками. Данная методика может быть использована как для подбора претендентов в резерв руководителей, так и для выявления проблем личностного характера работающих руководителей, препятствующих их карьерному росту.

Вторым шагом на пути повышения качественных характеристик управленческих кадров ООО «Тольяттикаучук» должно стать привлечение молодежи на руководящие должности, а это возможно только при создании системы карьерного роста. Третьим шагом повышения качественных характеристик управленческих кадров предприятия является объективизация аттестации, результаты которой служат индикатором деятельности руководителей, основой для их служебного перемещения. Объективизации аттестации руководителей будет способствовать внедрение ее двухступенчатого варианта, когда будут оцениваться не только профессиональные знания, умения и навыки руководителя, но и будет дана его характеристика как личности вышестоящей администрацией и коллективом, а также появится возможность самооценки.

На первом этапе руководитель произведет самооценку, будет оценен как личность администрацией и коллективом по 11 основным критериям:

1. Выполнение задач, поставленных на аттестационный период (достижение установленных показателей в деятельности).
2. Профессиональные знания, навыки и умения, степень их развития.
3. Качество выполняемой работы, отношение к работе.
4. Надежность в работе, готовность идти на встречу потребностям производства, пожеланиям вышестоящего руководства и коллег.
5. Работоспособность.
6. Умение работать в команде, умение ладить с коллегами, не конфликтность, готовность помочь коллеге, умение пойти на встречу.
7. Стремление к самосовершенствованию, желание профессионального роста.
8. Потенциальные возможности продвижения по службе.
9. Целеустремленность, способность добиваться результата, не считаясь с личными затратами, переносимыми трудностями.
10. Лояльность по отношению к организации, способность поставить ее интересы на первое место, честность.
11. Общая удовлетворенность руководителем (при самооценке данный пункт будет заменен на: «Степень Вашей удовлетворенности работой»).

Оценка руководителя будет производиться с использованием специально разработанного бланка (таблица 1).

Таблица 1. Бланк оценки руководителя

Оцениваемые качества / ФИО	Иванов А.В.
1. Полнота выполнения поставленных задач.	1 2 3 4 5
2. Профессиональные знания, умения, навыки.	1 2 3 4 5
3. Отношение к управленческой работе.	1 2 3 4 5
4. Надежность в работе.	1 2 3 4 5
5. Работоспособность.	1 2 3 4 5
6. Умение работать с коллективом, неконфликтность.	1 2 3 4 5
7. Стремление к самосовершенствованию.	1 2 3 4 5
8. Потенциальная возможность продвижения по службе.	1 2 3 4 5
9. Целеустремленность.	1 2 3 4 5
10. Лояльность.	1 2 3 4 5
11. Общая удовлетворенность руководителем.	1 2 3 4 5

Для заполнения бланка вышестоящий руководитель (для мастера бригады - начальник участка, для начальника участка – начальник цеха и так далее), аттестуемый руководитель и представители коллектива (для мастера бригады – рабочие, для начальника участка – мастера бригад и так далее) должны обвести тот балл, который считают соответствующим степени развития качеств оцениваемого. Заполнение бланка вышестоящим руководителем и представителями коллектива осуществляется анонимно.

Таким образом, на каждый критерий получается три оценочных значения: оценка представителя администрации, оценка руководителя самим себя и оценка представителей коллектива. При анализе результатов наблюдается не только количественная оценка по каждому критерию, но и количественная оценка расхождений по нему же, что позволяет судить о личностных проблемах конкретного руководителя и выявлять конфликты на ранней стадии, а также дает важную информацию для самоанализа, так как результаты аттестации обязательно доводятся до сведения руководителя, проходившего ее.

Второй этап аттестации - оценка профессиональных знаний, умений и навыков. Данный этап проводится в виде экзамена. Он нужен для того, чтобы определить уровень профессиональной подготовки руководителя и необходимость его дальнейшего обучения. Экзаменационные задания разрабатываются на основе анализа деятельности различных категорий руководителей, выделения их основных компетенций, необходимых знаний, умений, навыков. Например, для мастера бригады это будет выглядеть следующим образом (таблица 2).

Таблица 2. Профессиональные компетенции мастера бригады

Необходимые знания, умения, навыки	Экзамены
Первый этап деятельности – определение объема работы на бригаду в соответствии с имеющимся планом	
Знание технологии производства. Навыки краткосрочного планирования работы.	Технология производства.
Второй этап деятельности – распределение работ внутри бригады	
Знание особенностей и уровня квалификации каждого члена бригады. Умение дробить заданный объем работы на части и распределять между членами бригады. Навыки управленческой деятельности.	Основы управленческой деятельности.
Третий этап деятельности – выполнение работ	

Знание технологии производства. Навыки производственных операций.	Технология производства.
Четвертый этап – контроль выполненной работы	
Знание технологии производства. Умение производить оценку объема и качества выпущенной продукции Навыки сопоставления выпущенной продукции с эталоном	Технология производства.

Как видим, для мастера бригады на первое место в профессиональных компетенциях выходит знание технологии производства. На основе такого анализа деятельности и составляются программы экзаменов. Проведенная таким образом аттестация способствует объективизации информации о личностных и профессиональных качествах конкретных руководителей, а, следовательно, выступает предпосылкой повышения качественных характеристик управленческих кадров предприятия.

Четвертым шагом на пути повышения качества управленческих кадров является обучение работающих руководителей в области менеджмента (основное внимание здесь нужно уделить возрастной группе руководителей от 25 до 35 лет). Такое обучение можно осуществить силами предприятия в рамках действующих курсов повышения квалификации, которые проходят руководители каждые четыре года. Одной из наиболее результативных форм обучения при этом, на наш взгляд, является корпоративный тренинг. Сущность корпоративного тренинга можно свести к следующему: подготовка и развитие определенных навыков у управленцев для эффективной работы в данной организации или ее структурном подразделении.

Корпоративный тренинг предполагает формирование у руководителя теоретического базиса знаний по решению определенных управленческих проблем и практическую разработку мероприятий по их ликвидации применительно к тому структурному подразделению, которым он руководит.

Корпоративный тренинг обязательно должен увязываться не только с проблемами организации, но и с проблемами конкретного руководителя, поэтому в процессе обучения необходимо использовать различные виды тренингов: ситуативные, системные, стратегические.

Ситуативный тренинг – это тренинг, «связанный с острой потребностью развития каких-либо навыков у руководителя».

Системный тренинг «относится к тем потребностям, которые не ограничиваются обученностью отдельных сотрудников и связаны со взаимодействием внутри производства». Например: демократизация управленческой структуры.

Стратегический тренинг «не ограничивается ни обученностью отдельных сотрудников, ни взаимодействием внутри производства, относится к стратегии развития организации, ее положению в социально-экономической среде». Например: развитие корпоративной культуры.

Потребность в проведении тренинга того или иного вида должна совместно определяться руководством отдела кадров и администрацией конкретного структурного подразделения по результатам его деятельности и результатам аттестации руководителей.

Итак, делегирование полномочий, использование психодиагностических методик на этапе отбора кандидатов на руководящие должности и для выявления личностных проблем работающих руководителей, разработка системы карьерного роста и внедрение двухступенчатого варианта аттестации среди управленческого состава производства, корректировка мероприятий по повышению квалификации в сторону усиления подготовки руководителей в области менеджмента – все это реально повысит качество управленческого персонала ООО «Тольяттикаучук».

Библиографический список

1. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации. М.: ЗАО Бизнес-школа «Интел-синтез», 1998, Изд-е III, переработанное и дополненное.
2. Два подхода к оценке персонала. // Управление персоналом. 1999, №4.
3. Дятлов В.А., Кибанов А.Я., Пихало В.Т. Управление персоналом. М.: ПРИОР, 1998.
4. Как оценить специалиста? // Управление персоналом. 1998, №9.
5. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. Пер. с англ. М.: Дело, 1992.
6. Управление персоналом организации. Учебник / Под ред. Кибанова А.Я. М.: ИНФРА-М, 1997.
7. В.И.Шкатулла Настольная книга менеджера по кадрам. М.: Изд. группа Норма-ИНФРА-М, 2008
8. Управление персоналом. Учебно-практическое пособие для вузов/ Под ред. Кибанова А.Я., М., 2005

А.А. Студеникин

Тольяттинский филиал Самарской гуманитарной академии, Россия, Тольятти

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА ПЕРСОНАЛА КАК ФАКТОР ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматриваются такие базовые характеристики корпоративной культуры как личностные ценности и смыслы, выступающие внутренними детерминантами культуры организации. Проводится факторный анализ взаимосвязи типа корпоративной культуры с компонентами ценностно-смысловой сферы личности работников предприятия.

Изучению корпоративной культуры, а так же степени ее влияния на деятельность различных предпринимательских структур и организаций, посвящены работы многих отечественных и зарубежных исследователей. В работах Т. Дила и А. Кеннеди, К.Р. Томпсона и Ф. Лутанса, Х.М. Трайса и Дж. М. Бейера, Е.Х. Шейна и других зарубежных исследователей были предложены разнообразные модели корпоративной культуры, выделены и проанализированы ее структурные элементы, разработаны классификации корпоративных культур. В отечественных исследованиях С.Г. Абрамовой, Т.Ю. Базарова, В.А. Барина, А.Л. Журавлева, В.А. Спивака и других авторов, подробно рассмотрены вопросы о структуре и функциях корпоративной культуры, исследованы такие ее элементы, как ценности и убеждения, традиции и нормы, культура организации труда и культура управления, культура коммуникаций и духовная культура. Необходимость изучения ценностных и смысло-жизненных ориентаций личности, которые служат важным фактором в формировании успешной корпоративной культуры предприятия, на современном этапе кризиса диктует актуальность данного исследования. Изучение корпоративной культуры на данный момент представляет большой теоретический интерес, а также является одним из наиболее актуальных предметов социально-психологических исследований, имеющих большое прикладное значение.

ОАО «АВТОВАЗ» является ведущим машиностроительным заводом России, градообразующим предприятием г.Тольятти и крупнейшим работодателем и налогоплательщиком Самарской области. Компания сотрудничает с лидерами мировой автомобильной индустрии. Развита инфраструктура технического обслуживания, обширная дилерская сеть. ОАО «АВТОВАЗ» – самый крупный российский автомобильный завод, находящийся при этом в затяжном кризисе, когда обостряется конкуренция в сегменте легковых автомобилей. В связи с этим, государством ставится задача качественного управления этой организацией, повышение эффективности ее деятельности на основе формирования и совершенствования рациональной корпоративной культуры, а также управления ее развитием. Соответственно, на данном предприятии назрела необходимость

изучить социально-психологическую атмосферу в коллективе, корпоративную культуру, организационные цели-ценности предприятия на индивидуальном, групповом и организационном уровнях. Исследование было направлено на выявление взаимосвязи между типом корпоративной культуры, ценностями и смысложизненными ориентациями членов трудового коллектива. Объектом исследования является корпоративная культура, а предметом взаимосвязь типа корпоративной культуры со структурой социальных ценностей и смысложизненных ориентаций. Гипотеза: мы предполагаем, что существует взаимосвязь ценностно-смыслового блока с предпочтением того или иного типа культуры, в том числе и в организации.

Под ценностями, как правило, понимаются некие идеальные цели общества, социальных групп или личности. Кроме того, ценности представляют собой некоторую точку отсчета при оценивании тех или иных событий [1,173]. Ценности могут быть рассмотрены и как элементы когнитивной структуры личности, и как элементы мотивационно-потребностной сферы, то есть ценности выполняют двойную функцию, что обусловлено, по мнению Ю.А.Шерковина, двойственным характером системы ценностей, определяемым одновременно индивидуальным и социальным опытом. С.Л. Рубинштейн представляет ценность как значимость для человека чего-то в мире, то есть значимость, как необходимое производное от соотношения мира и человека. Г. Олпорт рассматривал ценности как смысловые образования. Он считал, что все стремления человека найти порядок и смысл в жизни определяются ценностями. Социальные ценности, выступающие как некоторые общественные идеалы, выработанные общественным сознанием, усваиваются индивидом в процессе социализации и образуют ценностные структуры личности, то есть превращаются в личностные ценности. Ценности направляют действия и помыслы людей.

Методика. Исследование проводилось в производстве цеха комплекса «КАЛИНА» ОАО «АВТОВАЗ» по заказу отдела по работе с персоналом с целью выявления ценностно-смысловых особенностей корпоративной культуры. Комплекс «КАЛИНА» на данный момент является самым молодым подразделением завода, где внедряются новейшие технологии, в том числе и технологии управления персоналом.

Использован подход Т.Ю. Базарова для выявления типа корпоративной культуры, методика «экспресс-диагностика социальных ценностей», опубликованная Н.П.Фетискиным [2,33]. анкета, направленная на оценку организации и условий труда, состояния производственной среды. Выборка состояла из 300 человек, из них 191 – мужчины и 109 работников – женщины. В опросе приняли участие 13 - мастеров, из них 11 человек – мужчины, 2 человека – женщины. Возраст респондентов составил от 19 до 64 лет. Проведен дискриминантный и факторный анализ данных.

Обсуждение результатов исследования. Мы сосредоточились на анализе взаимосвязей типа корпоративной культуры со структурой социальных ценностей и смысложизненных ориентаций членов трудового коллектива комплекса «Калина» ОАО «АВТОВАЗ». Тип культуры в организации – смешанный с незначительным преобладанием бюрократического типа (рабочие) и партиципативного типа (мастера). Смешанный тип корпоративной культуры выступает мощным ресурсом, так как такая неопределенность говорит об открытости системы к изменениям, возможности перестановки приоритетов, изменения направления работы. Однако даже незначительное преобладание того или иного типа накладывает определенный отпечаток на всю деятельность. Мы можем говорить, что в среде рабочих распространены такие явления как низкий уровень сплоченности в коллективе, отсутствие направленности на полезность и рациональность (некоторая ригидность), формирование отдельных коалиций, имеющих отличные от организационных цели, что с нашей точки зрения, объясняется некоторыми особенностями ценностно-смысловой сферы этой профессиональной группы рабочих. Преобладание бюрократического типа организационной культуры, может привести к сложности формирования чувства сопричастности к миссии организации, что, в свою очередь, резко снизит эффективность

деятельности. Преобладание партиципативного типа корпоративной культуры в группе мастеров объясняется их принадлежностью к управляющему звену. Для этой профессиональной группы характерно решение проблем в ходе открытого взаимодействия, постоянный мониторинг проводимой работы, разделение функций и ответственности. Однако не совсем точно интерпретировать предпочтение партиципативного типа культуры только с точки зрения профессиональной принадлежности, так как профессиональный рост сотрудников осуществляется на основе внутреннего ресурса каждого человека. Мы предполагаем, что существует взаимосвязь ценностно-смыслового блока с предпочтением того или иного типа культуры, в том числе и в организации. В ходе исследования был проведен факторный анализ полученных данных, который позволил сгруппировать следующие факторы ценностей работников, разделенных по полу. У мужчин первый фактор (вес 3,07; дисперсия 38,3%) представлен профессиональными, финансовыми, социальными, семейными и интеллектуальными ценностями. Второй фактор (вес 1,859; дисперсия 23,2%) представлен общественными, духовными и физическими ценностями. У женщин первый фактор (вес 2,335; дисперсия 29,2) описывается финансовыми, семейными, социальными и общественными ценностями. Второй фактор (вес 1,462; дисперсия 18,3%) представлен духовными и физическими ценностями. Третий фактор (вес 1,415; дисперсия 17,7%) представлен профессиональными и интеллектуальными ценностями. Данные, представленные в таблице 1 показывают, что социальные ценности мужчин могут быть представлены двумя факторами (общая дисперсия 61,6%). В социальных ценностях женщин, работающих в данном предприятии выделены три фактора, общая дисперсия 65,2%.

Среди ярко выраженных социальных ценностей у рабочих выявлены следующие: профессиональные, семейные, финансовые, и наименее выражены духовные. Это может говорить о том, что главным мотивационным конструктом является удовлетворение своих базовых потребностей и организации быта. Далее следуют по степени значимости социально-интеллектуальные ценности – саморазвитие, образование, социальные отношения занимают в сознании рабочих чуть менее заметное место. Существенно меньший вес в структуре жизненных ценностей занимают ценности самого социума и организации как его составной части. Ценности здоровья и физического восстановления, развития, духовное самосовершенствование занимают последнее место в структуре социальных ценностей этой категории обследуемых. Распределение данных отражает реальное положение вещей в общей системе жизненных представлений, характерное для данной категории: отсутствие реальной материальной и жилищной опоры для реализации более высоких устремлений современной рабочей молодежи, отсутствие у большинства опрошенных личностных ресурсов для реализации социальных и личных достижений. Трудно рассчитывать на лояльное отношение к нововведениям в организации, сформировать приверженность к организационным ценностям, когда сами ценности не обозначены и не закреплены на уровне сознания рабочих, не предъявлены им в простом и доступном виде на начальном этапе профессиональной карьеры. Однако нужно отметить, что у мастеров проявляются следующие тенденции. Такие ценности как профессиональные, социальные и интеллектуальные имеют высокий показатель. Очевидно, это можно объяснить значительной разницей в доходах между рабочими и мастерами. Более высокая материальная обеспеченность последних позволяет им заботиться уже о повышении своего образовательного уровня, своего статуса и о социальной среде вокруг них. Положительной тенденцией является доминирование, как у мастеров, так и у рабочих, профессиональных ценностей. Интересы работников предприятия направлены на труд и на собственное развитие в профессии, это можно использовать при внедрении изменений в организацию производства. Как у мастеров, так и у рабочих, наименее значимыми являются духовные ценности. Это может быть объяснено несколькими причинами: 1) значительное число респондентов имеет достаточно низкий образовательный уровень; 2) большинство опрошенных нами респондентов имеют неудовлетворительное материальное положение, а

именно деньги способны удовлетворить многие духовные потребности; 3) предприятие имеет несформированную корпоративную культуру, отсутствует общая идея, общая цель, недостаточно хорошо проводится культурно-массовая работа.

Органическая культура характеризуется направленностью на общую идею, решение проблем строится на основе исходного согласия с целями и задачами. Портрет работника, строящего свою деятельность на принципах органической культуры, выглядит следующим образом. Это люди, осознающие свое место в жизни и высоко оценивающие себя, а так же свой прошлый опыт. В контексте данного исследования предпринимательская культура в оцениваемой нами организации (ОАО «АВТОВАЗ»), может рассматриваться как не один из возможных типов корпоративной культуры, а как разновидность нежелательного функционирования организации. Бюрократический тип культуры наиболее выражен в рабочей среде. Портрет рабочего строящего свою деятельность на принципах бюрократической культуры, выглядит следующим образом. Такие люди обладают навыками стратегического планирования, четко осознают цели. Оценивают себя как успешных, имеют твердую убежденность в том, что человеку дано контролировать свою жизнь, свободно принимать решения и воплощать их, однако у таких людей отсутствует интерес к настоящему, то есть к непосредственному процессу, низкая эмоциональная насыщенность и наполненность настоящей жизни смыслом. То есть такие люди строят свою деятельность таким образом, чтобы соблюсти необходимые формальности, а собственно процессу работы должного внимания не уделяется, что присуще бюрократическому типу культуры. Для партиципативного типа культуры характерным является следующий портрет работника. Это люди, четко понимающие свое место в жизни, и реализующий свой потенциал в полной мере. Оценивают себя как сильных и цельных личностей, обладают достаточной свободой выбора. Строят свою жизнь в соответствии со своими целями. Оценивают свою жизнь насыщенной и интересной. Ценят непосредственный процесс. Такие характеристики и помогают действовать по принципам партиципативного типа, который предполагает постоянную перепроверку работы для большего совершенства.

Имеет место расхождение в понимании корпоративной культуры организации у мастеров и рабочих. Если для мастеров она есть «целое», в котором они органично включены, «целое», в котором происходит их самореализация, то для рабочих организация – чаще то, что их «использует». Чувства личной причастности к общему делу у многих рабочих нет. Имеют место статистические различия между рабочими и мастерами по восприятию корпоративной культуры как партиципативной, отражающей понимание собственных целей, ценности и активности как естественной части организации или, напротив, как отторгаемых ею. Другими словами, уже на первых уровнях – ступенях формальной иерархии, можно увидеть качественные различия между рабочими, занимающими нижнюю позицию, и мастерами, занимающими вторую ступень в иерархии производственного управления. Согласно дискриминантному анализу в восприятии корпоративной культуры более монолитна группа рабочих (76,9% к 23,1%), отрицающих открытость культуры, тогда как половина мастеров (46,2%) разделяет эту позицию, а вторая половина (53,8%) – нет. Тревожным сигналом является как большинство рабочих, отрицающих, так и половина мастеров, разделяющих ту же точку зрения.

Рассмотрим содержание 4-х ортогональных факторов (не связанных, слабо коррелирующих) после вращения (поиска лучшей конфигурации из 100 возможных вариантов). 1 фактор «Ценности благополучия» объединяет позиции лиц, проживающих в городе (-.42) в следующей иерархии: ценности социальные (.76), финансовые (.72), интеллектуальные (.70), профессиональные (.69), семейные (.68), физические (.52), общественные (.40) при низких оценках предпринимательской культуры (-.31). Согласно содержанию 1-фактора, ценности благополучия человека не связаны с представлениями о необходимости их сочетания с «активной жизненной позицией» - активным и ежедневным

воплощением в работе энергии, новых знаний, готовности совершенствовать работу на своем месте и т.п. Ценности отделены от других составляющих поведения людей. 2 фактор «Физические условия труда» объединяет субъективно значимые физические условия в следующей иерархии: материалы (.69), качество инструмента (.67) и обеспеченность инструментом (.66), ритмичность производства (.65). С заметно меньшими факторными нагрузками здесь представлены техника безопасности (.51) и обеспеченность спецодеждой (.47), температура в цехе (.41) и загазованность (.32). Величина факторных нагрузок (возводимых в квадрат – коэффициент детерминации) отражает статус разных условий в восприятии работников. 3 фактор «Профессиональная элита» отражает совокупность взаимосвязанных характеристик мировоззрения социально наиболее благополучных групп работников: женатых (-.68), имеющих детей (-.76), лиц среднего и старшего возраста (.67), часто – занимающих должность мастера (.51), имеющих автомобиль (-.46) и более просторную квартиру (-.37). Другими словами, социально благополучные люди склонны оценивать составляющие их профессиональной деятельности сходным образом, но в данном случае благополучие не связано ни с ценностями, ни с поведением, ни с готовностью к определенному поведению («спокойное и пассивное благополучие»). Поскольку факторы ортогональны, их выраженная специфичность может рассматриваться как параллельное сосуществование не соприкасающихся между собой ценностей, представлений, потребностей и пр., не организованных и не направленных корпоративной культурой и кадровой политикой организации. 1-й фактор при второй группировке данных, как и в первой комбинации, назван «Ценности благополучия». С небольшими отличиями факторных весов от 1-го варианта он объединяет позиции лиц, проживающих в городе (-.41) в следующей иерархии: ценности социальные (.72), финансовые (.72), интеллектуальные (.70), профессиональные (.66), семейные (.63), физические (.58), общественные (.45), духовные (.32) при низких оценках предпринимательской культуры (-.31). Согласно содержанию 1-ого фактора, ценности благополучия человека не связаны с представлениями о необходимости их сочетания с «активной жизненной позицией» - активным и ежедневным воплощением в работе энергии, новых знаний, готовности совершенствовать работу на своем месте и т.п. Ценности отделены от других составляющих поведения людей. 2-й фактор «Негативное восприятие коллектива» объединяет высокие оценки: конфликты постоянны (.41) и часты (.39), работой скорее не доволен (.52) и хотел бы сменить (.58), бригада не очень дружная (.42), а также низкие оценки: партиципативной культуры (-.42), конфликты редки (-.58), мастера уважают (-.32), работой доволен (-.31). Фактор отражает факт устойчивого синдрома восприятия социально-психологического микроклимата: людям не нравится все или почти все, они недовольны всем или почти всем, хорошего мало. 3 фактор «Глухое недовольство, закрытость, тихий саботаж» объединяет высокие оценки: работой совершенно не доволен (.52), бригада не дружная (.49), оценка оргкультуры как предпринимательской (.49), а не бюрократической (-.43), с затруднениями в оценке удовлетворенности работой (.34) при отсутствии намерения сменить работу (-.39) и «не думал» об этом (.52). 3 фактор отражает либо формальное отношение к опросу, либо скрытое недовольство собой, положением дел, закрытость и неопределенность намерений части работников, их невключенность ни в какую оргкультуру, неудовлетворенность, не ищущая своего конструктивного разрешения, без осмысленной цели. Основную массу таких работников составляют лица с низким образовательным цензом. 4 фактор при второй группировке данных определился как противоположный полюс первоначальной группировки и факторизации данных в 3-м факторе («Профессиональная элита») и назван, соответственно «Социальная неустроенность». С небольшими отличиями факторных весов от 1-го варианта он объединяет позиции рабочих (-.43), молодых (-.67), не имеющих семьи (.67) и детей (.76), автомобиля (.46), живущих в стесненных условиях (.40). Если при первой факторизации были зафиксированы процессы интеграции характеристик мировосприятия наиболее социально благополучных работников, то при второй – такие же процессы консолидации

мировоззрений на втором полюсе – на полюсе социального неблагополучия.

Получившаяся картина, на наш взгляд, не отвечает требованиями, которые предъявляет деятельность, выстроенная на принципах предпринимательского типа культуры (в ее обычном понимании), и единственным объяснением этого, будет отнесение предпринимательского типа культуры, в рамках данной конкретной организации, к формам некоего девиантного поведения. Такая интерпретация позволяет снять возникшее противоречие, и говорить о том, что предпринимательская культура (на данном предприятии), характерна для работников живущих только сегодняшним днем, не имеющих четкого представления о себе, не способных планировать свою жизнь и реализовывать себя в ней (люди, живущие «одним днем»). Группа мастеров демонстрирует более высокие показатели осмысленности жизни (преобладает средний уровень общей осмысленности жизни), что говорит об определенном уровне стабильности и преемственности взглядов в данной группе, а также об ее относительном благополучии. В рабочей среде проявляется тенденция к принятию ответственности, активное отстаивание своих позиций и прав. Таким образом, констатируем резкое сужение эффективности деятельности, так как отсутствует у рабочих направленность на полезность и рациональность, формируются отдельные коалиции, имеющие отличные от организационных цели.

Выводы. Таким образом, мы можем говорить о том, что взаимосвязь между ценностно-смысловым блоком личности работника и корпоративной культурой организации действительно существует. Культивируемая организацией культура, преломляясь сквозь призму смысловой сферы сотрудников данной организации, рождает совершенно новое качество – ту корпоративную культуру, которая в конечном итоге и закрепляется на предприятии. Оба этих фактора (корпоративная культура и смысловая сфера работника) взаимообусловлены, и выделить из них один, который являлся бы определяющим в становлении и формировании определенной культуры организации, не представляется возможным. Мы можем выделить некоторые аспекты в закономерностях этого взаимного слияния. Так, например, выделение органического, бюрократического, партиципативного типов культур, предполагает высокий общий уровень развития смысловой сферы у работников, осуществляющих данный выбор. Такой же тип корпоративной культуры, как предпринимательский, наоборот характеризует работников, сделавших выбор в пользу данного типа, как людей с низким общим уровнем развития смысловой сферы, неудовлетворенных своей настоящей жизнью, неспособных контролировать и планировать будущие события, не способных принимать самостоятельные решения и реализовывать их на практике.

В заключении скажем, что целенаправленная работа с личными и организационными ценностями и смыслами позволит оптимизировать формирование такого типа корпоративной культуры, который в целом будет обеспечивать не только успешное функционирование предприятия, но и элементы развития личностного, социально-профессионального самосознания работников.

Библиографический список

1. Абрамова С.Г. О понятии «Корпоративная культура». – М.: 1999. – С.173.
2. Фетискин Н.П., Козлов В. В., Мануйлов Г. М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. М.: Институт Психотерапии, 2002. С.33-36.

М.А. Казакова

Казанский государственный технический университет имени А. Н. Туполева, Казань

ПРИНЦИПЫ, ТЕХНОЛОГИИ, ПРИЕМЫ И МЕТОДЫ СОЗДАНИЯ ИМИДЖА ОРГАНИЗАЦИИ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЛИТЕРАТУРЕ НА РУБЕЖЕ XX-XXI ВЕКОВ

В данной статье подводятся итоги теоретических исследований последней четверти XX – начала XXI веков в области создания имиджа организации. Делается неутешительный вывод о том, что современные мировые события продемонстрировали поверхностность многих российских исследований, подражающих западным наработкам, невозможность воспользоваться отечественными рекомендациями, которые представляли имидж организации как косметический ремонт некогда советской экономики. Экономический кризис показал несостоятельность старых подходов, требуя новых, здравых решений, далеких от романтического представления о связях с общественностью вообще, и об имиджелогии, в частности.

Сразу оговоримся, что автор исходит из той точки зрения, что имидж организации – явление сложное и состоит он, по крайней мере, из двух составляющих: имиджа внешнего и имиджа внутреннего. Внутренний имидж организации основывается на организационной культуре, включает понятие репутации фирмы и многие другие вещи. Например, если исходить из теории Г.Моргана о 8 имиджах (образах или моделях развития) организации, то оказывается, что мы, россияне, вообще ничего не знаем об имидже, рассматривая его тривиально, примитивно и однообразно. Морган в своих книгах демонстрирует пример неординарного подхода к имиджу и управлению, и он прав: подходов может быть множество [11]. Если оценивать российскую литературу по организационному имиджмейкингу, изданную в последние 25 лет, то нужно признать удручающий факт. Мы (россияне) освоили лишь понятие «внешнего образа организации», косметического, антуражного, а также некоторые принципы и методы его создания. Мы считали себя крупными специалистами в этой области, в области наведения лоска и работы на внешнюю аудиторию, в области поистине артистического изображения успеха и счастья на лицах наших организаций, которые только-только почувствовали воздух свободы от запретов, финансового успеха и его власти. Мы издавали подобную литературу огромными тиражами, книги продавались по огромным ценам, их оформление превосходило по своему дизайну многие лучшие достижения мировой литературы и науки. К чему же мы пришли?

Поставив вопрос таким образом, автор формулирует квинтэссенцию данной работы, ее интригу, если можно так сказать. Заучив английское слово имидж, мы не позаботились о его содержательном наполнении. Слово «имидж» обозначает «образ». В русском варианте слово образ в имиджелогии использовать не принято. А под имиджем подразумевается все, что угодно. Имидж – это и впечатление, которое оказывает организация. Имидж – это и искусственно сформированный образ чего-либо (политика, фирмы, предпринимателя, товара) [6]. Имидж – это и социальный стереотип. «Правда, стереотип чаще формируется стихийно» [6; 194]. Имидж – это и относительно устойчивое представление о каком-либо объекте. [6]. **Ни одно** из указанных определений не дает понимания того, что именно входит в этот самый имидж. Он представлялся чем-то эфемерным и загадочным.

А зарубежные издания, подобные российской серии «Для чайников», поддерживая подобный ореол загадочности над своим изобретением, подливали масла в огонь. «Положительный имидж так же трудно определить, как красоту или высокое качество...», -

пишет в своей книге «Имидж фирмы» Б. Джи. [5; 15]. «Многим, пишет она, имидж представляется некой мистической аурой, которая окружает избранных людей, товары и компании. Иногда кажется, что он не поддается логическому объяснению» [5; 16]. (Получается, что мы, россияне, никогда не поумнеем – М.К.) «Есть нечто мистическое, никак не угомонится Б.Джи, в том, что компания Мерседес-Бенц имеет возможность продавать свои машины дороже, чем японцы. Причина тому – имидж». Но мистификация на этом не заканчивается. Уже в аннотации к указанной книжечке черным по белому написано, что Барбара Джоан Джи утверждает, что путем нехитрых, но целенаправленных действий любая уважающая (любая – это любая, и не обязательно уважающая – М.К.) себя фирма сможет «выглядеть на миллион долларов», А это значит, что с ней будут с радостью работать посредники, ее товарам и услугам будут верить покупатели. «Хотите, чтобы и ваша компания имела такой же блестящий имидж?» [5; 4]. Звучит как издевка. Хотите ли? Конечно, мы хотим, чтобы в считанные минуты (часы, дни, месяцы, максимум год) у нашей фирмы сформировался брэнд, равный по стоимости лучшим мировым брэндам (которые складывались десятилетиями, столетиями, рушились и вновь поднимались из пепла, но нас это мало волнует).

Напрочь «запудрив мозги» россиянам, вызвав состояние эйфории от сказочных обещаний, американцы, как это у них водится, удалились в самый неподходящий момент. Все их виртуальные деньги, кредиты, надутые имиджи и прочая фантастика обрушили экономику Америки и мировых держав, как карточный домик. На плаву остались лишь долгие годы создаваемые и проверенные брэнды и лучшие фирмы, слабаки пошли ко дну. Правы оказались те, кто говорил, что не прошедший проверку временем разрисованный имидж фирмы все равно обнаружит себя в трудную минуту, краска сойдет, останется неприглядная картина истинного и жалкого положения дел. К сожалению, в России, как это грустновато констатирует известная поговорка, «чайники» - одна из главных проблем, а еще – дороги. На сказочные мифы повелись слишком многие. Расплата была неминуема.

Данная статья подводит итоги сложившейся на сегодня теории и практики создания организационного имиджа и, главное, перспективах новых направлений в исследовании темы в связи с кризисом российского организационного имиджмейкинга, кризисом научных подходов и мировыми событиями. Когда-нибудь эти итоги нам пригодятся. Надеюсь, что скоро.

Еще совсем недавно (всего каких-то 1-2 года назад) самые известные в стране СМИ во весь голос говорили о значимости в России имиджевых стратегий организаций, которые растут и развиваются в условиях рынка и конкуренции (кризис уже тогда набирал обороты, о которых российские экономисты молчали). В течение почти 30 последних лет в России переводилось огромное количество иностранных исследований, писались отечественные монографии и учебники о создании положительного имиджа и репутации организации.

Действительно, организационный имиджмейкинг был одной из актуальных задач управления, определяя значимость разработок в области управления имиджем. Станным было только то, что теория имиджмейкинга цвела ярким цветом, а на деле лучшие российские брэнды теряли свои позиции. Речь идет не только о мировом рынке, брэнды на глазах обесценивались и в самой России. Теряло позиции российское образование («лучшее в мире»), авиа- и машиностроение («гордость отечественной промышленности»). Родное здравоохранение понятия не имело о том, что такое профилактика заболеваний, а алкоголизм и наркомания до сих пор считаются у нас вредными привычками, в то время, как в Европе они признаны тяжелыми недугами.

Если бы ведущие теоретики и практики имиджмейкинга знали, насколько значимым окажется имидж для организаций, начиная со второй половины 2008 года, какими пророческими окажутся слова о ценности репутации для фирм! Но перемены наступили неожиданно и буквально в считанные месяцы. И ничего, что их (вместе с кризисом мировой экономической конъюнктуры) уже в 20-е годы XX века предсказал великий российский

ученый Н.Д.Кондратьев, книги которого последние годы издавались огромными тиражами в связи с юбилеем их гениального автора [7].

Говоря сейчас о сложившейся к началу XX века определенной традиции формирования имиджа организаций, нужно ответить на фундаментальный вопрос. С чего начинается создание имиджа? С формулировки принципов, конечно. Вот тут-то и возникает первая проблема, которая в российской литературе остается тайной № 1. Никто не берется оспорить тезис о том, что формирование имиджа начинается с определения **принципов** имиджевой политики организации. Это, как пишут Маслова В.М., Синяев В.В. и Синяева И.М., - краеугольный камень фундамента такой политики.[10; с. 47] Однако именно принципы наиболее часто упускаются из виду. С одной стороны, специалисты в один голос утверждают, что четко сформулированные принципы придают завершенность процессу строительства имиджа, жизнь может измениться, а принципы останутся теми же. Но, с другой стороны, вопрос о том, в чем заключаются эти принципы, часто остается открытым. Изучив литературу, автор статьи обнаружила, что проблематика не имеет однозначной трактовки, нет четкости формулировок, да и сама тема принципов построения имиджа, как будто, специально избегается исследователями. В чем причина такого отношения? Зачастую подобная небрежность говорит о том, что некоторые исследователи не являются практиками в данной области. Более того, они не являются и теоретиками, так как подобные работы – не что иное, как переводы иностранной литературы, переработанные и сокращенные.

Собрав воедино все найденное, попытаемся самостоятельно определиться с **принципами** создания организационного имиджа в российской литературе (собственной и переводной). Что же это такое? Начнем с самого начала, в прямом смысле этого слова.

1. Принцип – не абстрактное явление, которого можно придерживаться или не придерживаться в деятельности с четкой целью и методами. Принцип (от латинского *principium* – **начало**, основа) – это основное, исходное положение какой-либо теории, учения, науки, организации, Это то, чем объединяются в мысли и в действительность известная совокупность фактов. В практической деятельности принцип – есть норма, основное правило этой деятельности. Но правил может быть множество, и если все они касаются разных областей, то принципов тоже может быть целый ряд.

2. Об имидже того или иного объекта также нельзя говорить вообще, как о некоем абстрактном образе, идет ли речь о его создании или изучении. Об имидже организации (или человека) можно говорить только тогда, когда он появляется перед общественностью и претендует на какое-то положение среди этой общественности, требуя внимания окружающих (электората или покупателей).

3. Как уже говорилось, принципы создания имиджа организации зависят от того, какой именно аспект деятельности фирмы рассматривается. В соответствии с этим положением, принципы создания имиджа могут быть морально-этическими, технологическими, внутрикорпоративными, внешнефирменными. Они могут быть принципами действий, качества, постановки цели и так далее. У каждого направления деятельности (материального или нематериального) должны быть свои принципы.

4. Определение принципов на бумаге и вообще четкое определение принципов деятельности организации помогает сотрудникам (клиентам, партнерам, государственным органам...) понять, что необходимо делать в первую очередь, сталкиваясь с теми или иными сложностями в отношениях с организацией или с кризисом. Таким образом, принцип – краеугольный камень любой деятельности.

Возьмем, к примеру, **морально-этические принципы создания имиджа организации**, о которых частенько писалось в самом начале становления паблик рилейшнз в России и о которых так редко можно услышать теперь. Какими должны быть морально-этические правила создания образа фирмы? Самые известные в истории моральные принципы содержатся в религиозных книгах – Коране, Библии, Торе и т.д. Они просты: «Не убей», «Не укради», «Не сотвори себе кумира» и так далее. Такими же простыми для понимания

должны быть и принципы создания образа организации. Из всего многообразия литературы, мы выделили следующие принципы организаций и их имиджей. Среди них:

- ориентация, прежде всего, на производителя (или все же – на потребителя? – М.К.)
- полная честность в отношениях с клиентами,
- прозрачность финансов для государственных налоговых органов,
- забота о качестве продукции и т.д.

Так формулировала свои морально-этические принципы компания «Медком» в 2003 году. Принципы организации и принципы создания имиджа организации тогда теоретически совпадали. Или должны были совпадать, как того требовали простейшие пособия по паблик рилейшнз. Они назывались «Для чайников», помните? [2, с. 17] Заметим, что здесь не указывался принцип заботы о персонале организации. И это тоже было характерно для поры становления имиджмейкинга в России. Впрочем, как и для нынешней поры тоже.

Применяя к имиджу **принципы действий**, специалисты по имиджмейкингу в социокультурной среде писали, что имидж должен был быть

1. целевым,
2. адекватным,
3. привлекательным для целевых групп,
4. с четким адресом,
5. ожидаемым,
6. пластичным и развивающимся,
7. динамичным,
8. публичным,

т.е. он должен был, во-первых, всегда соответствовать реально существующему образу компании (имидж - не маска, а профессиональный макияж), во-вторых, отличаться от образов других фирм, в-третьих, быть пластичным (динамичным), как утверждала О.В.Лысикова в учебном пособии по имиджологии и паблик рилейшнз. [8, с. 47]

Существуют **принципы создания внутрифирменного имиджа** компании. А вот здесь стоило бы остановиться поподробнее. Это очень интересный вопрос, который нужно исследовать специально. Но, увы, он ничем особо в исследованиях не выделяется. Как пишет О.В.Лысикова, такие принципы могут быть сведены к четырем основным:

1. форма (имиджа) должна преобладать над содержанием,
2. имидж – это вариант самоподачи,
3. акцент должен быть сделан на лучших качествах (продукта, организации и проч.),
4. имидж должен повышать самооценку и авторитет организации у потенциальных потребителей. [8, с. 20].

А ведь вопрос о внутрикорпоративном имидже и организационной культуре уже совсем скоро, через какие-то 2 года после выхода данного учебного пособия, встанет на повестку дня как основополагающий для создания любого имиджа. Но автор учебника, как говорится, ни сном, ни духом...

Интересующий нас в данный момент **внешнекорпоративный имидж** тоже имеет свои **принципы**. Например, фундаментом для его создания провозглашаются принципы:

- морально-этические,
- долгосрочности цели,
- корпоративной миссии,
- личностной и деловой философии,
- ценностей и смысла,
- прагматичности целей,
- стандартного поведения персонала и его внешнего вида. [8, с. 31]

Спасибо О.В.Лысиковой, что вообще берется за подобную тематику. Вся остальная общественная литература о связях с общественностью вопрос о принципах формирования имиджа старается обходить стороной. Таким образом, вопрос *остаётся открытым*, не

столько из-за его нерешенности, сколько из очевидной недооценки основы основ любого действия и процесса, к которым относятся создание имиджа, поддержание репутации и т.д. Как, например, быть с моральными нормами, когда достаточно выглядеть на 1000000 долларов, и вы уже уважаемая фирма? А где будет страховая компания, позиционирующая себя, как надежный друг и партнер, когда что-нибудь случится? Точно ли на нее можно рассчитывать? Российская практика далека от утешительного ответа на данный вопрос. Или как быть с банком, который продал свои деньги в виде кредитов за баснословные проценты, а расплату в любой ситуации свалит на Вас? Нет принципов, нет и имиджа. Как и в менеджменте (вспомним принципы А.Файоля) принципы необходимы. Важна их четкая формулировка и понимание этих принципов со стороны всей или большинства организационной общественности, и внешней, и внутренней.

Технологии имиджмейкинга

Теперь о технологии. В последние 5 лет вышло не очень большое количество исследований по этой тематике. Видимо, она уже стала казаться скучной, не способной к развитию и ей не уделяли большого внимания. Зачастую имидж просто рекламировался как внешняя красота фирмы, да не обидятся на меня серьезные исследователи, которые так никогда не думали. Последние годы стали временем подведения итогов предыдущей работы, новые монографии и учебники перепечатывали старые факты. Наступил кризис осмысления проблемы, ведь она была изучена лишь на первый взгляд.

Среди исследований последних лет можно назвать переизданную работу А.Ю. Панасюка «Формирование имиджа» [13], «исправленную и дополненную». Книга посвящена стратегии имиджмейкинга, психотехнологиям, психотехнике; роли сознания и подсознания в формировании определенного мнения о человеке, фирме, товаре. Говоря о ценности данного исследования хочется поставить под сомнение некоторые факты, которые приводит автор, например об эффекте 25-го кадра, который уже давно оспаривается многими психологами или о нейро - лингвистическом программировании (люди – не подопытные кролики криэйтеров – М.К.) Вопросы формирования имиджа отражаются также в монографиях Быкова И.А., Ильченков С.Н., Бровко С.Л. «PR. Современные технологии», Михайлец Г.П. «Практическая имиджелогия. Управляй своей репутацией», Грэма Д. «Репутация фирмы. Создание. Управление и оценка эффективности», в учебнике Шаркова Ф.И. «Имидж фирмы. Технологии управления» и др. Как уже говорилось выше, в указанных работах часто лишь повторяется пройденное.

Закончим с подведением итогов имиджелогии конца XX – начала XXI вв. Какие элементы традиционно принято включать в процесс формирования имиджа? Так, Быков И.А., Ильченко С.Н., Бровко С.Л. и другие, пишут, что **формирование** имиджа имеет определенную, сложившуюся последовательность. Оно начинается

1. со *сбора информации*, определения предпочтений, ожиданий и требований аудиторий имиджа к претендующему на положительный образ объекту. [8, 20],
2. когда вся необходимая информация собрана можно переходить к *конструированию и разработке стратегии* формирования имиджа,
3. затем, действуя по намеченной стратегии, осуществляется перевод сконструированной модели в реальные контексты [визуальный, вербальный, событийный и др.], вынесение объекта на суд общественности.
4. теперь остается вести *контроль* за реализацией плана и замер промежуточных результатов,
5. при необходимости следует провести *корректировку* модели и стратегии.

Правильно подобранный имидж, как верно указывают все авторы, является наиболее эффективным способом работы с массовым сознанием, отражая ключевые позиции, способен вызывать автоматические реакции у населения. Так составляется универсальный план создания имиджа организации. Развитие рыночной экономики в России повлекло за собой увеличение категорий субъектов, заинтересованных в правильном и действенном

формировании собственного имиджа. Имидж – это образ, который помогает закрепить у потребителя привычки, представление о продукции. Фактически это самопрезентация, конструирование фирмой (человеком) своего образа для других. По словам психолога С. Геллермана, главная цель в создании имиджа – реализовать представление о самом себе [4, 96]. Это значит «вести образ жизни, соответствующий определенной для себя роли, добиться обращения с собой, приличествующего соответствующему рангу, получить вознаграждение, достойное оценки собственных возможностей».

Е. Л. Головлева утверждает также, что формирование желаемого для фирмы имиджа – **наиболее труднодостижимая из всех коммуникативных задач** [4, с. 100]. **Поэтому побеждают немногие.** Это обусловлено многими факторами, которые неоднократно перечисляются [10, с. 115]. Золотые слова Е.Л.Головлевой сегодня, в 2010 году можно было бы украсить золотой же рамочкой. Омытые волной перемен искусственные имиджи в лучшем случае подвергнуты сомнению, а в худшем – стали причиной гибели самых разных компаний, от мелких, до крупных. Исследования конца 2009 года показывают, что фирмы, хорошо зарекомендовавшие себя на рынке стали на нем еще более сильными, их позиции только окрепли. Так, посетители предпочитают те места развлечений, где фирмы зарекомендовали себя качеством обслуживания, отношением к клиентам, ассортиментом товаров, общей атмосферой. Так, в Казани колеблющееся население очень быстро выбрало для себя в нестабильные времена такие места отдыха, как «Корстон», «Кольцо», «Парк-Хаус», «Ривьера» и др., а небольшие и сомнительные кинотеатры и маленькие игровые залы потихоньку сошли (или скоро сойдут) с арены развлечений города. Их уже скромно расположили на окраинах города и действуют они на не совсем законных основаниях.

Есть еще некоторые вопросы, без которых не обходится ни одна монография или учебник об имидже организации и связям с общественностью. Это вопросы приемов и методов формирования имиджа. Методы формирования образа при разработке имиджевой кампании известны, они могут варьироваться в зависимости от сложности или размеров объекта. Но, наиболее известными среди них являются следующие:

1. *Присоединение нового клиента* а) к уже идущему действию других клиентов, б) к ранее совершенному им же действию
2. *Вложенное действие*: А. клиенту предлагается совершить действие 1, знакомое ему, желаемое им и связанное с действием 2, необходимым заказчику (так, магазин резко снижает цену на хорошо известный Клиенту товар)
3. *Смена канала восприятия*. Если воздействие по выбранному каналу на Клиента недостаточно, то следует прибегнуть к а. смене метода, б. смене канала восприятия, в. смене времени или места воздействия, г. параллельному воздействию по разным каналам
4. *«Чудо» и последующие рассказы о нем. Существуют разные способы создания «чуда»*(10; 164) и многие-многие другие методы.

Однако многие исследователи приходят к выводу, что секрет успеха – еще в ряде секретов. Нужно учитывать еще множество факторов, которые способствуют манипулированию сознанием обывателя, который с годами, к сожалению, становится все умнее и умнее. Таких секретов немало. Достаточно открыть любой российский или переводной бестселлер по связям с общественностью.

За пределами данной работы остались вопросы технологии формирования имиджа (налаживания коммуникаций) с представителями клиентов, партнеров, конкурентов, общественности, государственных органов и т.д. Мы не затрагиваем вопросы лоббирования, спонсорства, благотворительности и другие, чрезвычайно важные для теории и практики публичных рилейшнз. Наша задача здесь – подать имиджмейкинг как науку по созданию имиджа, вычленив основные этапы, элементы и другие составляющие этого процесса, чтобы перейти далее к эволюции взглядов на имиджмейкинг и вопросы совершенствования теории и практики имиджа организации.

Изучаемая в данной статье современная отечественная система знаний об имидже позволяет сделать следующие выводы.

1. Любая организация, стремясь выйти на лидерский уровень, просто обязана заботиться о своем имидже и планировать его.
2. Имидж – это образ организации, сформировавшийся в сознании клиентов, партнеров, государственных органов, общественности, сотрудников компании. Таким образом, имидж организации состоит, как минимум, из двух составляющих: внешнего и внутреннего имиджа организации.
3. Каждая из указанных составляющих имеет свой особенный набор элементов и смешивать обе составляющие никак нельзя. Это с одной стороны.
4. С другой стороны внутренние и внешние компоненты имиджа организации неотделимы друг от друга. Однако, развивая каждый из этих компонентов, необходимо руководствоваться разными инструментами.
5. Выбирая эти инструменты, надо опираться на принципы компании и рекомендации специалистов-имиджмейкеров. Принципы должны быть четко сформулированы и доведены до сведения внутренней и внешней общественности.
6. Если не заниматься специально созданием имиджа организации, то он сложится стихийно, но не будет застрахован от рисков, а управляемый имидж будет приносить реальную прибыль.
7. С начала 2009 года происходит серьезная перемена во взглядах на имидж организации. Мировой экономический кризис показывает несостоятельность многих старых подходов и требует новых решений.
8. Наиболее влиятельными и сильными на рынке остаются те фирмы и учреждения, которые давно и основательно зарекомендовали себя или же в удивительно короткие сроки «чудесным» образом создали убедительный имидж в глазах своих клиентов (как, например, ТРК «Корстон»).
9. Секрет этого «чуда» - в умении создать сильную корпоративную культуру, сплотить коллектив организации, заинтересовать его, уметь мотивировать материально и не только. Такие чудеса – не новость, вот только воспользоваться чудом способна не каждая организация и не каждый руководитель. Корпоративная культура была в свое время секретом «японского экономического чуда» 60-х - 70-х годов XX века, когда феодальное государство на глазах превратилось в современного индустриального монстра.
10. Японское чудо определялось корпоративной культурой с многовековыми традициями. Но японские рабочие и служащие – послушные марионетки в руках своих корпораций, они рабски служат своим традициям, дающими им силу на протяжении веков. Мы не японцы. Но ведь и нашим компаниям удаются подобные чудеса. Возможно, мы не сумеем работать по 20 часов в сутки всем государством, как бы ни хотелось этого нашему руководству, да и нам самим. Конечно, среди россиян есть трудоголики, но трудоголизм во всем мире признан психическим заболеванием. **Секрет российской корпоративной культуры** еще не раскрыт. Но мы его давно знаем. Это удивительный талант работать в экстремальных условиях, в условиях жесткого цейтнота. В этом наша слабость и наша сила. Тем и славимся. Похоже, наше время пришло!

Да, у основ создания имиджа организации лежат годами проработанные методы и приемы, т.е. целая технология. Но сложность науки и практики проявляется в том, что живая наука и живая практика будут порождать побегии новых знаний, ставить новые вопросы, совершенствуясь и развиваясь. Современность настойчиво требует новых подходов к общественным связям и прочим областям с научного знания. Того же требует современная имиджелогия. Мы – в начале выхода из мирового экономического кризиса. У нас в руках опыт столетней давности, превратившийся в мифы о создании корпорации Г. Форда, о чудесах, который творил Ли Якокка в развалившейся американской компании и другой опыт.

Секрет чудес прост – в момент кризиса была создана мощная корпоративная культура, сплотившая разрозненный персонал организаций в сплоченный коллектив, команду-победительницу, способную творить чудеса.

Библиографический список

1. Березина Д.В. Социально-психологическое значение имиджа в системе управления персоналом. // Научно-практический вестник педагогических новаций. Новосибирск, 2006, № 4.
2. Блайт Р., Явербаум Э. Паблик рилейшнз для «чайников». М.: Вильямс, 2007.
3. Быков И.А. Ильценко С.Н., Бровко С.П. PR. Современные технологии. М.: ВЭСЭП, Знания, 2008.
4. Головлева Е.Л. Массовые коммуникации и медиапланирование. Учебное пособие. М.: Феникс, 2008.
5. Джи Б. Имидж фирмы. Планирование, формирование, продвижение. СПб.: ПИТЕР, 2007.
6. Зверинце А.Б. Коммуникационный менеджмент. Рабочая книга менеджера по PR СПб.: СОЮЗ, 1997.
7. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды. М.: Экономика, 2002.
8. Лысикова О.В. Имиджелогия и паблик рилейшнз в социокультурной среде. М.: Флинт, 2006.
9. Мареон Д. PR. Полное руководство. М.: Вершина, 2007.
10. Маслова В.М., Синяев В.В., Синяева И.М. Сфера PR в маркетинге. Учебное пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.
11. Морган Г. Имиджи организации. 8 имиджей организации. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.
12. Петрова Е.А. Имиджелогия: актуальные проблемы социального имиджмейкинга. М.: РИЦ АИМ, 2006.
13. Панасюк А.Л. Формирование имиджа: стратегия, психотехники, психотехнологии. М.: Омега-Л., 2007.
14. Пономарев Н.Ф. Связи с общественностью. Социально-психологические аспекты. Учебное пособие. СПб.: ПИТЕР, 2008.

И.А. Хайретдинов

Башкирский государственный университет, Россия, Уфа

ЗОНАЛЬНОСТЬ И САМООРГАНИЗАЦИЯ В ВОЛНОВОЙ ГЕОХИМИИ

Влияние внеземного сложного по источникам электромагнитного поля на процессы, протекающие в недрах и на поверхности Земли, подчинено закономерному периодичному проявлению во времени и в пространстве физического поля. Эти особенности процессов показаны на примере трех разного происхождения геологических объектов. Особое внимание привлекают стволовые структуры сейсмической мутности и мощные взрывные процессы флюидов, рождающих необычные для геологов формы. В особенности это относится к кольцевой структуре Гуэль Эр Ришат.

Выражение «самоорганизация» означает здесь, что источники энергии и условия реализации их не ясны (это относится в первую очередь к стратиформным и частично гидротермальным месторождениям). «Волновая геохимия» предполагает, что процессы контролируются преимущественно электромагнитным полем (ЭМП), а их прерывистое течение и распределение участков минералообразования подчинены структуре ЭМП. Прерывистость минералообразования до 60-х лет XX века признавалась, но не как нечто закономерное, неизбежное. Позже было признано, что процесс этот закономерен, но причины его оставались не ясными [1].

В 70-х годах усиливается в естественных науках и философии интерес к процессам самоорганизации материи, значение которой для понимания процессов эволюции природы исключительно велико. Геологи обращаются к обмену энергией Земли и космоса. Земля – по солнечной постоянной – приобретает $3 \cdot 10^{24}$ калорий [или $3 \cdot 10^{24}$ кал. $\times 4,186 \cdot 10^7 = 12,504 \cdot 10^{31}$ эрг или $3 \cdot 10^{24} \times 4,186 = 12,504 \cdot 10^{24}$ Дж. в год] и теряет $3 \cdot 10^{20}$ кал. $\times 4,186 \cdot 10^7 = 12,504 / 10^{27}$ эрг или $12,504 \cdot 10^{20}$ Дж. [2] (по астрофизическим сведениям – Земля получает космической фоновой энергии в 400 раз больше [2]). Разные единицы энергии использованы здесь потому, что роль тепла во многих процессах может быть скромнее, чем предполагается геологами, а с накоплением энергии в длинноволновой части спектра недр Земли не должны пропорционально нагреваться.

Из приведенных данных следует, что в Земле накоплен колоссальный запас потенциальной энергии. Нетепловая природа её подтверждается землетрясениями без выделения тепла, спровоцированными испытанием атомных бомб (триггерный эффект). В воронках мощно-взрывных флюидно-газовых выбросов температура пород также не повышена. В **колоннах «сейсмической мутности»** (в литературе – «субвертикальные геологические тела» [по 3], «стволовые структуры» (диатремы) [по 3], «газовые трубы, пути движения флюидов» [по 3], «субвертикальные зоны дегазации» [по 3], «ослабленные зоны повышенной проницаемости, каналы дегазации и флюидов» [по 3], «chimney» [по 3]) отсутствуют признаки заметной работы тепловой потенциальной энергии недр даже если с ними связаны **плазмиды** [4]. Стволовые структуры должны сопровождаться естественными электрическими полями в виде цепочки торов (каждый тор в отдельном геологическом теле), с сердечником – «диатремом» и подчиняться законам электрогеохимии.

Поступление энергии из космоса определяется тем, что Земля – открытая система, существующая в космосе и взаимодействующая с его составляющими. Часть исследователей связывают активизацию недр с циклическим изменением солнечной активности (СА), влияющей на изменение силы тяжести, магнитного поля, различного вида излучения, размеры Земли и связанные с ними чередования фаз рифтогенеза, складчатости

и геодинамической активности, включающей землетрясения (З), техногенные землетрясения (ТЗ), горнотектонические удары (ГТУ) и горные удары (ГУ). Считается, что в периоды минимума СА Земля максимально сжата, и это проявляется в увеличении частоты ЭМП и энергии З, ТЗ, ГТУ и ГУ. Анализ землетрясений с 1700 г. по 2005 г. с $M > 7$ показал, что 80% из них произошли в периоды минимума СА.

Более общие построения учитывают более широкий набор космических факторов. Внешний источник планетарных дисфункций в них – система сложных космофизических отношений, которые возникают в ходе ритмо-переменных пульсаций и взаимообращений различных тел и образований Солнечной системы, Галактики, Вселенной. В этом космо-ритмическом механизме "Млечный путь" образует гигантский "соленоид", состоящий из множества энергетических "катушек" (спирально-эллиптических траекторий различных космических объектов), которые иерархически нанизаны одна на другую (по принципу "спираль на спираль"). Упомянутые "катушки" формируются в результате обращения: а) Луны вокруг своего и земного центра масс; б) Земли вокруг своей оси и своего центра масс; в) различных объектов Солнечной системы вокруг ее центра масс; г) Солнечной системы вокруг Центра Местной группы звезд (371 тыс. лет); д) этой Местной группы вокруг Центра Местного скопления звезд (18 млн лет); е) данного Местного скопления вокруг Центра нашей Галактики (250 млн лет); ж) нашей Галактики вокруг Центра Местной группы Галактик (2 млрд лет) и т.д. Сложные – динамичные, многоуровневые и многомерные – пульсационно-волновые взаимоотношения функционирующих элементов этого галактического "соленоида" генерируют космогеофизические (гравитационные, электромагнитные и др.) взаимовлияния и резонансы, которые выступают важнейшими инициаторами ритмики ядра, угловых и орбитальных импульсов Земли и соответствующих стихийных процессов в ее разбалансированных районах.

Значительно гравитационное воздействие Луны и Солнца, вызывающее океанические приливы. Существуют приливные волны с периодом от часов до сотен и тысяч лет. Частоты этих многочисленных волн определяются линейными комбинациями шести частот, соответствующими лунным суткам, тропическому году, периоду обращения перигелия (ближайшей к солнцу точки) лунной орбиты (около 9 лет), периоду обращения узла лунной орбиты (около 18,6 лет) и периоду обращения перигелия земной орбиты (около 21 000 лет).

Наиболее понятно геологам, но тем не менее игнорируемо ими влияние грозových разрядов на геохимические процессы. Между тем в год на Земле случается 16 млн гроз или – в среднем по 44 000 в день. В каждый момент бушует 1800 гроз и ежесекундно сверкает 100 молний. Сила тока молний колеблется от 30 000 до 100 000 и даже порой 260 000 А, напряжение достигает 100 млн В, а количество электричества в одном разряде – приближается к максимальной величине 1000-2000 кулон. Напомним, наконец, что гроззовая туча обладает свойствами диполя с напряжением между полюсами более млрд Вольт. И этот диполь индуцирует образование диполя под земной поверхностью, и в итоге возвышенные точки на земной поверхности (Эмпайр Стейт Билдинг, Останкинская башня и др.) нередко (в 75-80%) сами бьют молнией в тучу. Мы не оцениваем вклад атмосферного электричества в геологические – а в частности, геохимические – процессы. Наша цель: показать, что гроззовое электричество способно играть роль фактора, участвующего в нарушении метастабильной равновесности систем, возбуждающего их, роль катализатора или спускового крючка для зон с критическим значением потенциальной энергии недр.

Р.Бостром [по 5] считает, что проявление на Земле субдукции, и вообще тектоники плит, практически не известной на других планетах земной группы, было обусловлено взаимодействием Земли и Луны.

Решение вопросов о путях «формирования» нашей планетой в течение многих миллионов лет «запасов полезных ископаемых» потребовало анализа *«волновых тектонических движений, цикличности геологических процессов, собственных колебаний Земли в*

классических моделях, инерциальные эффекты, связанные с вращением Земли и т.д.» исследователями под руководством акад. А.Н.Дмитриевского в 1993 г.

Аномальные пульсационно волновые процессы вызывают трансформацию и трансмутацию физико-химических свойств природных (газовых, жидких и плотных) сред. Возникают обширные **геохимические** аномалии – скрытые инициаторы: масштабных экологических нарушений природной среды жизнедеятельности; аварийности и катастроф различных транспортных и др. технических средств, строительных конструкций; физических и психических дисфункций, эпидемий. Например, на **газовое «дыхание» Земли** интенсивно влияет гравитационное воздействие Луны и Солнца, вызывающее океанические приливы. Существуют приливные волны с периодом от часов до сотен и тысяч лет. Частоты этих многочисленных волн определяются линейными комбинациями шести частот, соответствующими лунным суткам, тропическому году, периоду обращения перигелия (ближайшая к солнцу точка) лунной орбиты (около 9 лет), периоду обращения узла лунной орбиты (около 18,6 лет) и периоду обращения перигелия земной орбиты (около 21 000 лет). Огромное число приливных волн делят на 3 типа: долгопериодические, суточные и полусуточные. Первые с периодом от недели до 18,6 лет это – стоячие волны, т.е. не зависят от долготы места. Вторые – суточного типа – упругие волны, бегущие в Земле с востока на запад с периодом от 21,5 до 29,3 часа. Их амплитуда максимальна на широте $\pm 45^\circ$, а нулевая на полюсах и экваторе. Наибольшая амплитуда у волн с периодом 13,66 и 27,55 суток.

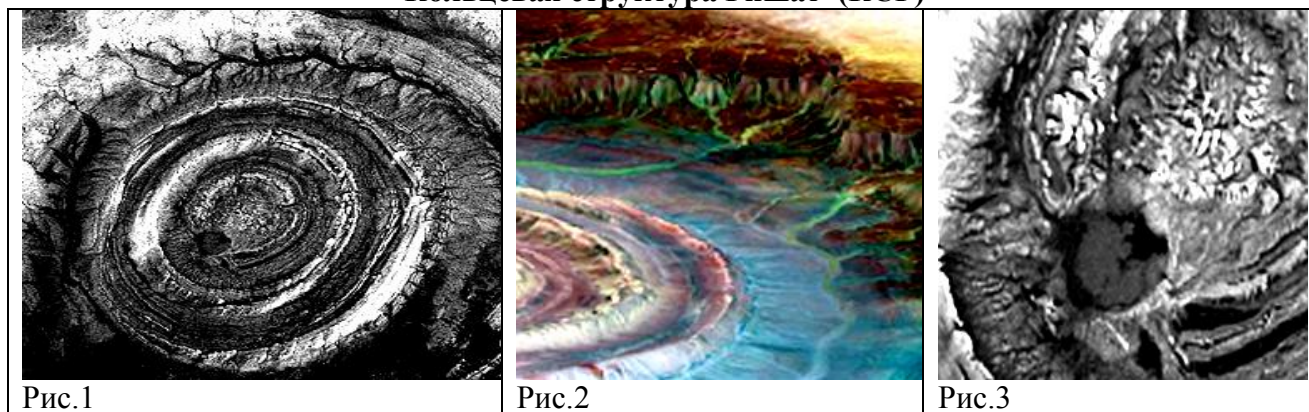
Приливы деформируют Землю. Во время приливов земная кора поднимаясь расширяется (в районе Москвы до 40 см – по Н.Н.Парийскому). Все подземные **воды**, даже глубинные, подвержены в связи с этим – гармоническим изменениям высоты столба воды в колодцах и скважинах. Обычно меняется и содержание малых элементов. Иногда приливы сказываются на основных компонентах раствора (например, растет содержание метана и падает CO_2 или напротив). При отливах, когда земная кора сжимается, столб воды поднимается, а и приливах – опускается. Иные вязкие жидкости: нефть и даже лава так же реагируют на приливы и отливы. Приливы взаимодействуют с электромагнитными полями недр, и это сказывается на составе солей. Интенсивность **истечения газа** регулируется приливами, давлением и сейсмическим режимом, нарушающим равновесное состояние среды. Гармоничное газовое дыхание Земли контролируется лунно-солнечными приливами.

Непрерывные атаки ЭМ-волн и гравитационных воздействий постоянно и в различной мере возмущают недра Земли. Возникающие при этом породы – осадочные и измененные (включая контактные), руды – формируются в термодинамически неравновесных условиях, а поэтому отличаются повышенной потенциальной (свободной термодинамической) энергией. Стремление подобных систем к более равновесному состоянию, к хотя бы частичному освобождению потенциальной энергии, ведет к перестройке этих сред и перераспределению вещества даже в геологически «спокойные периоды». Рассмотрим кратко только три наиболее показательных в этом свете объекта: редкометальное месторождение Азгур в Марокко, кольцевую структуру («загадочного происхождения», по мнению некоторых исследователей) Ришат в Мавритании и рудоносные кольцевые структуры Южного Урала.

Азгур. Месторождение расположено в 80 км юго-западнее Мо-месторождения Маракеш. Минерализация: уранинит, ассоциирующий с молибденитом, сфалеритом, шеелитом, галенитом, халькопиритом, пиритом, флюоритом, пирротинном, гематитом, иногда с саффоритом и самородным висмутом. Месторождение образовалось в палеозое и находится в палеозойской толще. Геохимический ореол выражен в палеозойских породах, прослежен в мезозойской и кайнозойской толщах выше зон стратиграфического перерыва с размывом, т.е. развитие геохимического ореола было значительно более длительным нежели время формирования рудных тел. Стадии разделены периодами герцинского и альпийского орогенеза, перерывами в осадконакоплении и размывами обнажавшихся на поверхность пород. В периоды орогенеза «запасы» потенциальной энергии недр, видимо, снижаются, в спокойные периоды преобладает поглощение энергии извне. То есть волновые ритмы

космического воздействия на глобальные геологические события несомненны. Каждая стадия имела свои подстадии. 1) В первой подстадии – формирование ствольных структур сейсмической мутности, преобразование их в волноводы, возбуждение гидротермального процесса, поляризация участка минерализации в градиентных температурном и физико-химическом (активностей компонентов и Eh-pH раствора) условиях, включение процессов, направленных на согласование свойств среды со структурой ЭМП, управляющего процессом, «впечатывание» свойств местного ЭМП в свойства вмещающих пород в виде торовидного электрического поля (ТЭП). 2) После обнажения пород и процессов гипергенеза, во время которых накапливалась новая порция энергии, каналы повышенной проницаемости протягиваются в толщу мезозойских отложений, куда индуцируется диполем палеозойской рудной зоны новый торовидный диполь (ТД). После мезозоя над стратиграфическим перерывом ствольная структура постепенно пронизывает кайнозойские отложения, и одновременно вокруг нее возникает третий (в пределах нашей модели) ТД. Три тора, расположенные один над другим, составляют части одного линейного мультиполя – диполя. Этот диполь обеспечивал зональное распределение и по вертикали и по горизонтали геохимического полихронного ореола. Решающая роль потенциальной энергии недр определила изложенные процессы как самоорганизацию.

Кольцевая структура Ришат (КСР)



Снимки, сделанные со спутника TerraSAR-X сразу после его запуска 15 июня 2007 года... Это – радарные снимки (Рис.1 и 3), распространенные германской компанией Infoterra GmbH, которая принимает и обрабатывает снимки.

КСР возникла в период между поздним протерозоем и ордовиком, Это самое древнее кольцо: ему 500-600 миллионов лет... Расположено оно в пределах синеклизы Таудени, в поле развития рифейских и ниже-, среднепалеозойских отложений на восточном склоне массива Регибат. Возвышавшиеся первоначально в центре выходы известняка, доломитов и брекчий в последствии провалились. Почти идеально круглая форма этого образования – против версии о метеоритном ударе. Дно структуры – не плоское, и следов от удара по краям самой структуры нет. Обращают на себя внимание крутые скалистые борта впадины в коренных породах (Рис.2). Судя по размерам КС, борта возвышаются более, чем на сотни метров (до 2 км и более). Всё это наталкивает на предположение, что 500-600 миллионов лет произошел взрывной газовый выброс колоссального количества материала. В средней части структуры – канал взрывной структуры, заполненный сейсмически мутным материалом (Рис.1 и 3). Полая ствольная часть ее (Рис.3) сохранилась в виде ямы в рельефе коренных пород, диаметром более 3 км. Диаметр ствола ступенчато уменьшается на глубину, а ствол наклонно уходит на северо-восток. Глубина, на которой находится его дно, не известна. Со ствольной частью совпадала ось естественного ТЭП. Взрывное истечение ионизированных флюидов обеспечило длительную цементацию пород вокруг канала «сейсмической мутности». Геологические события 600 млн лет сопровождалось электромагнитным возбуждением, то усиливавшимся (с растущими напряжением и силой тока), то

ослабевавшим, но непрерывно определявшим литогенные изменения. Это привело к концентрически зональной КС и различному составу кольцевых зон.

За приемлемость предложенной модели: 1) идеальная кольцевая структура, 2) в центральной части структуры при перемещении обломки приобрели различную ориентацию (это видно на всех снимках, но особенно явно на рис.1 и рис.3), 3) стволы структуры сложены разуплотненным материалом, вследствие чего приобрели «сейсмическую мутность», т.е. потеряли текстурные признаки осадочных пород. «Полый» на радарных снимках ствол выполнен рыхлым материалом, прозрачным для радиоволн, но обнаруживаемым в видимой части спектра..



Рис.4 Малые КС

Восточнее основной КС Гуэль Эр Ришат в 40-50 км находится группа малых КС, диаметром, ≈ 5 км, что свидетельствует о пораженности района стволовыми структурами, то есть КС Ришат – не исключение, и потенциальная энергия толщи проявляет себя широко процессами волновой самоорганизации.

Рудоносные кольцевые структуры Южного Урала.

Этот раздел введен потому, что КС, суммированные на рис.5, имеют размеры по уральскому простиранию около 50 км, полихронную минерализацию и время образования, намного превышающее период «жизни» палеовулкана и рождения месторождений.

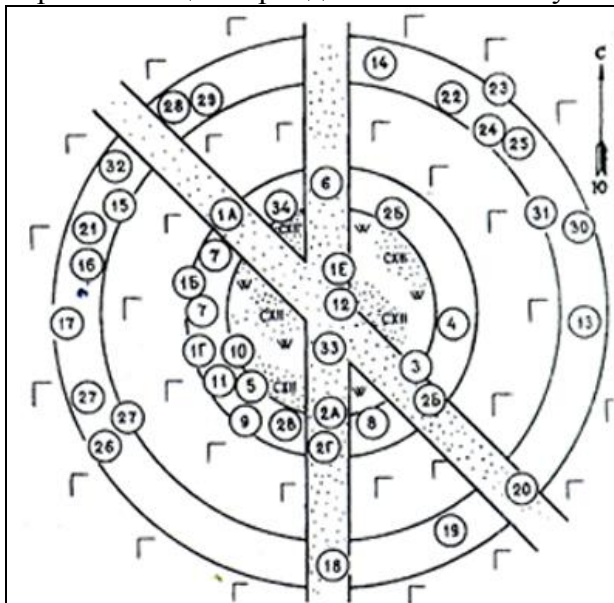


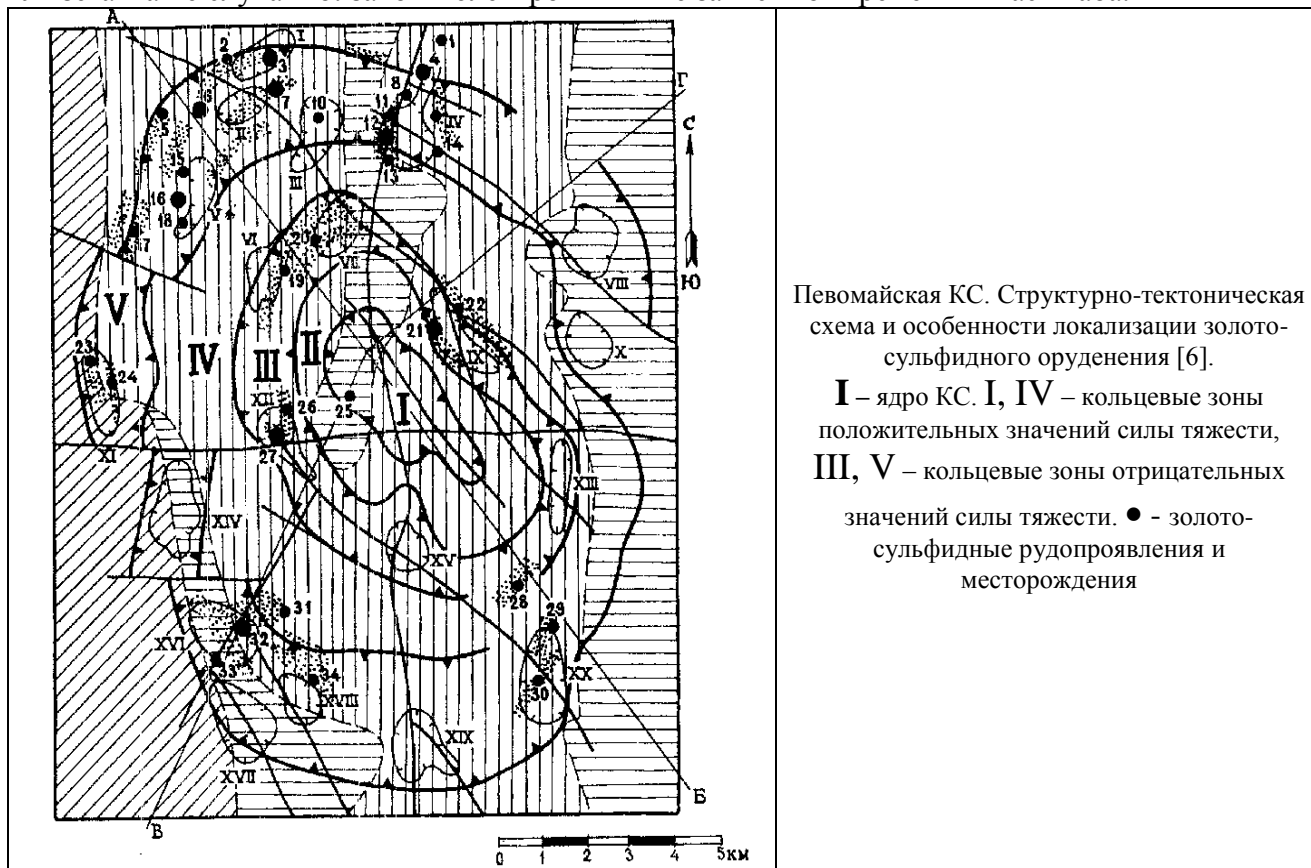
Рис.5. Схематическое статистически принципиальное строение КС и размещения в ней месторождений и проявлений разных районов Ю.Урала.[6]

Месторождения: 1 - А, Б, В, Г, Е - Юбилейное, 2 - А, Б, В, Г - Подольское, 3 - Маканское, 4 - Октябрьское, 5 - Бурибайское, 6 - Юлалинское, 13 - Восточно-Подольское, 16 - Ташкулинское, 26 - Майское, 31 - Балта-Гау, 22-24 - Вишневские месторождение и рудопоявления.

Рудопоявления: 7 - Самарское, 8 - Северо-Хворостянского, 9 - Западно-Подольское, 10 - Шанхайское, 11 - Красный Маяк, 12 - Восточно-Самарское, 13 - Восточно-Подольское, 14 - Сукраковское, 15 - Тамаковское, 17 - Восточно-Ташкулинское, 18 - Южно-Подольское, 19 - Хворостянского, 20 - Ново-Петровское, 21 - Кашкарское, 25 - Матраевское, 27 - Мурзинское, 28 - Белая Глинка, 29 - Южно-Богачевское, 30 - Санкым, 32 - Северо-Богачевское, 33 - Северное, 34 - Северо-Самарское. Суммированы материалы по Петропавловской КС, Подольской КС, Первомайской КС и Бурибайской КС. Точки – вкрапленность сульфидов.

Очевидно, что в КС процессы перераспределения вещества и совершенствования зональности не прерывались. Видимо, пересечение меридиональной и северо-восточной зон тектонического разуплотнения длительное время выполняло роль зон сейсмической мутности повышенной проницаемости.

На рис.6 приведен схематический план одного из названных в рас.5 кольцевых структур. На нем четко выражено чередование кольцевых зон с повышенной плотностью и с пониженной плотностью пород. Повышенная плотность типична зонам с областями катодных электрохимических процессов, а пониженная – областям анодных реакций. Эти определения подтверждены данными магниторазведки (в зоне катодных процессов восприимчивость выше, а в зоне анодных процессов понижена), электроразведки и данными геохимического опробования, размещением рудопроявлений и месторождений, бурением в точках, рекомендованных для детальныи поисков и пр. В целом зональность напоминает кольца Лизеганга не случайно: законы электрохимии не зависят от времени и масштаба.



Певомайская КС. Структурно-тектоническая схема и особенности локализации золото-сульфидного оруденения [6].

I – ядро КС. **I, IV** – кольцевые зоны положительных значений силы тяжести, **III, V** – кольцевые зоны отрицательных значений силы тяжести. ● - золото-сульфидные рудопроявления и месторождения

КС, образованные в пневма-гидротермальных, литогенных и вулканогенных условиях характеризуются сравнимыми стадиями возникновения и развития. В первые стадии идет накопление в толще потенциальной энергии, и формируются зоны повышенной проницаемости. Эти зоны во вторую стадию становятся проводниками газовых, флюидных потоков и приобретают признаки волноводов со свойственной им прерывистостью развития. В эту стадию порой происходят мощные флюидные взрывы нетепловой энергии. На третьей стадии ствольные структуры могут стать вулканами – грязевыми или даже магматическими. Вероятна ассоциация их и с рудоносными диапирами. Их естественное электрическое поле охватывает вмещающую толщу, перераспределяя ее компоненты. Возникают геохимические ореолы, участки концентрированной минерализации или скопления углеводородов. Чем длительнее эти процессы, тем все больший объем пород они охватывают.

Только в термодинамически неравновесных условиях возможны любые процессы. Поэтому и продукты их неравновесны. Стремление систем к равновесию включает процессы их самоорганизации. Рассмотренные образования универсальны и не зависят от орогенных, или платформенных условий, но в последних они встречаются реже.

Библиографический список

1. Стадийность минерализации и зональность гидротермальных месторождений. Отв. редакторы А.Д.Щеглов, Д.О.Онтоев. М.: «Наука», 1979.

2. Шлёнов А.Г., Петров Э.Л. Микромир. Вселенная. Жизнь. СПб.: СПб ГЛТА. 2003. 32 с.
3. Рослов Ю.В., Ефимова Н.Н. и др. Сейсмические признаки флюидопотока и связанных с ним залежей. Геофизика, №2, 2009 г. С.26-30.
4. Барковский . RADMAR: / КЛИМАТ/Filds/gif. Mar.mylive page.ru.../ 1969. last page.
5. Хаин В.Е. Крупномасштабная цикличность, её возможные причины./Фундаментальные проблемы общей тектоники. М.: Научный мир. 2001. С.403-424.
6. Хайретдинов И.А. и др. Электрогеохимические модели рудообразования. Уфа. 1997. 162 с.

АННОТАЦИИ

ABSTRACTS

А.В. Иевлев, Ю.С. Чернышев, С.В. Двинских
ИССЛЕДОВАНИЕ САМОДИФФУЗИИ
РАСТВОРОВ НЕВОДНЫХ ЭЛЕКТРОЛИТОВ
В ДИСПЕРСИЯХ НАНОУГЛЕРОДНЫХ
МАТРИЦ

В работе представлены результаты изучения молекулярной подвижности ацетонитрила и иона лития в системе однослойные углеродные нанотрубки (SWNT) - раствор перхлората лития в ацетонитриле (CD_3CN и CH_3CN) по данным измерения коэффициентов самодиффузии компонент раствора импульсным методом ЯМР в интервале температур $(-50^\circ C \div +60^\circ C)$

A.V. Ievlev, Y.S. Chernyshev, S.V. Dvinskikh
RESEARCH SOLUTIONS SELF-
DIFFUSION OF ELECTROLYTES IN
NONAQUEOUS NANOCARBON
DISPERSION MATRICES

This paper presents the results of the study of molecular mobility acetonitrile and lithium in the system of single walled nanotubes - solution of lithium ion perchlorate in acetonitrile by measuring self-diffusivity of solution components using NMR pulsing method in the temperature range $(-50^\circ C \div +60^\circ C)$.

А.Д. Мухаметзянова, А.И. Ахметова, М.Р.
Шарипова
ФИТАЗЫ МИКРООРГАНИЗМОВ КАК
ОСНОВА НОВЫХ БИОУДОБРЕНИЙ ДЛЯ
УЛУЧШЕНИЯ РОСТА РАСТЕНИЙ

*Использование фитаз для замены фосфорных удобрений вызвано тем, что запасы фосфатов исчерпаемы. Фитазы бацилл отличаются от фитаз почвенных грибов и могут быть широко использованы в биотехнологии. Гены фитаз бацилл высоко гомологичны между собой, но гомологии с генами фитаз других микроорганизмов не обнаружено. Был получен штамм *B. subtilis* с инактивированным геном фитазы, который в отличие от дикого штамма не стимулирует прорастание семян кукурузы (*Zea mays*).*

A.D. Mukhametzyanova, A.I. Akhmetova,
M.R. Sharipova
PHYTASES OF MICROORGANISMS - THE
BASIS OF NEW BIOFERTILIZERS FOR
PLANTS' GROWTH PROMOTION

*The usage of phytases as biofertilizers was induced by realization of the fact that global phosphate reserves are limited and future generations may face a 'phosphate crisis'. Phytases of Bacilli are of a great interest, because they are very different from other well-characterized phytases and have attractive features for biotechnological application. *B.subtilis* strain with inactivated phytase-encoding gene was obtained by gene-replacement strategy. This strain doesn't show any stimulatory effect on seeds' germination as opposed to the wild strain.*

К. В. Брянкин, А. А. Дегтярев
ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕРМОДЕСТРУКТИВНЫХ
ПРЕВРАЩЕНИЙ, ПРОТЕКАЮЩИХ ПРИ
ТЕМПЕРАТУРНОМ ВОЗДЕЙСТВИИ НА
ПОЛУПРОДУКТЫ ОРГАНИЧЕСКИХ
КРАСИТЕЛЕЙ

В работе представлены результаты исследований характера термодеструктивных превращений, протекающих при

K. V. Bryankin, A. A. Degtyarev
RESEARCH OF THE
THERMODESTRUCTIVE
TRANSFORMATIONS PROCEEDING AT
TEMPERATURE INFLUENCE ON
SEMPRODUCTS OF ORGANIC DYES

The results of researches of thermo-destructive transformations proceeding at temperature influence on organic dyes semiproducts

температурном воздействии на полупродукты органических красителей (ПОК) при использовании дериватографического метода. Рассмотрены наиболее распространенные ПОК по следующим группам: арилиды, производные пиразолона, нафталина, бензола, стильбена и антрахинона.

И.В. Морева, В.В. Медяник, Ю.А. Соколова
К ВОПРОСУ О МЕТОДИКЕ
ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОЦЕССА ТВЕРДЕНИЯ
ГИПСОВЫХ КОМПОЗИЦИЙ НА РАННИХ
СТАДИЯХ СТРУКТУРООБРАЗОВАНИЯ

Показана и научно обоснована возможность и целесообразность применения гальванометрического метода для исследования процессов твердения композиционных гипсовых вяжущих на ранних стадиях структурообразования. Выявлены зависимости физико-технических свойств гипсовых композиций и гипсового камня на их основе от характера изменения и сроков стабилизации электрического напряжения на электродах гальванической пары.

Е. Б. Темнова, П. М. Мазуркин
ВРЕМЯ РАСПРОСТРАНЕНИЯ
УЛЬТРАЗВУКОВЫХ КОЛЕБАНИЙ ЧЕРЕЗ
КОНУСНЫЕ НАСАДКИ В ЭТАЛОННОМ
ОБРАЗЦЕ ИЗ ОРГСТЕКЛА

Эффективность применения способа неразрушающего ультразвукового испытания древесных изделий с неплоскими поверхностями, в частности по нашему патенту 2334984 на изобретение, во многом зависит от формы и размеров конусных насадок. Предлагаемая в статье методика позволит выявить закономерности изменения показаний ультразвукового прибора «Пульсар-1.0» в зависимости от размеров конусных насадок различной формы.

А. П. Драчевский
К ВОПРОСУ ОБ АНТИДОСИСЕ

Одной из важнейших составляющих процесса исполнения триерархии, как литургии, являлся антидосис (αντιδοσις) – обмен имуществом. В статье затронут ряд вопросов, связанных с причинами введения в афинское законодательство закона «об обмене» и порядком проведения судебных разбирательств

(ODSP) at use of derivativegraphic research are presented in the work. The most widespread ODSP were considered on following groups: arylides, derivatives of pyrazolone naphthalene, benzol, stilbene and antrakhinon.

Moreva I.V., Medyanik V.V., Sokolova J.A.
TO THE QUESTION ON THE TECHNIQUE
OF RESEARCH OF PROCESS
HARDENING OF PLASTER
COMPOSITIONS AT EARLY STAGES OF
STRUCTURIZATION

Possibility and expediency of application galvanic method for research of processes hardening composite plaster knitting on early stages of structurization is shown and scientifically proved. Dependences of physicotchnical properties of plaster compositions and a plaster stone on their basis from character of change and terms of stabilisation of electric pressure on electrodes of galvanic pair are revealed.

E.B. Temnova, P.M. Mazurkin
TIME OF ULTRASONIC VIBRATIONS
THROUGH CONE TIPS IN REFERENCE
SAMPLES OF PLEXIGLAS

Effectiveness of the method of ultrasonic nondestructive testing of wood products with curved surfaces, particularly on our patent 2334984 for an invention, depends on the shape and size of cone nozzles. The proposed method in the article will identify patterns of change in the testimony of an ultrasonic device "Pulsar-1.0", depending on the size of cone nozzles of different shapes.

A. P. Drachevsky
TO A QUESTION ABOUT ANTIDOSIS

The exchange of property–antidosys, carried out in the course of the organization of trierarchy, was the important part of execution of the given liturgy procedure. The article touches some questions, connected with conditions of appearance of “the exchange” law as well as the order of carrying out of

о правомерности обложения граждан *legal proceedings*.
литургическими повинностями.

А.Н. Завитаев

**ЗНАЧЕНИЕ ПРОВИНЦИАЛЬНЫХ АРХИВОВ
В ДЕЛЕ ИЗУЧЕНИЯ ИСТОРИИ УДЕЛЬНЫХ
КРЕСТЬЯН РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ
АРХИВОВ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ)**

В данной работе показано значение провинциальных архивов в вопросе изучения истории удельных крестьян России. Дана краткая характеристика состава и содержания фондов. В качестве примера взяты документы архивов города Саратова и Саратовской области.

A. N. Zavitaev

**VALUE OF PROVINCIAL ARCHIVES IN
STUDYING HISTORY PEASANTS OF
KINGDOM PALACE RUSSIA (ON
EXAMPLE OF ARCHIVES SARATOV
DISTRICT)**

In the work show a value provincial archives in the questions history are peasants of kingdom palace Russia. Given the short characteristic of the maintenance funds. As an example, used archives documents of Saratov city and the Saratov region.

А.Б. Кисельников

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МОРСКИХ ТЕЧЕНИЙ И
ДУЮЩИХ ВЕТРОВ В ПРАКТИКЕ
АНТИЧНОГО МОРЕПЛАВАНИЯ**

В античную эпоху закладывались основы современных навигационных знаний, совершенствовался опыт управления парусными судами. Данные нарративных источников и подводной археологии в некоторой степени позволяют реконструировать приемы судовождения, которые использовали моряки торговых судов при плавании в различных условиях.

A.B. Kisel'nikov

**USED OF SEA CURRENTS AND
BLOWING WINDS IN PRACTICE OF
ANTIQUÉ NAVIGATION**

In during antique epoch were put bases modern navigating knowledge and sea practice. Analysis written sources and underwater archeology somewhat allows reconstructing receptions of navigation which were used by seamens of cargo ships in various conditions of swimming.

С.А. Петров

**БОРЬБА ЗА ВЛАСТЬ МЕЖДУ РЯЗАНСКИМИ
КНЯЗЬЯМИ В ПЕРВОЙ ЧЕТВЕРТИ XIII ВЕКА**

В статье рассматривается политическая жизнь рязанских князей в первой четверти XIII века, анализируются способы достижения власти Владимировичами, уделяется внимание внешним факторам – половцам, русским землям, влияющим на развитие Рязанского княжества. На основе летописных источников выявлены причины и результаты братоубийства 1217 года.

S.A.Petrov

**THE STRUGGLE FOR THE POWER
BETWEEN THE RYAZAN PRINCES IN
THE FIRST QUARTER OF XIII CENTURY**

In this article you can find the following information: the political life of Rязан princes, the ways of reaching of authority by Vladimirovichi are analized, also the great attention is paid to Russian lands that have an influence on Russian meeting of princes. On the basis of chronical sources the reasons and results of brother's killing of 1217 were discovered.

О.А. Абрамова, Н.А. Гришина

**ИССЛЕДОВАНИЕ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ
ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА КОТИРОВКИ
АКЦИЙ БАНКОВ**

В данной работе был проведен анализ динамики котировок акций пяти крупнейших российских банков на основе тренда внутрисдневных

O.A. Abramova, N.A. Grishina

**RESEARCH OF THE FUNDAMENTAL
FACTORS INFLUENCING STOCK
QUOTES OF BANKS**

This work contains the analysis of quotes dynamics for the biggest five Russian banks. The investigation is based on the trend of daily

котировок. Для определения причин изменения тренда были изучены официальные новостные сообщения по исследуемым банкам. Основные группы новостей были сопоставлены с изменениями динамики котировок для выявления степени их влияния. Таким образом, были выявлены фундаментальные факторы, влияющие на изменения котировок акций банков, и оценена степень их воздействия.

Л.Е. Алтынбаева
НАЦИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА КАК ДОМИНАНТА В СТАНОВЛЕНИИ НОВОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Одним из главных направлений государственной политики на сегодняшний момент является смена сложившейся модели экономического роста. В связи с этим, модернизация национальной инновационной системы становится первоочередным вопросом. Необходимо наладить взаимодействие всех компонентов национальной инновационной системы, усилить восприимчивость экономики к внедрениям инноваций и лишь тогда можно будет говорить о начале нового экономического роста в России.

Л. П. Божко
ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

В статье раскрываются основные проблемы становления цивилизованного рынка образовательных услуг с точки зрения концепции маркетинга; представлена характеристика субъектной структуры современного рынка образовательных услуг

Л.А. Борискова, О.В. Глебова
ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрены особенности функционирования научно-производственных предприятий в рыночных условиях хозяйствования, в том числе возможные варианты реализации результатов инновационной деятельности, специфика научно-производственной базы, преимущества интеграции в крупные интегрированные

quotes. Pieces of news concerning these banks were researched in order to determine the reasons for the changes of trends. Main news groups were compared with the quote dynamics to investigate the power of their influence. It allowed to find fundamental factors influencing the quote dynamics changes and to estimate the power of the impact.

L.E. Altynbaeva
NATIONAL INNOVATION SYSTEM AS DOMINANT IN THE FORMATION OF A NEW MODEL OF ECONOMIC GROWTH

One of the main directions of state policy at the moment is to replace the current model of economic growth. In this connection, modernization of the national innovation system is becoming increasingly urgent issue. There should be interaction between all components of the national innovation system, increase the susceptibility of the economy to innovate, and only then can we talk about the beginning of a new economic growth in Russia.

L.P. Bozhko
PROBLEMS OF FORMATION OF THE NATIONAL MARKET OF EDUCATIONAL SERVICES

In article the basic problems of formation of the civilised market of educational services from the point of view of the marketing concept reveal; it is presented harakteri-stika subject structure of the modern market of educational services.

L.A. Boriskova, O.V. Glebova
THE FEATURES OF RESEARCH AND PRODUCTION ENTERPRISES FUNCTIONING

In the article the features of research and production enterprises functioning are considered under the market conditions of managing, including possible ways of realization of innovative activity results, specificity of the research and production base, advantage of integration into the large integrated structures.

структуры.

Л.Г. Булах

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НА МАЛОМ ПРЕДПРИЯТИИ

В статье проанализированы основные подходы к определению «инвестиционного проекта», существующие в современной научной литературе. Автор рассматривает возможные подходы к оценке эффективности инвестиционных проектов, определяет их преимущества и недостатки и показывает необходимость использования многокритериального отбора инвестиционных проектов для успешного функционирования малого предприятия.

L.G. Bulah

ANALYSIS OF INVESTMENT PROJECTS ON SMALL ENTERPRISE.

Abstract. In the article general approaches to the determination of «investment project», existing at the modern scientific literature are analyzed. The author discusses the possible approaches to assessing the effectiveness of investment projects, determines their advantages and disadvantages and considers the necessity of use multi-criteria selection of investment projects for the successful functioning of small enterprises.

Е.Н. Васильева

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛЕСОВ

В настоящей статье рассматриваются аспекты проблемы лесопользования в свете реорганизации управления лесами. Многоцелевое использование лесных ресурсов еще не стало главным направлением в развитии лесного хозяйства.

Ключевые слова: рынок, лесной сектор экономики, использование лесов, реорганизуемая система управления лесами.

E.N.Vasilyeva

SOME ASPECTS OF THE PROBLEM OF FOREST USE

The aspects of the problem of forest use in light of the reorganization of forest management in this article are examined. The complex use of forests yet did not become main direction in the development of forestry.

Key words: market, forest branch of economy, forest using, reorganizing of forest management.

Ю.С. Гирда, Е.Г. Моисеева

ПРОБЛЕМЫ РАСЧЕТА СРЕДНЕВЗВЕШЕННЫХ ЗАТРАТ НА КАПИТАЛ

В статье рассматриваются различные модели оценки стоимости основных компонентов капитала предприятия: банковских ссуд; облигационных займов; привилегированных и обыкновенных акций; нераспределенной прибыли. Анализируются преимущества и недостатки моделей и возможности их применения в практической деятельности российских предприятий.

J.S. Girda, E.G. Moiseeva

PROBLEMS OF THE WEIGHTED AVERAGE CAPITAL EXPENDITURE ESTIMATION

The article is concerned with the different cost estimation models of the main business capital components such as bank loans, loans raised upon bonds, preferred and ordinary shares, undistributed profits. The article analyzes models' advantages and disadvantages and possibilities of their application in practical activity of the Russian enterprises.

Г.В. Гладун

НЕЙРОМАРКЕТИНГ КАК МЕХАНИЗМ МАНИПУЛЯТИВНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ПОТРЕБИТЕЛЯ

В статье рассмотрены результаты современных исследований в области

G. V. Gladun

NEUROMARKETING AS A MECHANISM OF MANIPULATIVE INFLUENCE ON CONSUMERS DEMAND

This article deals with the results of modern investigations in the field of manipulative

манипулятивного воздействия на потребителя, раскрыты основные понятия и технологии нейромаркетинга, приведены примеры практического использования данных технологий современными компаниями.

М.Л. Горбунова
О НЕКОТОРЫХ ДИНАМИЧЕСКИХ
МОДЕЛЯХ РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРОВ

Рассматриваются основные модели жизненного цикла кластеров. Определяется перечень детерминант развития кластера по этапам цикла. Делаются рекомендации по показателям методики раннего выявления кластеров.

И. Н. Гравшина
ИССЛЕДОВАНИЕ И АНАЛИЗ КАТЕГОРИИ
«КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ
ПРЕДПРИЯТИЯ»

Одной из важнейших задач развития отечественного сельского хозяйства является повышение его конкурентоспособности. В статье исследовано содержание категории «конкурентоспособность предприятия», раскрыты ее составляющие и представлена формулировка рассматриваемой категории применительно к аграрному сектору экономики.

А.М. Губернаторов
УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ НА
ПРЕДПРИЯТИЯХ СТЕКОЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Статья посвящена рассмотрению вопроса управления бизнес-процессами на предприятиях стекольной промышленности. В качестве приоритетного в статье акцентируется внимание на бизнес-процессе финансового планирования, раскрываются основные его этапы.

Г. В. Гудименко
ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ
МАЛОЭТАЖНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА НА
ПРИМЕРЕ ОРЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Расширение малоэтажного строительства – самый перспективный путь решения жилищной проблемы в России. В статье анализируются программы обеспечения жильём граждан, действовавшие в различное время в стране в целом и в Орловской области, в частности.

influence on consumer demand, reveals main concepts and technologies of neuromarketing and suggests examples of practical use of these technologies by modern companies.

M.L. Gorbunova
ON SOME DYNAMIC MODELS OF
CLUSTER DEVELOPMENT

The paper is focused on basic cluster life cycle models. The list of development determinants is defined in accordance to different phases of cluster life cycle. The recommendation on indicators for the early cluster discovering system are given.

I.N.Gravshina
RESEARCH AND ANALYSIS OF THE
CATEGORY «COMPETITIVENESS OF AN
ENTERPRISE»

One of the major problems in development of domestic agriculture is an increase of its competitiveness. The category content «competitiveness of the enterprise» is investigated in the article. All components are opened and there is formulation of a category under the question with reference to agrarian sector of economy.

A.M. Gubernatorov
MANAGEMENT BUSINESS-PROCESS ON
ENTERPRISE OF THE GLASS BRANCH

The article is dedicated to consideration of the question of management business-process on enterprise of glass industry. As priority in article is honoured attention on business-process of the financial planning, open main its stages.

G.V.Gudimenko
FINANCIAL PROVISION OF
DEVELOPMENT OF LOW BUILDING ON
THE EXAMPLE OF THE ORYOL REGION

Broadening small-storied housing building is the most promising way of solving the dwelling \housing\ problem in Russia. In this article it is analyzed the programmers of making available dwelling for citizens acting in different time both in the country the whole and in Oryol

Автором обоснована необходимость расширения рынка индивидуального жилья в России, что давно и успешно практикуется в Европе, США и Канаде, предложены варианты финансирования инвестиционных проектов и форм государственной поддержки строительства.

Е.Н. Зарубина
СИСТЕМА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ

Рассматриваются проблемы оценки эффективности производственных процессов и подходы к формированию сбалансированной системы показателей, связанной с ключевыми факторами успеха организации

Е.Н. Зарубина, В.А. Рязанова
МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД В
УПРАВЛЕНИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ
ФОНДАМИ

Рассматриваются проблемы взаимосвязи принимаемых решений при управлении производственными фондами со стратегией организации

Ш.С. Зикирова
ОБЪЕКТИВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ И
ФАКТОРЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ
ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ

В статье обосновывается необходимость реформирования предприятий сферы услуг, выделены факторы, определяющие реформирование предприятий.

В.В. Зыков
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ
ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Современная рыночная экономика дает возможность хозяйствующим субъектам самостоятельно определять варианты организации производства и возможности реализации продукции, пути развития его экономических интересов, выбирать партнеров по бизнесу. Это в свою очередь требует от них ответственности за результаты деятельности и обуславливает необходимость решения проблем безопасного и устойчивого развития предприятия.

rejoin in particular. The author substantiated the necessity for broadening the market of individual dwelling \housing\ in Russia what is often done in Europe, USA and Canada, it is offered the variant of financing investing projects and forms of state supporting in building.

E.N. Zarubina
SYSTEM OF ESTIMATION OF
EFFICIENCY OF PRODUCTION
PROCESSES

The problems of estimation of efficiency of production processes and approaches to forming the balanced system of indexes, related to the key factors of success organization are examining

E.N. Zarubina, V.A. Ryazanova
THE MARKETING APPROACH IN
MANAGEMENT OF PRODUCTIVE FUNDS

Problems of interrelation of accepting decisions in management of productive funds with organization strategy are examining

Zikirova S.S.
OBJECTIVE PREREQUISITES AND
FACTORS REFORM SERVICES

Article argues the case for reforming services are determinants of enterprise reform.

V.V. Zykov
EKONOMIK SAFETY AND EKONOMIK
SUSTAINABILITY OF BUSINESSES

Contemporary market economy gives businesses possibility to define production processes and ways of product distribution themselves. They can direct development of economic interests and select business partners. All these require responsibility for the results and stipulate the necessity of solving the problems of safe and sustainable businesses' development.

Т.В. Калугина, И.Б. Гусева
ОСОБЕННОСТИ СТРУКТУРИРОВАНИЯ
ОБЪЕКТОВ КОНТРОЛЛИНГА И ОЦЕНКИ
РЕЗУЛЬТАТОВ ПРИ ФУНКЦИОНАЛЬНОМ И
ПРОЦЕССНОМ ПОДХОДАХ

В статье предлагаются к рассмотрению два основных подхода, применяемые в современной практике управления к описанию моделей предприятия. Приводится взгляд авторов на особенности структурирования объектов контроллинга и оценки результатов на основе сравнения функциональной и процессной моделей.

T.V.Kalugina, I.B.Guseva
PECULIARITIES OF OBJECTS'
CONTROLLING STRUCTURING AND
ESTIMATING RESULTS AT FUNCTIONAL
AND PROCESS APPROACHES

Two basic approaches applied to description of enterprises' models in modern practice of management are offered to consideration in the article. The article presents the authors' view of peculiarities of objects' controlling structuring and estimating results on the basis of functional and process models comparison.

Н.А. Кирилина
ПРЕОБРАЗОВАНИЕ УЧРЕЖДЕНИЙ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ В ИННОВАЦИОННЫЕ
УНИВЕРСИТЕТЫ

В статье рассматриваются подходы к преобразованию учреждений высшего профессионального образования в инновационные университеты. Определяется последовательность преобразования, приводятся основные характеристики инновационного университета.

Kirilina N.A.
TRANSFORMATION OF INSTITUTIONS
OF HIGHER VOCATIONAL EDUCATION
IN INNOVATIVE UNIVERSITIES

The article discusses approaches to the transformation of institutions of higher vocational education in innovative universities. Defines a sequence of transformations are the key characteristics of innovative University.

Ю.В. Козлова, О.В. Глебова
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ
ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ТЕХНИЧЕСКИХ ВУЗОВ

В статье отслеживается инновационная активность вузов. Выявляются проблемы, связанные с совершенствованием инновационной деятельности технических вузов. Изучаются пути активизации инновационной деятельности технических вузов.

J.V.Kozlova, O.V. Glebova
PERFECTION OF INNOVATIVE ACTIVITY
TECHNICAL IN INSTITUTE

In clause innovative activity technically Institute is traced. Problems connected with perfection innovative activity technically Institute come to light. Ways of activization of innovative activity technically Institute are studied.

О.В. Кондратьева, В.В. Швец
СБЫТОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
ПРЕДПРИЯТИЙ В ПЕРИОД
ДИВЕРСИФИКАЦИИ

В статье освещаются вопросы актуальности проблем разработки стратегии диверсификации предприятий ОПК. Рассматриваются вопросы сбыта готовой продукции при диверсификации производства, гармонизации производственной и сбытовой деятельности, управление сбытом посредством маркетинговых управляемых

O.V. Kondratieva, V.V. Chvec
SUPPLY UNDERTAKINGS DURING THE
PERIOD OF DIVERSIFICATION

The article highlights the relevance of problems to develop a strategy to diversify defense enterprises. The issues of marketing of finished products through the diversification of production, harmonization of production and marketing activities, sales management through controlled marketing factors. Article contains the main directions of the marketing strategy of production enterprises, especially

факторов. Статья содержит основные направления стратегии сбыта производственных предприятий, затрагивает особенности маркетинговых аспектов диверсификации.

Е. Н. Коренева
СОЗДАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО
ФИНАНСОВОГО ЦЕНТРА В МОСКВЕ: МИФ
ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ

Статья посвящена вопросу необходимости и важности создания международного финансового центра в Москве, анализу предпосылок и перспектив проведения данного рода мероприятий, определению возможного устройства финансовой архитектуры России. Выявлены недостатки проекта Концепции создания МФЦ в РФ и неготовность Москвы на данном этапе своего развития претендовать на роль МФЦ в связи со значительным отставанием от других финансовых центров по общей конкурентоспособности.

Ю.А. Королев
ИНДИКАТОРЫ ОЦЕНКИ
ЭФФЕКТИВНОСТИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ
ВЛИЯНИЯ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ЗОН НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ
РЕГИОНА И РИСКИ, ВОЗНИКАЮЩИЕ
ПРИ ФУНКЦИОНИРОВАНИИ ОСОБЫХ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН

В статье определены показатели влияния Особых экономических зон на инновационное развитие региона и выявлены индикаторы их оценки. Отражен перечень рисков, возникающих на различных этапах деятельности особой экономической зоны: этапе проектирования, этапе создания и этапе эксплуатации ОЭЗ.

Д.Н. Крымзин
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ
СТАТИСТИЧЕСКОГО ИЗУЧЕНИЯ
СОЦИАЛЬНОЙ КОМФОРТНОСТИ
ПРОЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

В статье дано определение принципиально новой экономической категории – социальной комфортности проживания населения, рассмотрены задачи, которые решает данная категория, выявлена её взаимосвязь с уровнем и качеством жизни, а так же рассмотрены

the marketing aspect involves diversification.

E. N. Koreneva
СОЗДАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО
ФИНАНСОВОГО ЦЕНТРА В МОСКВЕ:
МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ

This article considers establishing the Global Financial Center in Moscow as to be of prime importance, examines the prerequisites and prospects of similar activities and Moscow competitiveness, and tries to design a scenario of economic architecture in Russia. The article highlights weaknesses of GFC Conceptual Project and says, due to its non top position comparing with other competitors; Moscow can't become the GFC now.

Y.A.Korolev
INDICATORS OF PERFORMANCE
EVALUATION OF INDICATORS OF
INFLUENCE OF THE SPECIAL ECONOMIC
AREAS ON INNOVATIVE DEVELOPMENT
OF REGION AND THE RISKS ARISING AT
FUNCTIONING OF THE SPECIAL
ECONOMIC AREAS

In the article indicators of influence of the Special economic areas on innovative development of region are advanced and indicators of their estimation are revealed. The list of the risks arising at various stages of activity of the special economic area is reflected: a design stage, a stage of creation and operation phase SEZ.

D.M. Krimsin
THEORETICAL ASPECTS OF THE
STATISTICAL STUDY OF SOCIAL
SUPERIOR LIVING COMMUNITIES

The paper defines a fundamentally new economic category - the social comfort of living of the population, discussed the challenges that solves this category, revealed its relationship to the level and quality of life, as well as examine factors that influence it

факторы, оказывающие влияние на неё

Н.П.Кузьмич
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ
УПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫМ
КОМПЛЕКСОМ

22 июля 2008 года принят Федеральный закон № 148-ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации», который предусматривает механизм создания саморегулируемых организаций в области строительной деятельности. Право на ведение строительных, проектных, изыскательских работ будет устанавливаться свидетельством о допуске к работам, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства, и выдают их саморегулируемые организации. Законом вводится административная ответственность за выполнение строительных, проектных, изыскательских работ без допуска.

В. Ф. Курмачёва
РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ
МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В
СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ АМУРСКОЙ
ОБЛАСТИ

Сделан анализ деятельности субъектов малого предпринимательства в АПК Амурской области, сформулированы и проверены гипотезы зависимости стабилизации деятельности К(Ф)Х от основополагающих факторов, экономически обоснована эффективность их развития.

В.В. Лазарева
КИТАЙСКАЯ РАБОЧАЯ СИЛА В
ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ АМУРСКОЙ ОБЛАСТИ

Развитие сельского хозяйства – это ключевой вопрос продовольственной безопасности и улучшения качества жизни населения области. Стабильное развитие агропромышленного производства во многом зависит от кадрового обеспечения. Нехватку рабочей силы в отрасли возможно компенсировать за счет привлечения китайской рабочей силы.

N.P.Kuzmich
MODERN TRENDS IN MANAGING A
CONSTRUCTION FACILITY

On July, 22 nd, 2008 the Federal law № 148-FZ was passed «About modification in the Townplanning code of the Russian Federation and separate acts of the Russian Federation» which provides the mechanism of creation of the self-regulating organizations in the field of building activity. The right for performing construction, design and exploration work will be established by a competency certificate for the processes that can affect the safety of the capital construction objects. These certificates are issued by self-regulating organizations. The legislation provides administrative responsibility for performing construction, design and exploration work without admission.

V.F. Kurmachyova
REGIONAL PECULIARITIES OF
DEVELOPMENT OF SMALL-SCALE
BUSINESS IN AGRICULTURE OF THE
AMUR REGION

The article in hand presents the analysis of the small-scale businesses' activities in agriculture of the Amur region. It puts forward and tests hypotheses of dependence of stabilizing the peasants' (farmers') activities from the fundamental factors. It also gives the economic basis for the effectiveness of their development.

V.V. Lazareva
THE CHINESE LABOUR FORCE FOR THE
GUARANTEE OF AMUR REGION FOOD
SECURITY

The development of agriculture is a key question of food security and improvement of the region's population life quality. Defensive development of agro-industrial manufacture depends to a large extent on peopleness. By means of labour power industrial intake one can make up branch hyperemployment.

Н.А. Ланцова

**ПРАКТИКА ФОРМИРОВАНИЯ ТАРИФОВ
ЖКХ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

Необходимым условием для утверждения тарифов ЖКХ является разработка производственных программ предприятия ЖКХ. Для недопущения значительного роста тарифов актуальное значение приобретают вопросы проведения независимой экспертизы ЖКХ, которая предполагает экономическое обоснование производственных программ предприятия ЖКХ, обоснование расчетов тарифов, анализ экономической обоснованности величины прибыли, необходимой для эффективного функционирования и развития организаций жилищно-коммунального комплекса.

N. A. Lantsova

**THE HOUSING AND COMMUNAL
SERVICES TARIFF FORMING PRACTICE
IN CRISIS CONDITIONS**

The necessary condition for housing and communal services tariff confirmation is the housing and communal services business executing programs working out. For inadmission of the tariff's significant growth, the actual meaning obtain housing and communal services' independent examination questions, which assume an economic ground of housing and communal services business executing programs, tariff calculation substantiation, analysis of an economic substantiation of the profit value, essential for housing-communal comlex organizations effective function and development.

Л.Н. Лебедева, К.В. Турняк

**СОЗДАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-
ФИНАНСОВЫХ УСЛОВИЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ
СФЕРЫ СПЕЦИАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

В статье дается обзор актуальных изменений и тенденций в сфере коррекционного образования. Выделены методологические и организационно-финансовые проблемы функционирования и развития учреждений специального образования и пути их решения

L.N. Lebedeva, K.V. Turnyak

**THE CREATION OF ORGANIZATIONAL
AND FINANCIAL CONDITIONS FOR THE
DEVELOPMENT OF SPECIAL
EDUCATION**

The article gives an overview of current developments and trends in the field of education for children with special educational needs and developmental problems. Methodological, organizational and financial problems in the functioning and development of institutions of special (remedial) education are distinguished. Solutions to these problems are provided.

А.В. Ли, Э.Ю. Люшина

**АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ
ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ
ОРГАНИЗАЦИИ**

В статье рассматриваются различные подходы к оценке финансового состояния организации. Анализируются традиционный и альтернативный подходы к анализу финансового состояния организации.

A.V. Li, E.J. Lushina

**ANALYSIS OF APPROACHES TO THE
ASSESSMENT OF FINANCIAL
CONDITION**

The article discusses various approaches to assessing the financial condition of the organization. Analyzed traditional and alternative approaches for the analysis of financial condition of the organization

Е.С. Лоховинина

**СОВРЕМЕННЫЙ ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ
БАЛАНС В СФЕРЕ
ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ**

Высокотехнологичной продукцией являются предназначенные для продажи или обмена экономические блага, содержащие высокую

E.S. Lokhovinina

**MODERN FOREIGN TRADE BALANCE IN
THE SPHERE OF HIGH-TECH PRODUCTS**

High-tech products are ment for sale or exchange of economic goods containing a high proportion of value added costs and manufactured on the base of science and

долю добавленной стоимости и произведенные с использованием достижений науки и техники на конкретном историческом этапе.

Ю.Н. Луценко
ОЦЕНКА ФАКТОРОВ МАКРОСРЕДЫ,
ОКАЗЫВАЮЩИХ ВЛИЯНИЕ НА
РАЗРАБОТКУ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО
РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ
В статье проведена оценка факторов макросреды туристских организаций TEMPLES-анализа. В качестве экспертов для проведения анализа выбраны руководители туристских организаций г. Белгорода и г. Курска, на основании мнения которых в статье определены ключевые факторы макросреды, которые следует учитывать при формировании стратегии устойчивого развития туристских организаций.

Е.В. Максютин
ГЕНДЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ
ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В
РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН
Статья посвящена исследованию гендерных особенностей развития человеческого потенциала региона на примере Республики Татарстан. В ней анализируются причины и масштабы гендерных различий в оплате труда, динамика показателей занятости, безработицы, уровня образования, здоровья населения в гендерном разрезе. На основе выявленных проблем определяются перспективные направления достижения гендерного равенства.

М.В. Малюгина
ПЕРЕДОВОЙ ОПЫТ КРЕСТЬЯНСКО-
ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ В РАЗВИТИИ
ЭКОНОМИКИ АМУРСКОЙ ОБЛАСТИ
В настоящее время в России малые формы хозяйствования агропромышленного комплекса вносят существенный вклад в продовольственное обеспечение страны, производят около 60 % объёма всей сельхозпродукции, а также имеют ключевое значение для обеспечения социальной стабильности в сельских территориях.

technology achievements at a particular historical time.

Y.N. Lucenko
ESTIMATION OF MACRO
ENVIRONMENT FACTORS,
INFLUENCING ON THE ELABORATION
OF THE TOURIST ORGANIZATIONS
SUSTAINABLE DEVELOPMENT
STRATEGY
The article considers the estimation of macro environment factors of tourist organizations based on TEMPLES-analysis. Leaders of Belgorod and Kursk tourist organizations are chosen as experts for the analysis undertaking. The article, according to the experts opinion, determines the macro environment key factors, which should be taken into account building up the tourist organizations sustainable development strategy.

E.V. Maxutina
GENDER PECULIARITIES OF THE
DEVELOPMENT OF HUMAN POTENTIAL
IN TATARSTAN
The article investigates gender peculiarities of development of human potential of the region on the example of Tatarstan. It analyses the reasons and scale of gender differences in payment, dynamics of indicators of employment, unemployment, an educational level, population health in connection with gender issues. On the basis of the revealed problems possible ways of achievement of gender equality are defined.

M.V. Malugina
THE PROGRESSIVE EXPERIENCE OF THE
PEASANT-FARMER SECTOR IN THE FAR
EAST ECONOMY DEVELOPMENT
Nowadays the small forms of the Russian agroindustrial complex make a significant contribution into the county's food supplying. They provide approximately 60 per cent of the whole agricultural output and have key value for providing social stability in the agricultural territories

Л.И. Малютина, Н.О. Игнатьева
ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ КАК
ИНСТРУМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННО-
ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В
ОБЕСПЕЧЕНИИ ИННОВАЦИОННОГО
РАЗВИТИЯ ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Статья посвящена исследованию роли венчурного финансирования в обеспечении инновационного развития экономики региона. Рассматривается становление венчурного финансирования в России и опыт работы регионального венчурного фонда в Чувашской Республике

К.А. Мартынович
ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В
РОССИЙСКОМ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ
МАШИНОСТРОЕНИИ

Статья посвящена вопросам инновационного развития железнодорожного транспорта в РФ. Обосновывается положение о первоочередности коренной модернизации производственной базы отрасли и существующих объектов инфраструктуры. Особое внимание в статье уделено проблемам внедрения инновационных технологий, особенно в целях обеспечения безопасности движения, что невозможно без софинансирования важнейших НИОКР и налогового стимулирования инновационной деятельности.

О.Ю. Мельникова, О.В. Глебова
АНАЛИЗ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ
РИСКАМИ НА ПРОМЫШЛЕННОМ
ПРЕДПРИЯТИИ

Рассмотрен процесс риск-менеджмента на промышленном предприятии. Проанализированы некоторые методы сбора исходной информации о риске и методы анализа риска. Уточняется классификация методов управления рисками.

А.В. Милова, Э.Ю. Люшина
АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ДЕНЕЖНЫХ
ПОТОКОВ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье проводится критический анализ различных методов оценки денежных потоков и предлагается авторский подход к формированию коэффициентной базы анализа

L.I.Malutina, N.O.Ignatyeva
VENTURE FINANCING AS THE TOOL OF
STATE-PRIVATE PARTNERSHIP IN
MAINTENANCE OF INNOVATIVE
DEVELOPMENT OF THE CHUVASH
REPUBLIC

The article is devoted to the research of the role of venture financing in maintenance of innovative development of economy of the region. Formation of venture financing in Russia and an operational experience of regional venture fund in the Chuvash Republic are considered.

K.A. Martynovich
INNOVATIVE TECHNOLOGIES IN THE
RUSSIAN RAILWAY MECHANICAL
ENGINEERING

This article is devoted to questions of innovative development of a railway transport in the Russian Federation. Authors prove the position about the priority of the radical modernization of industrial base of railway branch and existing infrastructural objects. In the article the special attention is given to problems of introduction of innovative technologies, especially with aim of a safety of movement that is impossible without joint financing the major researches and tax stimulation of innovative activity.

O.J. Melnikova, O.V. Glebova
ANALYSIS OF THE RISK-MANAGEMENT
PROCESS OF AT THE INDUSTRIAL
ENTERPRISE

Risk-management process at the industrial enterprise is considered. Some methods of gathering of the initial information on risk and methods of the risk analysis are analyzed. Classification of management methods by risks is specified.

A.V. Milova, E.J. Lushina
METHODS OF ANALYZING MONEY
FLOWS IN ORGANIZATION

The author discusses various methods of analyzing money flows and proposes her own approach to formulating the quotient basis for analysis

М.А. Моргайлик, С.Р. Деркачева
РЕГИОНАЛЬНЫЙ РЫНОК ТРУДА: ПУТИ
ПОВЫШЕНИЯ АДАПТАЦИОННОГО
ПОТЕНЦИАЛА

Статья посвящена анализу рынка занятости населения Краснодарского края в условиях финансового кризиса. Снижение напряженности на рынке труда зависит от способности органов исполнительной власти, центров занятости реализовать антикризисные программы занятости населения по преодолению дифференциации сельских и городских рынков труда, расширению информационное пространства, активизации социального партнерства с работодателями, учебными заведениями для развития профессионального потенциала молодежи.

С.А. Морозова
ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ
МОДЕЛЬ ОПТИМИЗАЦИИ
ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ ПРИ
ОСОБЕННОСТЯХ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ
СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

В статье изложена экономико-математическая модель оптимизации инвестиционной программы. Разработанная модель позволяет оптимизировать инвестиционную программу с помощью задержек отдельных этапов работ с учетом функции штрафов, без изменения планового графа выполнения работ, а также с помощью привлечения заемного капитала – банковских кредитов, что является актуальным в настоящее время. В модели учитывается специфика строительной отрасли.

В.А. Муталимов
МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ В ГЛОБАЛИЗИРОВАННОЙ
ЭКОНОМИКЕ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ
НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
РОССИИ

В статье рассматривается необходимость повышения роли и значимости экономической безопасности страны в период действия глобальных экономических кризисов. Глобализация мировой экономики обуславливает разработку моделей экономической безопасности с действенными

M.A Morgailic., S.R.Derkacheva
REGIONAL LABOUR MARKET: WAYS OF
INCREASE OF ADAPTABLE POTENTIAL

The article is devoted to the analysis of the market of employment of the population of Krasnodar territory in the conditions of financial crisis. Intensity decrease on a labour market depends on ability of enforcement authorities, the employment centres to realise anti-recessionary programs of employment of the population on overcoming of differentiation of rural and city labour markets, expansion information spaces, activization of social partnership with employers, educational institutions for development of professional potential of youth.

S. A. Morozova
ECONOMIC-MATHEMATICAL MODEL
OF OPTIMIZATION OF INVESTMENT
PROGRAMS AT FEATURES OF
BUDGETING OF CONSTRUCTION FIRMS

In the article the economic-mathematical model of optimization of the investment program is stated. The developed model allows to optimize the investment program by means of delay of separate stages of works with allowance for functions of fines, without change of the planned count of fulfillment of works, and also by means of loan capital attraction – bank credits that is actual now. In model specificity of building branch is considered.

V.A.Mutalimov
MODELLING OF ECONOMIC SAFETY IN
THE GLOBALIZED ECONOMY AS THE
FACTOR OF MAINTENANCE OF
NATIONAL SAFETY OF RUSSIA

In article necessity of increase of a role and the importance of economic safety of the country in action of global economic crises is considered. Economic globalisation causes working out of models of economic safety with effective mechanisms of their application in state economic policy.

механизмами их применения в экономической политике государства.

Я.Г. Небылова

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ В СФЕРЕ СОЦИАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Управляющее воздействие, оказываемое аппаратом государственной власти на социальные процессы, имеет внутреннее содержание и внешнее выражение, что является результатом действующего, побуждающего и преобразовывающего их механизма государственного управления. Его действие проявляется в результате складывающихся государственно-властных отношений между субъектами и объектами управления в обществе как системе. В статье рассматриваются вопросы государственного регулирования социальных отношений на всех уровнях публичной власти.

Y.G. Nebylova.

PUBLIC MANAGEMENT IN THE SPHERE OF SOCIAL RELATIONS.

The control action impact of the apparatus of state power in social processes, has the internal and external expression is the result of which induces and converts them to the polity. Its effect is manifested as a result of the prevailing state-government relations between subjects and object of governance in the society as a system. The article deals with issues of state regulation of social relations at all levels of public authority.

М.А. Подмарева, И.Б. Гусева

МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВНЕДРЕНИЯ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЛИНГА НА ОСНОВЕ МНОГОУРОВНЕВОГО ПОДХОДА

Рассматриваются особенности многоуровневого обеспечения управления предприятием. Приведена схема многоуровневой оценки эффективности принимаемых управленческих решений. Разработан алгоритм построения системы финансового контроллинга на предприятии.

M.A. Podmareva, I.B. Guseva

METHODICAL MAINTENANCE OF INTRODUCTION OF FINANCIAL CONTROLLING ON THE BASIS OF THE MULTILEVEL APPROACH

Features of multilevel maintenance of operation of business are considered. The scheme of a multilevel estimation of efficiency of accepted administrative decisions is resulted. The algorithm of construction of system of financial controlling at the enterprise is developed.

Е.С. Пшеничная

ПРИЕМЫ И МЕТОДЫ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЕ

В статье обоснована важность проведения судебно-бухгалтерской экспертизы, рассмотрены основные приемы и методы контроля, применяемые при ее производстве. Обоснована важность бухгалтерского учета и методов экономического анализа при проведении бухгалтерской экспертизы.

E.S. Pshenichnaya

MODES AND METHODS USED IN ACCOUNTANT EXPERTISE

The article substantiates the importance of accountant expertise, touches upon the basic control modes and methods used while carrying out the expertise. The article also gives proof of the importance of accounting and economic analysis methods at conducting accountant expertise.

О.А. Рыбалко

УЧЕТ КУРСОВЫХ РАЗНИЦ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РАМКАХ МСФО И РОССИЙСКИХ СТАНДАРТОВ УЧЕТА

O.A. Rybalko

ACCOUNTING TRANSLATION DIFFERENCES IN FOREIGN TRADE ACTIVITY UNDER IFRS ACCOUNTING STANDARDS AND RUSSIA

In the article questions of influence of changes

В статье рассматриваются вопросы влияния изменений валютных курсов на результаты финансово-хозяйственной деятельности организаций участников внешнеэкономических операций. Приводится описание и сравнительная характеристика правил учета в российской и международной учетной практике.

Д.В. Савинова

БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БУРЯТИЯ

Успешное развитие малых предприятий в значительной степени зависит от обеспеченности предпринимателей финансовыми ресурсами. Практика финансирования показывает, что значительная часть объемов финансирования предпринимательства приходится на банковский сектор. Анализ банковского кредитования малых предприятий является основой для разработки новых форм финансирования

Е.А. Самойленко., Э.Р. Альмухаметова СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ

В работе описаны теоретические и практические основы управления финансовым состоянием организации. Результаты данного исследования могут быть применены для обоснования планов, принятия управленческих решений, выработки экономических стратегий на среднесрочную и долгосрочную перспективы.

Г.Н. Сапрыкина, М.В. Ануфриев ВЛИЯНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ НА РАЗВИТИЕ ТУРИСТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА

Данная статья посвящена маркетинговым исследованиям в туристическом бизнесе, а также влиянию этих исследований на развитие туристического бизнеса. Так же в статье рассматриваются факторы, влияющие на успешность проведения таких исследований

А.Ю. Ситникова РЕАЛИЗАЦИЯ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОРТФЕЛЕМ БРОКЕРСКОЙ КОМПАНИЕЙ

of rates of exchange on results of financial and economic activity of the organisations of participants of the foreign trade operations are considered. The description and the comparative characteristic of rules of the account in the Russian and international registration practice is resulted.

D.V. Savinova

BANK CREDITING OF SMALL ENTERPRISES IN REPUBLIC BURYATIA

Successful development of small enterprises substantially depends on security of businessmen financial resources. Financing practice shows that the considerable part of financing of business is flow from commercial banks. The analysis of bank crediting of small enterprises is a basis for working out of new forms of financing

E.A. Samoilenko, E.R. Almuhametova MANAGEMENT IMPROVEMENT OF ORGANIZATION'S FINANCIAL POSITION

The theoretical and practical management bases of organization's financial position have been described in this work. The study's results can be used for giving reasons for plans, management decision making, working out of economical strategies for medium-term and long-term prospects.

Saprykina GN, Anufriev MV EFFECT OF MARKETING RESEARCH ON THE DEVELOPMENT OF TOURISM BUSINESS

This article focuses on marketing research in tourism, as well as the impact of these studies on the development of tourism business. Also in the article discusses the factors influencing the success of this research.

A.U.Sitnikova INVESTMENT PORTFOLIO MANAGEMENT MODEL REALIZATION FOR BROKERAGE COMPANY

В статье разработана экономико-математическая модель принятия управленческих решений брокером, учитывающая специфику его деятельности. Целевой функцией выступает максимизация чистой прибыли, а также принимаются во внимание ограничения на количество продаваемых ценных бумаг, величину сальдо денежных средств и размер риска портфеля собственных финансовых ресурсов брокера. Реализация модели позволяет эффективно планировать расходы брокера по всем видам деятельности

The article deals with economic-mathematical model-building of decision-making by broker. The model considers specificity of brokerage work. The objective function is net profit after tax maximization. The following limitations are taken into account: limitation of buying equity amount, limitation of cash balance and limitation of risk of the own financial resources portfolio. The model realization allows to plan of brokerage costs on each kind of activity effectively.

С.Н. Суетин, Н.К. Костенкова
РАЗВИТИЕ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В
ПРОМЫШЛЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ В
УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВО-
ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

В статье рассмотрены актуальные проблемы и пути их решения развития риск-менеджмента в хозяйствующих субъектах промышленности в контексте современного финансово-экономического кризиса. Особое внимание уделяется рассмотрению информационного риск-менеджмента. Авторами предложен алгоритм действий по управлению финансовыми рисками.

S.N. Suetin, N.K. Kostenkova
DEVELOPMENT OF RISK-MANAGEMENT
IN INDUSTRIAL ORGANIZATIONS IN
CONDITIONS OF FINANCIAL AND
ECONOMIC CRUNCH

In article researching actual problems and ways of their decision of development risk-management in economic industrial agents in context modern financial-economic crunch. Special attention is given to consideration of informative risk-management. By authors offer algorithm of actions in management of financial risks.

А.В. Тарагупта
АУТСОРСИНГ

Аутсорсинг возник в Западных странах в начале прошлого столетия и для многих компаний стал ключевым фактором достижения успеха в бизнесе. На российском рынке Аутсорсинг относительно новый вид услуг, и хотя многие российские организации пока только присматриваются к этому виду услуг, рынок малого и среднего бизнеса развивается в этом направлении очень динамично. В данной статье будут рассмотрены основные аспекты аутсорсинга.

A.V. Taragupta
OUTSOURCING

Outsourcing has arisen in Western countries at the beginning of last century and for many companies has become a key factor in achieving success in business. On Russia's outsourcing market is a relatively new type of service, and although many of Russia's organizations so far only eyeing to this service, the market for small and medium business is developing in that direction very rapidly. This article will address the main aspects of outsourcing.

Н.З. Торгай
НЕОБХОДИМОСТЬ ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ В УСЛОВИЯХ
ТРАНЗИТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ

В условиях транзитивной экономики значительно возрастает роль деятельности домашних хозяйств. Домашние хозяйства

N.Z.Torgai
NECESSITY OF MAINTENANCE OF
ECONOMIC SAFETY OF HOUSE
ECONOMY IN THE CONDITIONS OF
TRANSITIVE ECONOMY

In the conditions of transitive economy the role of activity of house economy considerably increases. House economy actively participates

активно участвуют в экономической деятельности и благодаря своей многогранной природе, обеспечивают не только собственное развитие, но и базу устойчивости для развития государства. Экономическая безопасность домашних хозяйств обеспечивает возможности качественного развития общества в условиях транзитивной экономики.

В.А. Тушавин
УПРАВЛЕНИЕ СЕБЕСТОИМОСТЬЮ ПО ПОТОКАМ СОЗДАНИЯ ЦЕННОСТИ В ОБЛАСТИ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

В статье рассмотрены основные преимущества использования метода управления себестоимостью по потокам создания ценности перед методами управления по центрам финансовой ответственности и видам деятельности в области информационно-коммуникационных технологий.

О.И. Хайруллина
ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОГО МЕТОДА НАЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ

В данной статье рассмотрено применение методов начисления амортизации как в налоговом, так и в бухгалтерском учете. Определен алгоритм расчета амортизации основных средств, оценены налоговые последствия амортизационной политики. Обоснован оптимальный метод начисления амортизации на конкретном примере. Даны рекомендации по отражению изменений в бухгалтерском учете.

Д.А. Цыганков
МЕТОДИКА РАСЧЕТА ДОХОДОВ МЕСТНОГО БЮДЖЕТА ОТ ТУРИСТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье исследуются проблема управления внутренним туризмом на муниципальном уровне с использованием системы показателей, необходимых для оценки эффективности мер, предпринимаемых местной властью для создания условий для развития внутреннего туризма в регионе. Предложена формула оценки доходов местного бюджета от туристской деятельности.

in economic activities and thanks to the many-sided nature, provide not only own development, but also base of stability for state development. Economic safety of house economy provides possibilities of qualitative development of a society in the conditions of transitive economy.

V.A.Tushavin
VALUE-STREAM COSTING IN INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGY

The basic advantages of use of value-stream cost management in IT-company before management by cost centres and activity-based costing are considered in the article.

O.I. Khairullina
SELECTING OPTIMAL METHODS DEPRECIATION

In the given article application of accrual bases of amortisation both in tax, and in book keeping is considered. The algorithm of account of amortisation of permanent assets is advanced, tax consequences of an amortisation policy are evaluated. The optimum accrual basis of amortisation on a concrete example is reasonable. Recommendations about reflexion of changes in book keeping are made.

D.A. Tsygankov
DESIGN PROCEDURE OF INCOMES OF THE LOCAL BUDGET FROM TOURIST ACTIVITY

In article are investigated a problem of management by internal tourism at a municipal level with use of system of the parameters necessary for an estimation of efficiency of measures, undertaken by local authorities for creation of conditions for development of internal tourism in region. The formula of an estimation of incomes of the local budget of turizm activity.

О.И. Нисифорова
ЭВОЛЮЦИЯ УЧЕНИЯ О «СОВЕРШЕННОМ
ЧЕЛОВЕКЕ» В СУФИЗМЕ (ОТ ИБН АРАБИ К
АЛЬ-ДЖИЛИ)

Основной целью проделанного исследования является обобщение и краткое изложение проблемы «совершенного человека» в средневековом суфизме. В ходе работы была проанализирована эволюция учения о «совершенном человеке» от Ибн Араби до Аль-Джили, в результате чего была выявлена преемственность идеи, а также новаторство учения Аль-Джили.

Р.И. Гусев
РЕЧЕВЫЕ СПОСОБЫ ВЫРАЖЕНИЯ
АГРЕССИВНОГО КОММУНИКАТИВНОГО
ПОВЕДЕНИЯ В ИНТЕРВЬЮ

В статье исследуются основные способы агрессивного речевого поведения и механизмы реализации агрессивных коммуникативных тактик. На примере задаваемых журналистом вопросов, выявляются, в частности, мотивы его агрессивного речевого поведения. Интерес также представляет оборонительная позиция собеседника журналиста и те тактики, к которым он прибегает, чтобы отразить агрессию со стороны журналиста.

И.С. Лашкова
ЯДЕРНЫЕ КОНСТИТУЕНТЫ МИКРОПОЛЕЙ
СИТУАТИВНОЙ МОДАЛЬНОСТИ В
РУССКОМ И ЛИТОВСКОМ ЯЗЫКАХ (НА
МАТЕРИАЛЕ ГАЗЕТ)

В статье на материале газет, выходящих на русском и литовском языках, выявляются конституенты микрополей необходимости, возможности и желательности, входящих в состав ситуативной модальности; устанавливаются общие и внутриязыковые особенности средств выражения указанных модальных значений.

Д.А. Розеватов
ЛИТЕРАТУРНАЯ ИГРА КАК
КОМПОЗИЦИОННЫЙ ПРИЕМ В РОМАНЕ
О.ГЕНРИ «КОРОЛИ И КАПУСТА» (1904)

В статье исследуется прием литературной игры в романе американского писателя О.Генри «Короли и Капуста»

O.I.Nisiforova
CONCEPTION OF « THE PERFECT MAN»
IN SUFISM (FROM IBN ARABI TO ABD
AL-KARIM AL-JILI)

The main objective of this research is generalisation and summary of conception of «the perfect man» in sufism on an example of works of medieval philosophers: Ibn Arabi and Al-Jily. During the work we have analysed the doctrine and have revealed the continuity of idea, and also innovation of the doctrine of Al-Jily.

R.I. Gusev
SPEECH WAYS OF REALISATION OF
AGGRESSIVE COMMUNICATIVE
BEHAVIOUR IN INTERVIEW

The article examines the main ways of aggressive verbal behavior and mechanisms of implementation of aggressive communication tactics. The motives of aggressive verbal behavior are shown on example of reporters questions. A defensive position of interlocutor, which he uses to ward off journalists aggression is also an object of interest.

I.S. Lashkova
NUCLEAR CONSTITUENTS OF THE
SITUATIONAL MODALITY IN RUSSIAN
AND LITHUANIAN LANGUAGES (ON
THE BASE OF NEWSPAPERS)

In the article on the base of newspapers published in Russian and Lithuanian languages identify the constituents of microfields of the necessity, possibility and desirability, members of the situational modality; it is established general and intralingual features of expression of these modal values.

D. A. Rozevatov
LITERARY DEVICE WAS USED BY
O.HENRY IN A NOVEL “CABBAGES AND
KINGS” (1904)

The article focuses on the literary device of the only work of American writer O. Henry which approaches being a novel “Cabbages and Kings”

А.И. Ткаченко

ЭМОЦИОНАЛЬНО-ОЦЕНОЧНАЯ ЛЕКСИКА
КАК СРЕДСТВО ВЫРАЖЕНИЯ
СУБЪЕКТИВНО-МОДАЛЬНЫХ ОЦЕНОК В
ГАЗЕТНО-ПУБЛИЦИСТИЧЕСКИХ ТЕКСТАХ

В статье на примере анализа газетных текстов рассматривается один из основных функционально-семантических пластов категории модальности – субъективная модальность; выявляются средства выражения субъективно-модальных оценок в тексте, в частности, эмоционально-оценочная лексика.

A.I. Tkachenko

EMOTIONALLY EVALUATIVE WORDS
AS A MEANS OF EXPRESSING
SUBJECTIVE AND MODAL
EVALUATIONS IN NEWSPAPER
PUBLICIST DISCOURSE

This paper focuses on the analysis of subjective modality in newspaper texts. Subjective modality is one of the major functional and semantic strata of modality as a category. In our work, we attempted to identify its textual expressions paying special attention to emotionally evaluative words.

В.Д. Федоренко

ПОЛИЦЕНТРИЗМ ПОЭЗИИ ТЕДА ХЬЮЗА

В статье рассматривается полицентрический мир поэзии крупнейшего английского поэта XX века Теда Хьюза, литературный контекст его творчества, явления герметизма, экзистенциализма и театра абсурда как непосредственно связанных с творчеством автора

V.D.Fedorenko

POLYCENTRISM IN THE POETRY OF TED HUGHES

The article deals with the idea of polycentrism in the poetry of one of the major poets of the XX c. Ted Hughes; with his literary links and also with the impact of hermetism, existentialism and theatre of the Absurd on the creative activity of the poet.

С.А. Афанасьева

ИНСТИТУТ УПОЛНОМОЧЕННОГО ПО
ПРАВАМ ЧЕЛОВЕКА В ГОРОДЕ МОСКВЕ

В данной статье рассматривается процесс становления и развития института Уполномоченного по правам человека в городе Москве как гаранта защиты прав и свобод человека и гражданина на территории города Москвы. Особое внимание уделяется проблемам функционирования этого института

S.A. Afanasyeva

INSTITUTE OF COMMISSIONER FOR
HUMAN RIGHTS IN MOSCOW

In this article is considered the process of establishment and development of Institute of Commissioner for Human Rights in Moscow as a guarantor of the protection of rights and freedoms of person and citizen in the territory of Moscow. Special attention is given to the problems of functioning of this institution.

В.А. Багдеева

СУДЕБНОЕ ПРАВОТВОРЧЕСТВО В
РОССИЙСКОЙ ПРАВОВОЙ СИСТЕМЕ

В связи с конвергенцией современных правовых систем, а также в силу значительных изменений в политической, экономической и социальной сферах жизни, система источников российского права стала претерпевать значительные изменения. Место и роль судебного правотворчества в российской правовой системе – вот вопрос, который пока остаётся открытым в теории и практике современного российского права

V.A. Bagdeeva

JUDICIAL LAWMAKING IN THE
RUSSIAN LEGAL SYSTEM

In connection with the convergence of modern legal systems, but also because of significant changes in political, economic and social spheres of life, the system of Russian law sources is undergoing significant changes. The place and role of judicial law-making in the Russian legal system – that is the question which still remains open in the theory and practice of current Russian law.

О.В. Борисенко
ПРАВ СУБЪЕКТОВ ПЕРСОНАЛЬНЫХ
ДАННЫХ

Статья посвящена защите прав субъектов персональных данных, проблемам, возникающим при их защите, способам совершенствования законодательства в этой области, а так же ситуациям, в которых граждане должны соблюдать бдительность для обеспечения конфиденциальности своих персональных данных.

Я.В. Подгайнова
КОНСТРУИРОВАНИЕ УГОЛОВНО-
ПРАВОВОЙ НОРМЫ,
ПРЕДУСМАТРИВАЮЩЕЙ
ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ЗАНЯТИЕ
ПРОСТИТУЦИЕЙ

В статье рассматриваются методы конструирования уголовно-правовой нормы, предусматривающей ответственность за занятие проституцией. Предложена конструкция нормы, предусматривающей ответственность за занятие проституцией, с методологической точки зрения

А.Р. Салимгареева
ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУТА
СОУЧАСТИЯ ПО УГОЛОВНОМУ
ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ ЕВРОПЕЙСКИХ
ГОСУДАРСТВ КОНТИНЕНТАЛЬНОГО
ПРАВА

В настоящей статье рассмотрены особенности развития института соучастия в уголовном праве Франции и Германии, государств, представляющих семью континентального права, которая наиболее близка по духу российскому уголовному праву. В свою очередь, сравнительно-правовой анализ норм зарубежного европейского законодательства, позволяет, выделить некоторые особенности и тенденции развития института соучастия в российском уголовном праве

И.Р. Хотова
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ
ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ И
УЧЕТА ГОСУДАРСТВЕННОЙ
ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

Данная статья характеризует современное

O.V.Borisenko
PROTECTION OF THE RIGHTS OF
SUBJECTS OF THE PERSONAL DATA

Article is devoted to protection of the rights of subjects of the personal data, the problems concerning the protection, the ways of improvement of the legislation in this area and cases in which citizens should take care about confidentiality of their personal data.

J.V.Podgajnova
CONSTRUCTION OF THE CRIMINAL
LAW, PROVIDING FOR LIABILITY FOR
ENGAGING IN PROSTITUTION

The article considers methods of construct criminal-legal regulations, which provide amenability of prostitution. Authoress proposes the structure of norm, which provides amenability of prostitution, with methodological point vision.

A.R. Salimgareyeva
THE PECULIARITIES OF THE
COMPLICITY INSTITUTE
DEVELOPMENT ACCORDING TO THE
CRIMINAL LEGISLATION OF EUROPEAN
COUNTRIES OF CONTINENTAL LAW

The article deals with the peculiarities of the complicity institute development in the criminal law of France and Germany, the countries representing the continental law family which is rather similar to the Russian criminal law. Comparatative and legal analysis of the norms of European legislation, in its turn, allows to point out some features and tendencies of the complicity institute development in the Russian criminal law

I.R. Khotova
IMPROVEMENT OF FINANCIAL
CONTROL AND CALCULATION OF
STATE SUPPORT OF THE ENTERPRISES
OF AGRARIAN AND INDUSTRIAL
COMPLEX

состояние бухгалтерского учета по полученной государственной помощи, приводится классификация бюджетных средств для целей учета, порядок их поступления, использования, выбытия.

М.Д. Шапсугова
ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ И РЕЗУЛЬТАТ
ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:
ПОНЯТИЕ, СООТНОШЕНИЕ

В статье рассматривается понятие финансового результата, а также понятие результата финансовой деятельности как элемента структуры финансовой деятельности

Н.В.Дымова, Л.И.Князева, А.А.Лукашов,
Г.И.Мальцева, Н.С.Мещерина,
Н.А.Михалевская
ДИНАМИКА СОДЕРЖАНИЯ
ТРАНСФОРМИРУЮЩЕГО ФАКТОРА РОСТА
 β_1 И ЭНДОТЕЛИНА-1 В СЫВОРОТКЕ КРОВИ
БОЛЬНЫХ ГИПЕРТОНИЧЕСКИМ
ВАРИАНТОМ ХРОНИЧЕСКОГО
ГЛОМЕРУЛОНЕФРИТА НА ФОНЕ ТЕРАПИИ
ЗОФЕНОПРИЛОМ И ТЕЛМИСАРТАНОМ

В статье представлены данные изучения содержания трансформирующего фактора роста β_1 и эндотелина-1 в сыворотке крови больных гипертоническим вариантом хронического гломерулонефрита на фоне терапии зофеноприлом и телмисартаном. Показано увеличение уровня трансформирующего фактора роста β_1 и эндотелина-1 в сыворотке крови больных гипертоническим вариантом хронического гломерулонефрита по сравнению с контролем. Выявлено сопоставимое корригирующее влияние терапии зофеноприлом и телмисартаном на сывороточную концентрацию трансформирующего фактора роста β_1 и эндотелина-1 у больных всех исследованных групп, наиболее выраженное при комбинированном использовании данных препаратов.

Калашникова М.В., Вавилина Е.С, Князева
Л.И., Безгин А.В., Горяйнов И.И., Машенко
Е.В., Гришина О.В.
ВЛИЯНИЕ ТЕРАПИИ НА ЦИТОКИНОВЫЙ
СТАТУС В СИНОВИАЛЬНОЙ ЖИДКОСТИ

Resume: this article describes modern condition of accountant calculation on received state assistance, leads classification of budget means for purpose of accounting, the order of its receiving, using.

M.D. Shapsugova
FINANCIAL RESULT AND RESULT OF
FINANCIAL ACTIVITY: IDEA,
CORRELATION.

The article observes the idea of financial result and result of financial activity as the element of structure of financial activity.

N.V.Dymova, L.I.Knyazeva, A.A.Lukashov,
G.I.Mal'tseva, N.S.Mescherina,
N.A.Mihalevskaya.
DYNAMICS OF THE MAINTENANCE OF
THE TRANSFORMING FACTOR OF
GROWTH β_1 AND ENDOTELIN-1 IN
WHEY OF BLOOD PATIENTS OF THE
HYPERTENSIVE VARIANT CHRONIC
GLOMERULONEPHRITIS AGAINST
THERAPY ZOFENOPRIL AND
TELMISARTAN

In article the given studying of the maintenance of the transforming factor of growth β_1 and endotelin-1 in whey of blood patients of a hypertensive variant chronic glomerulonephritis against therapy zofenopril and telmisartan are presented. The increase in level of the transforming factor of growth β_1 and endotelina-1 in whey of blood sick of a hypertensive variant chronic glomerulonephritis in comparison with the control is shown. The most express is revealed comparable corrective therapy influence zofenopril and telmisartan on serum concentration of the transforming factor of growth β_1 and endotelin-1 at the patients all investigated groups, at combined use of the given preparations.

Kalashnikova M.V., Vavilina E.S, Knyazeva
L.I., Bezgin A.V., Goryainov I.I., Maschenko
E.V., Grishina O.V.
DINAMIKS OF PROINFLAMMATORY
CITOKINS CONCENTRATIONS IN

БОЛЬНЫХ ПСОРИАТИЧЕСКИМ АРТРИТОМ

В данной статье представлены результаты исследования показателей цитокинового статуса в синовиальной жидкости у 76 больных псориатическим артритом и сравнительной оценки эффективности их коррекции метотрексатом и метотрексатом в комбинации с инфликсимабом. Установлена, достоверно большая эффективность корригирующего влияния инфликсимаба в комбинации с метотрексатом на уровень противовоспалительных цитокинов в синовиальной жидкости у больных псориатическим артритом в сравнении с монотерапией метотрексатом.

А.В.Прасолов, Е.С.Вавилина, Л.А.Князева,
Л.И.Князева, М.А.Делова

ВЛИЯНИЕ ТЕРАПИИ БИСОПРОЛОЛОМ НА ПОКАЗАТЕЛИ ЦИТОКИНОВОГО СТАТУСА У БОЛЬНЫХ СТАБИЛЬНОЙ СТЕНОКАРДИЕЙ НАПРЯЖЕНИЯ II-III ФК

В статье представлены данные изучения цитокинового статуса у больных с ИБС: стабильной стенокардией напряжения II-III ФК на фоне терапии бисопрололом. Показано увеличение уровня про- и противовоспалительных цитокинов в сыворотке крови больных стабильной стенокардией по сравнению с контролем. Выявлено корригирующее влияние бисопролола на цитокиновый статус больных всех исследованных групп

А.А.Степченко, Н.Г.Филлипенко,
Н.Н.Прибылова, С.В.Поветкин, Е.В.Мищенко
ВОЗМОЖНОСТИ ИНДИВИДУАЛИЗАЦИИ ТЕРАПИИ ОМЕПРАЗОЛОМ БОЛЬНЫХ ЯЗВЕННОЙ БОЛЕЗНЬЮ

Клинический эффект омепразола при язвенной болезни зависит от фенотипа окислительного метаболизма больного, определенного по скорости элиминации препарата-маркера. Это позволяет индивидуализировать фармакотерапию больных язвенной болезнью

SINOVIAL LIQUID IN PSORIATIC ARTHRITIS PATIENTS

Summary. In this article is observed the results of investigations of cytokins status in synovial liquid of the 76 patients with psoriatic arthritis, treated with metotrexate (MT) in comparison with remikeyd treatment. So, it is found out that remikeyd the concentration of moderate proinflammantory cytokins in synovial liquid of psoriatic arthritis patients in comparison with MT therapy.

A.V.Prasolov, E.S.Vavilina, L.A.Knyazeva,
L.I.Knyazeva, M.A.Delova

INFLUENCE OF THE THERAPY BY BISOPROLOL IN PARAMETERS CYTOKINE STATUS IN PATIENTS WITH STABLE ANGINA II-III FC

In article the given studying cytokinee status at patients with IHD are presented: a stable angina II-III FC against therapy bisoprolol. The level increase pro-and anti-inflammatory cytokines in whey of blood sick of a stable angina in comparison with the control is shown. It is revealed corrective influence bisoprolol on cytokine status of patients all investigated groups.

А.А.Степченко, Н.Г.Филлипенко,
Н.Н.Прибылова, С.В.Поветкин,
Е.В.Мищенко

POSSIBILITIES OF THE INDIVIDUALIZATION TREATMENT OF THE OMEPRAZOLE OF THE PATIENTS WITH PEPTIC ULCER

The clinical effect of the omeprazol in the treatment of the patients with peptic ulcer is depended from the phenotype of the oxidizing metabolism, defined on speed of deducing of a preparation-marker. It allows individualising pharmacotherapy of the patients with peptic ulcer.

Степченко М.А., Князева Л.И., Горяинов И.И.,
Князева Л.А., Черткова В.Н., Мещерина Н.С.,
Алтунин А.В., Борисова Н.А.

**ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ СОСТОЯНИЕ
ЭНДОТЕЛИЯ СОСУДИСТОГО РУСЛА И
ЦИТОКИНОВЫЙ СТАТУС У БОЛЬНЫХ
АРТЕРИАЛЬНОЙ ГИПЕРТЕНЗИЕЙ,
ОБУСЛОВЛЕННОЙ ИСТИННОЙ
ПОЛИЦИТЕМИЕЙ**

В статье представлены результаты исследования эндотелиальной функции и провоспалительных цитокинов у больных артериальной гипертензией, ассоциированной с истинной полицитемией. Выявлено наличие эндотелиальной дисфункции и провоспалительной цитокинемии. Отмечена высокая степень корреляционной зависимости между показателями эндотелиальной функции и провоспалительными цитокинами

Stepchenko M.A., Knyazeva L.I., Goryainov
I.I., Knyazeva L.A., Chertkova V.N.,
Mescherina N.S., Altunin A.V., Borisova N.A.

**ENDOTHELIAL FUNCTION
INVESTIGATION AND CYTOKINE
STATUS IN THE PATIENTS WITH
ARTERIAL HYPERTENSION
ASSOCIATED WITH POLYCYTHEMIA
VERA**

The results of investigation of endothelial disfunction and proinflammatory cytokine level in the patients with Polycythemia Vera (PV) associated with arterial hypertension are presented in the article. Endothelial disfunction and proinflammatory cytokinemia were found on patients with Arterial Hypertension, associated with PV. Direct correlation between endothelial function and concentration of proinflammatory cytokine is present in these patients.

Е.А. Харитоновна
**ВНУТРИБРЮШНОЕ ДАВЛЕНИЕ И ОСТРАЯ
СПАЕЧНАЯ КИШЕЧНАЯ
НЕПРОХОДИМОСТЬ**

В статье рассматриваются вопросы современной диагностики острой спаечной кишечной непроходимости, в том числе при стертой картине заболевания. Приводятся данные исследования 120 пациентов с ОСКН, которым проведено исследование уровня ВБД

Kharitonova E.A.
**INTRAABDOMINAL PRESSURE AND
ACUTE COMISSURAL INTESTINAL
OBSTRUCTION**

Acute commissural intestinal obstruction is disease with many complications and high lethality. Most difficulties are occurred by vague clinical data. The is syndrome of intra-abdominal hypertension by many diseases including acute commissural intestinal obstruction. The new methods for diagnostic and treatment of this syndrome are presented. This method based on measurement of intraabdominal pressure.

Н.Г. Абрамян
**МЕТОДИКА ПРЕПОДАВАНИЯ ОБЩЕЙ
ПСИХОЛОГИИ В ВУЗЕ: ИЗ ОПЫТА
РАБОТЫ**

N.G. Abramyan
**TECHNIQUE OF TEACHING OF THE
GENERAL PSYCHOLOGY IN HIGH
SCHOOL: FROM THE OPERATIONAL
EXPERIENCE**

К.А. Бабианц
**КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ИЗУЧЕНИЮ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ УСПЕШНОСТИ
РУКОВОДИТЕЛЕЙ ЖИЛИЩНО-
КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА**

В статье рассматривается комплексный подход к изучению потенциальных и реальных профессионально-предметных показателей успешности, а так же индивидуально-

K.A.Babiyants
**COMPLEX APPROACH TO THE
RESEARCH OF PROFESSIONALLY
SUCCESSFUL OF MANAGERS HOUSING
AND COMMUNAL SERVICES**

In this article is analyzed a complex approach to the study and research of individually-typological and personality's peculiarities and virtues of middle level official chiefs of housing

типологических и личностных свойств успешных руководителей жилищно-коммунального хозяйства

and communal services, that influence on their professional successfulness and activity's effectiveness.

Н.В. Вавилова

ОЦЕНКА ПЕРСОНАЛА, КАК КАРЬЕРНЫЙ РОСТ СОТРУДНИКА

Деловая оценка качеств персонала организации – это целенаправленный процесс определения соответствия качественных характеристик персонала (способностей, мотиваций и свойств) требованиям должности или рабочего места. Оценка эффективности основана на учете специфики труда служащих и особенностей проявления его результатов.

N.V.Vavilova

ESTIMATION OF THE PERSONNEL, AS CAREER GROWTH OF THE EMPLOYEE

The business estimation of qualities of the personnel of the organization is a purposeful process of definition of conformity of qualitative characteristics of the personnel (abilities, motivations and properties) to requirements of a post or a workplace. The estimation of efficiency is based on the account of specificity of work of employees and features of display of its results.

А.А. Студеникин

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА ПЕРСОНАЛА КАК ФАКТОР ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматриваются такие базовые характеристики корпоративной культуры как личностные ценности и смыслы, выступающие внутренними детерминантами культуры организации. Проводится факторный анализ взаимосвязи типа корпоративной культуры с компонентами ценностно-смысловой сферы личности работников предприятия.

A.A.Studenikin

CORPORATIVE CULTURAL OF THE PERSONNEL AS ORGANIZATION ACTIVITIES FACTORS

The article touches upon issues of personal values and senses as internal determinants of corporate culture of the organization. Interrelations of corporate culture and components of value and motivation sphere are analyzed.

М.А. Казакова

ПРИНЦИПЫ, ТЕХНОЛОГИИ, ПРИЕМЫ И МЕТОДЫ СОЗДАНИЯ ИМИДЖА ОРГАНИЗАЦИИ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЛИТЕРАТУРЕ НА РУБЕЖЕ XX-XXI ВЕКОВ

В данной статье подводятся итоги теоретических исследований последней четверти XX – начала XXI веков в области создания имиджа организации. Делается неутешительный вывод о том, что современные мировые события продемонстрировали поверхностность многих российских исследований, подражающих западным наработкам, невозможность воспользоваться отечественными рекомендациями, которые представляли имидж организации как косметический ремонт некогда советской экономики. Экономический кризис показал несостоятельность старых подходов, требуя новых, здравых решений, далеких от романтического представления о

M. A. Kazakova

PRINCIPLES, TECHNOLOGY, METHODS AND TECHNIQUES OF THE EXTERNAL IMAGE OF ORGANIZATIONS

This article summarizes the theoretical studies of the last quarter of XX - beginning of the XXI century in the area of the image of the organization. Disappointing conclusion is made that the current world events have demonstrated the superficiality of many Russian studies, imitating western research, failure to take domestic advice, which represented the image of the organization as cosmetic repairs the Soviet economy. Economic crisis shows failure of the old approaches, requiring new, sensible solutions, far from the romantic notion of public relations in general and on imageology in particular.

связях с общественностью вообще, и об имиджелогии, в частности.

И.А. Хайретдинов

ЗОНАЛЬНОСТЬ И САМООРГАНИЗАЦИЯ В ВОЛНОВОЙ ГЕОХИМИИ

Влияние внеземного сложного по источникам электромагнитного поля на процессы, протекающие в недрах и на поверхности Земли подчинено закономерному периодическому проявлению во времени и в пространстве физического поля. Эти особенности процессов показаны на примере трех разного происхождения геологических объектов. Особое внимание привлекают стволые структуры сейсмической мутности и мощные взрывные процессы флюидов, рождающих необычные для геологов формы. В особенности это относится к кольцевой структуре Гуэль Эр Ришат.

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

КАЗАНСКАЯ НАУКА

Сборник статей

№1 2010

Лицензия № ТУ 16-00287 от 13.01.2010

Подписано в печать 05.03.2010

Формат 60 x 84 / 16. Печать Riso.

54 усл.печ.л. 58 уч.изд.л. Тираж 500 экз. Заказ 186.

Казанский Издательский Дом

Отпечатано с готового оригинал-макета в ООО «Компания Тирус»