

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
КАЗАНСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)**



**ТРАНСФОРМАЦИЯ ТЕНДЕНЦИЙ
РАЗВИТИЯ РЫНКА ТОВАРОВ И УСЛУГ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
И РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН
В УСЛОВИЯХ ВТО**

**МАТЕРИАЛЫ
МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ
ИНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦИИ**

19 марта 2013 года

www.kirgteu.com

УДК 339.13(470+470.41)

ББК 65.42

Т 65

Редакционная коллегия:

Артемьев А.В., к.э.н., доцент, директор;

Аксенова Н.А., к.э.н.; зам.директора по научной работе;

Ахмадеев М.Г., д.э.н., профессор, зав.кафедрой менеджмента;

Бурганов Р.А., д.э.н., профессор кафедры мировой экономики;

Быстров Г.М., к.э.н., профессор, зав.кафедрой мировой экономики;

Качалкин В.А., к.т.н., доцент, зав.кафедрой информатики и высшей математики;

Мазитова Ф.Л., к.филол.н., доцент, зав.кафедрой иностранных языков;

Отставнова С.А., к.п.н., доцент, зам.директора по учебно-воспитательной работе;

Черняк Э.В., д.ф.н., профессор кафедры гуманитарных дисциплин;

Шабанова Л.Б., д.э.н., профессор, зав.кафедрой учета, финансов и банковского дела;

Шипшова О.А., к.э.н., доцент, зав.кафедрой коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг.

Трансформация тенденций развития рынка товаров и услуг Российской Федерации и Республики Татарстан в условиях ВТО. Материалы Международной научно-практической интернет-конференции. – Казань: Казанский институт (филиал) Российского государственного торгово-экономического университета, 2013. – 593 с.

ISBN 978-5-9904627-1-7

Информрегистр 0321302083

В данный сборник включены материалы Международной научно-практической интернет-конференции «Трансформация тенденций развития рынка товаров и услуг Российской Федерации и Республики Татарстан в условиях ВТО», проходившей 19 марта 2013 г.

Содержащиеся в сборнике научные статьи и тезисы представляют интерес для научных работников, специалистов, профессорско-преподавательских кадров, аспирантов и студентов вузов экономического профиля.

ISBN 978-5-9904627-1-7

Информрегистр 0321302083

©Казанский институт (филиал) РГТЭУ, 2013

**Секция 1 АДАПТАЦИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО СЕКТОРА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И РЕСПУБЛИКИ
ТАТАРСТАН К УСЛОВИЯМ ВТО В АСПЕКТЕ
МЕЖДУНАРОДНЫХ СОПОСТАВЛЕНИЙ**

**РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СНИЖЕНИЮ РИСКОВ
ДЛЯ СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ РТ В УСЛОВИЯХ ВТО**

*Быстров Г.М., к.э.н., профессор
Казанский институт (филиал) РГТЭУ*

Вступление России в ВТО – это реакция на вызовы глобализации мировой экономики. Членство в ВТО должно стать инструментом защиты национальных интересов России на мировых рынках и мощным внешним стимулом для решения тех задач, которые нам и так нужно решать. Развитие российской экономики возможно лишь при ориентации на жесткие требования мирового рынка, на завоевание в нём своих собственных новых ниш. В политическом плане курс на присоединение к ВТО разделяют и власть, и бизнес. Имеющийся научно-технологический и кадровый потенциал России до сих пор во многом не востребован, процесс адаптации нашей страны к глобальным тенденциям научно-технологической и промышленной интеграции находится на начальной стадии. Одна из причин – запаздывание в реформировании инновационной сферы, отсутствие комплексной внешнеэкономической политики, одним из направлений которой должна стать преференциальная поддержка разработчиков и производителей конкурентных на мировом рынке технологий, наукоемких товаров и услуг. Глобальные процессы интеграции и кооперации в сфере науки, технологий и наукоемких отраслей промышленности, «новые правила игры» на мировых рынках интел-

лектуальной собственности, наукоемких товаров и услуг в значительной степени формируются ВТО. Вступление России во Всемирную торговую организацию, присоединение на взаимосогласованных условиях к торговым соглашениям, достигнутым странами-участницами этой организации за полвека, означает формальное снятие преград на пути российских товаров на мировые рынки с одновременным встречным открытием внутреннего рынка для иностранных товаропроизводителей. Прорыв на мировые рынки для российской экономики является насущной необходимостью, шагом, который способен радикально повлиять на выбор пути и возможности ее развития. В связи с этим в исследовании нуждаются вопросы качества баланса приобретений и утрат российской экономики в случае присоединения к ВТО и оптимизации деятельности предприятий в ожидании этого события.

Предполагается, с одной стороны, что присоединение будет способствовать укреплению в российской экономике рыночных механизмов свободной конкуренции товаров и услуг и, как следствие, создаст необходимые условия для интенсивного роста производительности труда. Тем самым будет дан импульс в решении кардинальных проблем реструктуризации промышленности и технологического развития, столь мучительных для российской экономики уже многие десятилетия. В конечном счете, предпринимаемые усилия направлены на повышение уровня благосостояния общества.

Вместе с тем, с другой стороны, социально-экономические последствия присоединения России к ВТО не являются равновыгодными для субъектов хозяйствования в различных отраслях экономики. Для значительной части российских предприятий, выпускающих неконкурентоспособную продукцию, вступление страны в ВТО означает неизбежность выбора: или модернизация производства или его свертывание.

Изучение регионального аспекта присоединения нашей страны к ВТО — одно из важных направлений решения этих проблем, так как регионы, где сосредоточены крупнейшие производственные предприятия, вносят огромный вклад в развитие промышленности России.

Необходимые меры государственной поддержки и защиты национальных отраслей в рамках интеграции в ВТО.

Относительно мер государственной поддержки и защиты отечественных отраслей и мероприятий по подготовке предприятий к работе в условиях открытого рынка предложения заключаются в следующем:

- срочная разработка и принятие научно обоснованной промышленной политики России, которая стала бы базой для избирательной защиты отечественных производителей, поощрения конкуренции на внутреннем рынке;
- создание государственной системы поощрения промышленного экспорта;
- создание механизмов временной государственной поддержки предприятий и регионов, особо страдающих от резко возросшего импорта;
- разработка государственной системы внешнеэкономической и правовой информации для предприятий (цены, условия торговли, механизмы разрешения споров и тому подобное);
- активизация подготовки в стране специализированных кадров, в том числе для бизнес-структур, владеющих тематикой ВТО;
- налаживание систематизированного диалога между правительственными структурами и консультативными механизмами бизнеса по ВТО;
- расширение круга полномочий отраслевых и деловых союзов, способных авторитетно представлять интересы бизнеса перед российской властью;
- подключение к отстаиванию российской позиции в переговорном процессе союзов российских деловых кругов в контактах с их партнерами за рубежом при эффективной координации всей этой деятельности.

Необходимо интенсифицировать подготовку российской экономической системы к нормативам ВТО, прежде всего, по двум направлениям. *Во-первых*, это принятие адекватного нормативам ВТО законодательства, позволяющего использовать новый арсенал торгово-экономических инструментов для защиты отечественного рынка, разработка эффективных механизмов его защиты в соответствии с требованиями нормативов ВТО. Эти нормативы хотя и ограничивают, но в принципе допускают использование мер нетарифного регулирования: антидемпинговые процедуры, экологические и санитарные нормы, технические стандарты и так далее. *Во-вторых*, следует обеспечить организацию сбора и анализ статистической и иной информации о состоянии российских рынков по отдельным товарам и услугам, а также ситуации на мировых товарных рынках, соблюдении нормативов ВТО в других странах-членах. Такая информация в полном объеме должна быть доступна не только правительству, но и предприятиям и общественности на максимально льготных условиях. Только на основе такой информации возможно использование преимущества участия в ВТО: правительству – заранее готовиться к потенциальным угрозам и вовремя принимать адекватные решения, а отдельным предприятиям – лучше понимать возможности отстаивания своих интересов через правила ВТО. Финансирование этой работы, а также подготовку и переподготовку кадров адекватной квалификации для работы в новых условиях могли бы взять на себя, помимо государства, Торгово-промышленная палата России, Российский союз промышленников и предпринимателей, отраслевые союзы экспортеров, ассоциации производителей и потребителей, Межбанковская валютная биржа и другие организации.

Рекомендации в отношении учёта рисков для аграрного сектора РТ в условиях ВТО.

Производственные показатели развития *аграрной отрасли* Татарстана – одни из самых высоких в России. В настоящее время население Татарстана обеспечено, в основном, собственными продуктами питания. Однако сельское хозяйство республики объективно не может выдержать конкуренцию с

европейскими странами, в первую очередь, в силу несопоставимости биоклиматических условий (Татарстан находится в зоне рискованного земледелия: биоклиматический индекс в 2,5 раза ниже, чем в странах – основных поставщиках сельскохозяйственной продукции), изношенности машинно-тракторного парка. Существующая система господдержки неэффективна и не стимулирует его развитие. Необходимы земельная реформа, развитие кредитования и страхования в аграрном секторе, оптимизация государственной поддержки.

Для решения данного вопроса необходимо принятие следующих мер на государственном уровне по защите отечественного товаропроизводителя:

- восстановить паритет цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию и услуги, предоставляемые АПК;
- реорганизовать систему заготовок на основе более тесного взаимодействия сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий путем развития кооперации и агропромышленной интеграции;
- изыскать дополнительные средства для предоставления единовременных целевых льготных кредитов на длительный срок для погашения просроченных задолженностей, а также на финансирование сезонных затрат и разработать механизмы другой временной поддержки регионов на базе зарубежных аналогов;
- развивать лизинговые схемы поддержки АПК как из республиканского, так и федерального бюджетов;
- для государственной поддержки аграрного сектора использовать целевые компенсационные сборы, акцизы, налоги с продаж, импортные пошлины, что позволит перераспределить в пользу АПК часть прибыли посреднических фирм;
- привести в соответствие к нормам и правилам ВТО сферу стандартизации и сертификации.

- изучить международные стандарты на сельскохозяйственную продукцию и привести качество выпускаемой сельскохозяйственной продукции к уровню требований ВТО;
- создать условия для разработки новых технологий.

Рекомендации в отношении учёта рисков для нефтедобывающего сектора РФ в условиях ВТО.

В последнее время в обществе значительно возрос интерес к проблемам топливно-сырьевых отраслей российской экономики, в том числе ее нефтяного сектора. И это закономерно: с развитием данной наиболее конкурентоспособной составляющей промышленного комплекса в среднесрочной перспективе во многом будут связаны не только успех реформ, но и стабильность всей хозяйственной жизни страны.

Нефтедобывающий комплекс обеспечивает в последние годы высокие и растущие масштабы участия в формировании совокупных результатов в функционирования экономики страны. В этой связи хотелось бы отметить следующие четыре обстоятельства. Во-первых, отрасль устойчиво обеспечивает внутренние потребности страны в энергоресурсах.

Во-вторых, очевиден значительный ее вклад в формирование валютных ресурсов страны на основе экспорта нефти и продуктов ее переработки.

В-третьих, нефтяная промышленность превратилась в один из главных доходобразующих секторов, обеспечивающих крупные налоговые поступления в бюджет. Высокие цены на нефть и нефтепродукты на мировых рынках привели к повышению доли отрасли в формировании прибыли национальной экономики.

Наконец, в-четвертых, отрасль демонстрирует наиболее высокие в нашей экономике темпы инвестиционного подъема, мультиплицируя к тому же высокую деловую и инвестиционную активность в других сферах производства.

Все активнее развивается взаимное сотрудничество с зарубежными странами в сфере экспорта и импорта нефтяной продукции и высокотехноло-

гичного оборудования. Сдерживается данное развитие только ограничениями, вводимыми государством. Особенно актуальной эта проблема становится сейчас, когда страна практически стоит на пороге вступления в ВТО, и участие в данной организации может принести огромные выгоды для предприятий нефтедобывающего комплекса.

В данном контексте, очевидно, что создание благоприятного инвестиционно-предпринимательского климата в нефтяном секторе должно связываться с совершенствованием механизмов правового, административного и экономического регулирования его хозяйственной жизни.

Активность нефтяного сектора будет во многом зависеть от отраслевых факторов, на которых в данном случае хотелось бы сделать особый акцент. Среди них, прежде всего, следует выделить совершенствование налогового регулирования. В настоящее время в стране действует неэффективная налоговая система, элементы которой устанавливались без должных экономических обоснований.

Налоги не учитывают индивидуальных особенностей разрабатываемых месторождений, их прибыльность. Как следствие, современный налоговый режим не стимулирует, а в ряде случаев сдерживает развитие нефтяной промышленности. Это в частности касается налога на добычу полезных ископаемых.

В связи с этим, необходимо дальнейшее совершенствование режима налогообложения в направлении создания эффективного механизма платежей за пользование природными ресурсами на основе разработки по каждому месторождению соответствующих «индивидуализированных» нормативов. Естественным образом это потребует проведения объективной оценки месторождений, соответственно – значительных временных и финансовых затрат. Однако именно на этом пути появиться возможность не только для более полного извлечения сырья, но и для увеличения инвестиционно-финансовых возможностей нефтедобывающей промышленности. Более справедливое распределение сверхприбыли от добычи нефти между предприятиями и государством на

принципах прозрачности обеспечит улучшение и стабилизацию условий расширенного воспроизводства на предприятиях, одновременно способствуя увеличению поступлений в бюджет.

Помимо усовершенствования налоговой базы государства в области нефти и газа, особый вклад региональной составляющей в устойчивое развитие нефтегазодобывающей отрасли, безусловно, зависит от государственной минерально-сырьевой политики. Государственной власти республики необходимо выявить и начать разрабатывать альтернативные виды топлива, вводить в производство высокотехнологичное оборудование.

Это необходимо для того, чтобы в результате вступления России в ВТО Республика Татарстан могла оставаться конкурентоспособной по сравнению с отечественными и зарубежными компаниями на мировом рынке в новых для нее условиях.

В настоящий момент относительно низкие внутренние тарифы не позволяют отечественной нефтяной отрасли компенсировать такие существенные недостатки, как высокая степень износа оборудования и технологическое отставание от иностранных конкурентов. Их отмена, безусловно, обострит накопившиеся в экономике проблемы, однако решение последних лежит не в области энергетической политики, а в области структурных реформ экономики и технической модернизации. Обострение конкуренции для внутренних предприятий неизбежно приведет к сокращению числа российских предприятий, а, следовательно, и к снижению промышленного спроса на энергоресурсы. Тем не менее, рост внутренних цен поможет компенсировать убытки от снижения внутреннего промышленного спроса.

Значительное снижение или отмена экспортных пошлин на всю продукцию, в том числе и на нефть даст возможность нефтедобывающему комплексу повысить свои доходы. Хотя, возможен такой вариант, что снижение поступлений в бюджет от экспортных пошлин Правительство РФ попытается компенсировать увеличением налоговой нагрузки на добычу нефти.

Таблица 1

**Основные результаты исследования для нефтехимического комплекса
Татарстана**

Проблемы нефтехимического комплекса Татарстана, связанные с вступлением России в ВТО	Предложения по снижению отрицательных последствий вступления РФ в ВТО	
	известные	авторские
1	2	3
1. Несбалансированная промышленная и внешнеторговая политика развития нефтехимического комплекса в условиях присоединения России к ВТО.	1. Государственное регулирование цен естественных монополий в интересах отечественных товаропроизводителей 2. Государственная политика стимулирования экспорта нефтехимической продукции. 3. Взвешенная государственная таможенно-тарифная политика по защите нефтехимического комплекса с учетом всех элементов формирующих затраты на производство и реализацию нефтехимической продукции на внутреннем и на мировом рынках. 4. Селективная таможенно-тарифная и нетарифная поддержка определенных подотраслей нефтехимии	1. Скоординировать промышленную, внешнеторговую и таможенно-тарифную политику развития нефтехимического комплекса России. 2. Применять технологию программирования развития отрасли с учетом региональных особенностей положения нефтехимических предприятий.
2. Недостаточный уровень конкурентоспособности нефтехимического комплекса	1. Государственная промышленная политика привлечения иностранных инвестиций в отрасль нефтехимии. 2. Государственная инновационная политика, модернизация и обновление технологий отрасли	1. Провести всесторонние исследования факторов и условий определяющих конкурентоспособность нефтехимической отрасли и её продукции в Татарстане, принимая во внимание межотраслевые связи и уровень затрат по всей цепочке формирования цен на нефтехимическую продукцию.

Продолжение Табл. 1

1	2	3
		2. Провести сравнительный анализ по окупаемости привлечения инновационных технологий в нефтехимическую отрасль Татарстана из различных зарубежных источников. 3. Сформировать при поддержке правительства Татарстана программу структурных и организационных преобразований отрасли нефтехимии. 4. Определить ориентиры и этапы создания совместных производств с иностранными партнерами, а также проведение совместных исследований повышения конкурентоспособности нефтехимической отрасли и её продукции в Татарстане.

В заключение хотелось бы сказать, что предстоящее вступление России в ВТО поднимет ее на совершенно новый уровень развития, что гарантированно повлечет за собой значительные изменения, как во всей российской экономике, так и в отдельных отраслях промышленности. Возникновение нового торгового режима для России сможет вывести нашу страну на новый виток развития. Но это возможно лишь в случае скоординированной работы государственных органов, крупных компаний и отдельных предприятий.

ПРОБЛЕМЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ БАРЬЕРОВ В ОБЛАСТИ АВТОМОБИЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК В ЕВРАЗЭС В УСЛОВИЯХ ВТО

Быстров Г.М., к.э.н., профессор

Казанский институт (филиал) РГТЭУ

Ситуация, сложившаяся в настоящее время в области транспорта в ЕврАзЭС в настоящее время далека от идеальной. Вместо стимула торговли и экономического роста процесс транспортировки сам превращается в торговый барьер в рамках ЕврАзЭС и между Содружеством и третьими странами, в первую очередь Европейским Союзом. Доля транспортных издержек в цене товаров доходит до 15-20%, в то время как в Европейском Союзе это значение не превышает 7-8%. В целях продвижения интеграционных процессов в конкретных направлениях и консолидации Содружества в качестве эффективного регионального экономического объединения необходимо безотлагательно сделать шаги в направлении преодоления трудных, но вполне разрешимых совместными усилиями проблем для обеспечения взаимовыгодных условий функционирования транспортного сектора и задействования этого мощного фактора стимулирования производства и роста общественного благосостояния в странах ЕврАзЭС. Речь в первую очередь идет о комплексе мер, снижающих транспортную составляющую в затратах, и о снятии еще имеющихся барьеров в этой сфере.

Гармонизированное законодательство, унифицированные технические стандарты, устранение таможенных и иных барьеров, отмена разрешительной системы при осуществлении автомобильных перевозок позволят существенно повысить объемы перемещаемых товаров и на этой основе существенно увеличить доходы от транспорта.

Важнейшим эффектом при реализации этих мер станет повышение эффективности международных автомобильных перевозок, внешней торговли и туризма в целом. По расчетам отечественных экспертов, поступления от на-

ращивания объемов перевозок перекроют потери от снижения тарифов, а использование уникальных транспортных возможностей стран ЕврАзЭС на направлениях евроазиатских транспортных связей «ВОСТОК-ЗАПАД» и «СЕВЕР-ЮГ» позволит вместо ежегодно зарабатываемых чуть более 1 млрд. долларов достичь объема поступлений в 10-15 млрд. долларов.

В настоящее время в государствах-участниках ЕврАзЭС все еще существуют серьезные пробелы в транспортном законодательстве. В ряде государств законодательные акты бывшего СССР (уставы, положения, правила) оставались законодательной основой работы автомобильного транспорта, несмотря на то, что все эти документы безнадежно устарели.

Основой законодательства стран ЕврАзЭС в области автомобильного транспорта являются Уставы, а также соответствующие законы о государственном регулировании автотранспортной деятельности. Кроме этого, ряд мер, направленных на регулирование автотранспортного сектора заложен в горизонтальной законодательной базе (гражданские, налоговые, таможенные, земельные кодексы, законы об иностранных инвестициях, и др.), а также в специфических нормативных правовых актах (Положения о сертификации и лицензировании др.).

Несмотря на общие корни, лежащие в автотранспортном законодательстве СССР, законодательная и нормативная правовая база стран ЕврАзЭС характеризуются существенными различиями в регулировании использования автомобильных дорог и отдельных видов автотранспортной деятельности.

Анализ законодательных и нормативных правовых актов государств-участников ЕврАзЭС выявил 5 групп основных различий (2 горизонтальных и 2 секторальных) в области регулирования автотранспортной деятельности:

- 1) различные уровни налогообложения и валютного регулирования поставщиков автотранспортных и экспедиторских услуг;
- 2) сохраняющиеся различия в процедурах таможенного оформления грузов, перевозимых автомобильным транспортом;

- 3) несовместимые системы дорожных налогов и сборов;
- 4) различия в регулировании доступа на рынок автотранспортных и экспедиторских услуг (включая допуск к профессии и государственное регулирование);
- 5) технические стандарты.

Первая группа различий обусловлена различными ставками налогов на добавленную стоимость и прибыль, предусмотренными налоговыми кодексами государств-участников ЕврАзЭС. При прочих равных условиях выигрывают поставщики автотранспортных услуг тех стран ЕврАзЭС, где эффективная ставка налогов является более низкой. Различия в валютном регулировании определялись нескоординированной до настоящего времени политикой в валютной сфере, незавершенностью процесса организации интегрированного валютного рынка, а также внутренней неконвертируемостью ряда национальных валют Содружества.

Вторая группа включает различия в процедурах отдельных стран ЕврАзЭС по таможенному оформлению грузов, перевозимых автомобильным транспортом, несмотря на переход к завершающему этапу создания зоны свободной торговли (решения Ялтинского саммита СНГ, 2003 г.). В первую очередь это касается сроков прохождения таможенных процедур, процедур досмотра транзитных грузов. На отсутствие гармонизированных норм оказывает влияние также и то, что ряд государств ЕврАзЭС не присоединился к Конвенции по гармонизации и упрощению таможенных процедур (Киото, 18.05.73 г., в редакции 1999 г.), а из числа присоединившихся стран не все привели свои нормы и процедуры в соответствие с положениями данной Конвенции.

Третья группа несоответствий связана с закрепленными в законодательстве и нормативных правовых актах стран ЕврАзЭС мерами, предусматривающими порядок, форму и ставки взимания дорожных сборов, а также различными подходами по развитию сети платных автомобильных дорог.

Наибольшими различиями характеризуются действующие в отдельных странах ЕврАзЭС системы дорожных сборов.

В частности:

- в Российской Федерации дорожные сборы (за исключением местных – подлежащих отмене) отсутствуют (таким образом, действуют режим наибольшего благоприятствования и национальный режим).
- в Республике Казахстан в соответствии с Правилами проезда автотранспортных средств по территории Республики Казахстан и выдачи разрешительных документов, утвержденными постановлением Правительства Республики Казахстан от 19 января 2002 года № 62 ставка сбора за проезд автотранспортных средств по территории Республики Казахстан равна следующим показателям:
 - за выезд с территории Республики Казахстан отечественных автотранспортных средств, осуществляющих перевозку пассажиров и грузов в международном сообщении – **2 месячным расчетным показателям;**
 - за выезд с территории Республики Казахстан отечественных автотранспортных средств, осуществляющих перевозку пассажиров и багажа в международном сообщении на регулярной основе, с получением, согласно международным договорам Республики Казахстан, иностранного разрешения на один календарный год – **10 месячным расчетным показателям;**
 - за въезд (выезд) на территорию (с территории) Республики Казахстан иностранных автотранспортных средств, осуществляющих перевозку пассажиров и багажа в международном сообщении на нерегулярной основе, транзит по территории Республики Казахстан иностранных автотранспортных средств, осуществляющих перевозку пассажиров и грузов в международном сообщении – **10 месячным расчетным показателям.**

- в Кыргызской Республике в соответствии с Постановлением Законодательного Собрания Жогорку Кенеша № 609-П от 08 февраля 2002 года «Об утверждении Порядка взимания и распределения сборов за проезд транспортных средств по искусственным сооружениям на автомобильных дорогах общего пользования и Размеров взимаемых сборов за проезд транспортных средств по искусственным сооружениям на автомобильных дорогах общего пользования», размеры сборов за проезд транспортных средств по искусственным сооружениям на автомобильных дорогах общего пользования **с владельцев транспортных средств иностранных государств взимаются по повышенным ставкам**, устанавливаемым Министерством транспорта и коммуникаций Кыргызской Республики по согласованию с Государственной комиссией при Правительстве Кыргызской Республики по антимонопольной политике. От взимания дорожных сборов освобождены страны, с которыми Кыргызская Республика заключила двусторонние соглашения о международном автомобильном сообщении.
- в Республике Беларусь дорожные сборы и плата за транзит взимается в соответствии с Законом РБ № 3738-ХИ от 13 апреля 1995 г. «О сборе за проезд автотранспортных средств по автомобильным дорогам общего пользования», Законом РБ от 29 декабря 2001 г. «О дорожных фондах в Республике Беларусь», Постановлением Кабинета Министров № 338 от 29 июня 1995г. «О ставках сбора за проезд по автомобильным дорогам общего пользования». Однако сборы за проезд по дорогам общего пользования не распространяются на автотранспортные средства иностранных государств, с которыми заключены двусторонние межправительственные соглашения, предусматривающие освобождение от налогов и сборов, связанных с использованием или содержанием автомобильных дорог на условиях взаимности.

В странах ЕврАзЭС отсутствуют законы о платных дорогах. Лишь в Республике Беларусь в рамочном порядке предусматриваются меры в отношении платных дорог.

Очевидно, что существующая несогласованная практика в отношении взимания платы за проезд, въезд, транзит, пребывание автотранспортных средств является источником барьеров на автомобильном транспорте, противоречит принципам режима наибольшего благоприятствования и национального режима в рамках ЕврАзЭС и отрицательно сказывается на стоимости перевозимых внешнеторговых грузов, а также их конкурентоспособности на зарубежных рынках. Отсутствие базовых законов о платной инфраструктуре (в т.ч. автомобильных дорогах) препятствует проведению согласованной в рамках ЕврАзЭС дорожной политики, в т.ч. и по развитию международных транспортных коридоров.

К *четвертой группе* различий в сфере автотранспортной деятельности стран относятся меры, регулирующие доступ на рынок. К ним относятся:

- критерии и процедуры лицензирования;
- регулирование доступа иностранных инвестиций, в том числе портфельных через право владения (полностью или частично) долей в уставном капитале автотранспортных предприятий и смежных (например, транспортно-экспедиторских) организаций;
- ограничения доступа иностранных автотранспортных средств к национальной грузовой базе, особенно в сфере каботажных перевозок;
- допуск к профессии, т.е. меры в отношении возможности иностранным гражданам быть водителями автотранспортных средств, а также занимать ключевые посты в руководящих органах автотранспортных организаций;
- меры в отношении доступа к рынку иностранных автотранспортных предприятий через филиалы и представительства.

Часть из перечисленных мер закреплена в горизонтальном законодательстве, включая законы об иностранных инвестициях, а также о порядке въезда и пребывания на территории страны иностранных граждан и др. В ряде случаев меры (либеральные или ограничительные) прописаны в базовых законах о транспорте или автотранспортной деятельности.

В Республике Беларусь в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 19 октября 1999 г. № 614 «О защите национального рынка транспортно-экспедиционных услуг» устанавливается, что:

- нерезиденты Республики Беларусь осуществляют на территории Республики Беларусь транспортно-экспедиционную деятельность (при импорте грузов) при условии открытия ими в установленном порядке в республике представительства и получения лицензии на этот вид деятельности;
- транспортно-экспедиционная деятельность при экспорте грузов осуществляется резидентами Республики Беларусь.

Практически во всех законодательных и нормативных правовых актах государств Содружества введен запрет на перевозку иностранными автотранспортными средствами грузов между пунктами расположенными на территории национальной территории.

В большинстве государств средствами лицензирования ограничивается оказание услуг через филиалы, отделения и представительства.

Некоторые ограничения содержатся в готовящихся проектах законодательных актов, регулирующих сектор автомобильного транспорта. Так, в Концепции проекта федерального закона Российской Федерации «Об автомобильном транспорте и основах автотранспортной деятельности в Российской Федерации» (проект Минтранса России на конец 2003 г.) содержится предложение о закреплении следующей меры: «...право на получение лицензии имеют российские граждане, а также российские организации, доля иностранного участия в уставном капитале которых не превышает 20%, руководителями являются российские граждане, а в штатной численности работни-

ков российские граждане составляют не менее 75%, при этом водители должны быть только гражданами России...»

Применительно к последнему примеру следует отметить, что предложения о введении подобных мер противоречат духу и букве многосторонних Соглашений ЕврАзЭС, носят деструктивный и дезинтеграционный характер, свидетельствуют о возможном появлении новых барьеров на рынке автомобильных перевозок.

К *пятой группе* несоответствий относятся различные меры в отношении регулирования стандартов. Это связано как с тем, что лишь часть стран ЕврАзЭС перешла на международные нормы в области технического регулирования, так и с тем, что законодательство стран ЕврАзЭС остается лишь в малой степени гармонизированным с важнейшими международными нормами в области автомобильного транспорта.

Ключевыми сферами, где необходимы, но в значительной части случаев пока отсутствуют, гармонизированные законодательство и нормативная правовая база являются сферы регулирования выбросов и шума (в большинстве стран ЕврАзЭС до сих пор используются стандарты СССР), перевозок опасных грузов, а также весов и габаритов.

Несмотря на то, что страны ЕврАзЭС в основном привели положения национального законодательства по весам и габаритам к общему знаменателю, представляющему собой соответствующее многостороннее Соглашение СНГ, остаются негармонизированными ставки сборов и отдельные аспекты процедуры выдачи спецразрешений при превышении максимально допустимых значений весов и габаритов.

Наибольшей несогласованностью характеризуются меры, затрагивающие перевозку опасных грузов. Лишь половина государств-участников СНГ присоединилась к Соглашению ДОПОГ, принятому под эгидой ЕЭК ООН, поэтому лишь 6 государств предпринимали шаги по гармонизации национальных норм регулирования с международными. В остальных странах СНГ регулирование осуществлялось либо на основании нормативной базы СССР,

либо на основе самобытных национальных законов. Остается негармонизированным также перечень относимых к опасным грузов, что также создает многочисленные барьеры при их перевозке.

Из анализа законодательных и нормативных правовых актов Содружества в области автотранспортной деятельности следует три очевидных вывода:

1. Негармонизированные законодательство и нормативные правовые акты государств-участников СНГ в области автотранспортной деятельности создают целую гамму барьеров – фискальных, трансграничных, технических и административных.
2. В законодательной и нормативной базе государств-участников СНГ существуют очевидные пробелы, заполнение которых в условиях развития интеграционных процессов и формирования общего транспортного пространства должно происходить на унифицированной основе, в т.ч. на базе принимаемых Межпарламентской Ассамблеей СНГ модельных законопроектов.
3. Важнейшим направлением совершенствования законодательных и нормативных правовых актов стран СНГ в области транспорта является их гармонизация с многосторонними Соглашениями и Конвенциями, принятыми в рамках СНГ и международных организаций, в первую очередь, ЕЭК ООН.

Либерализация доступа к рынку автомобильных перевозок – ключевой элемент последовательного движения в направлении свободного перемещения услуг между государствами-участниками Сообщества. Более широкий доступ к рынку автотранспортных услуг будет содействовать повышению эффективности его функционирования и снижению транспортных издержек торговли и потребителей в целом. Более широкий доступ перевозчиков из государств-участников Сообщества к грузовой базе должен обеспечиваться:

- 1) трансгранично – т.е. через возможность перевозчика из одного государства-участника везти груз в любое другое государство-участник ЕврАзЭС;
- 2) через свободу «потребления за рубежом», т.е. свободную возможность для любого физического или юридического лица из одного государства-участника Сообщества зафрахтовать автотранспортное средство из другого государства-участника для осуществления перевозки по территории остальных государств-участников Соглашения;
- 3) через коммерческое присутствие, т.е. свободную возможность для юридических и физических лиц из одного государства-участника ЕврАзЭС учредить автотранспортную компанию на территории любого другого государства-участника, ее регистрацию по национальному законодательству (включая регистрацию автотранспортных средств);
- 4) через присутствие физических лиц, т.е. свободную возможность для граждан из одного государства-участника ЕврАзЭС наниматься на работу (в качестве ключевого персонала и водителей) в автотранспортные компании других государств-участников Соглашения. Другим аспектом расширения доступа физических лиц является возможность свободно заниматься автотранспортной деятельностью в качестве индивидуального предпринимателя.

Либерализация доступа к рынку автотранспортных услуг подразумевает проведение согласованной, а впоследствии, единой конкурентной политики, предусматривающей создание сопоставимых, а впоследствии, равных условий для автотранспортной деятельности в государствах-участниках и предотвращение случаев использования антиконкурентной практики.

Обеспечение национального режима в отношении учреждения и деятельности автотранспортных компаний. В целях свободного перемещения услуг и капиталов, государства Сообщества должны предоставить друг другу

на равной основе при соблюдении национального законодательства и иных нормативных правовых актов, действующих в каждом государстве-участнике Соглашения, режим не менее благоприятный, чем режим, предоставляемый национальным юридическим и физическим лицам, в отношении условий, касающихся учреждения автотранспортных компаний на своих территориях.

В контексте общего процесса либерализации капиталовложений в рамках ЕврАзЭС должны быть отменены ограничения на вложение капитала, происходящего из одних государств-участников в автотранспортные компании, учрежденные (учреждаемые) в других государствах-участниках Сообщества, вне зависимости от того являются ли эти инвестиции прямыми или портфельными.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АПК РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

Луговнина С.М., к.э.н., доцент

Поволжский государственный технологический университет (г. Йошкар-Ола)

Сегодня в условиях интеграции мирового сообщества вопросы инвестиционной активности и эффективности инвестиций становятся в один ряд с вопросами стратегической безопасности государства. Особенно это актуально сейчас, когда российская экономика стоит на этапе вступления в ВТО. Агропромышленный комплекс относится к отраслям, от которых зависит экономическая безопасность России. Открытие границ неизбежно отразится на всех регионах Российской Федерации, которые ориентированы на развитие АПК. Проблема взаимоотношений российских отраслей и регионов с иностранными участниками рынка сегодня волнует всех, кто занимается инве-

стированием в сельское хозяйство и переработку. Острым остается вопрос о структуре инвестиций и соответствия развития отрасли АПК Республики Татарстан требованиям мирового сообщества.

Структура инвестиций в основной капитал Республики Татарстан по отраслям экономики за 2010 год представлена на рис. 1. На нем показано, как инвестиционные средства распределялись между отраслями экономики Республики Татарстан. Данные свидетельствуют, что наибольшая доля инвестиций в 2010 г. направляется на обрабатывающее производство, затем идут транспорт и связь, далее операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг. Наименьшую долю в структуре инвестиций за 2010 год составляют рыболовство, рыбоводство и финансовая деятельность, что составляет 0,001% и 0,6% соответственно.

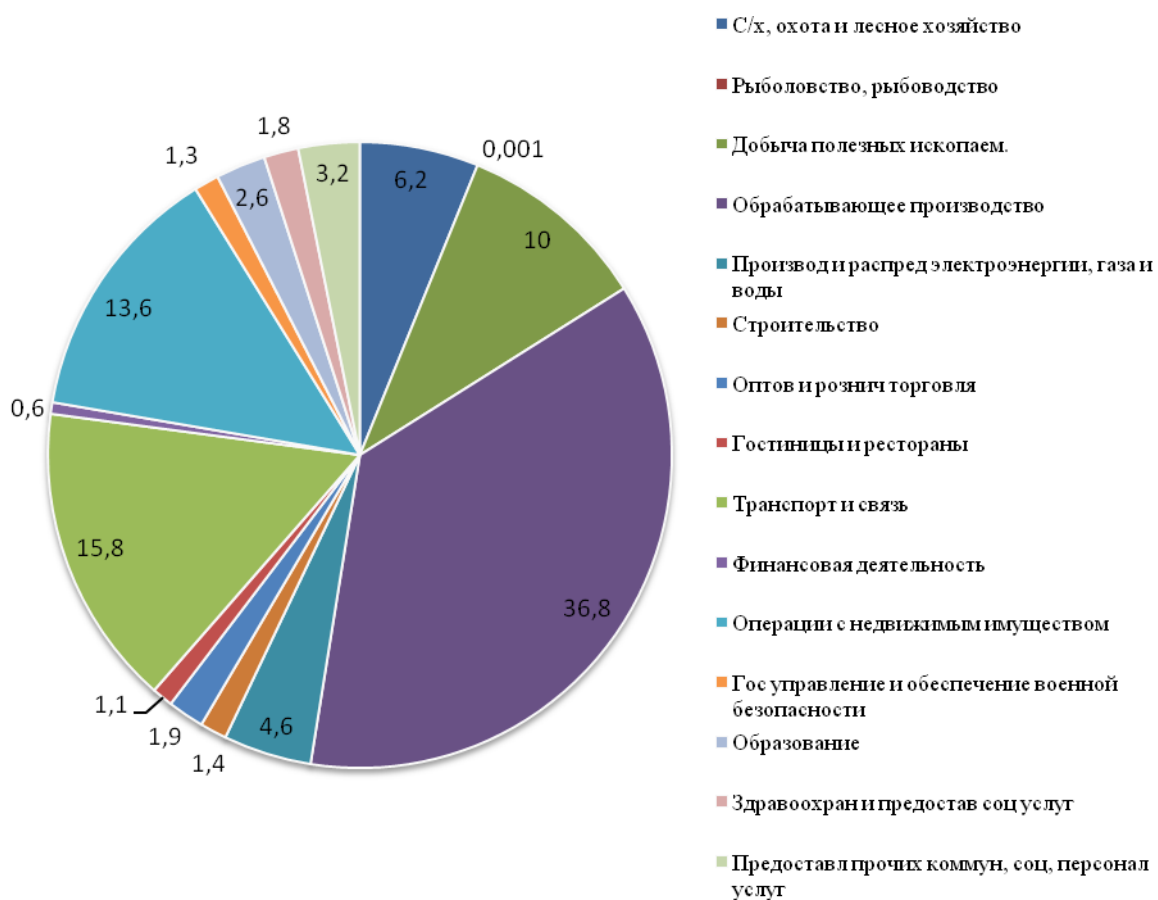


Рис. 1. Структура инвестиций в основной капитал Республики Татарстан в 2010 году.

Если рассматривать структуру инвестиций в динамике за 2005-2010 гг., можно отметить увеличение доли средств направляемых в обрабатывающее производство с 19% в 2005г. до 36,8% в 2010г. Снижаются расходы на транспорт и связь с 21,2% в 2005г. до 15,8% в 2010г. В целом, можно отметить, что доля инвестирования практически по всем видам отраслей остается на одном уровне. Также заметим, что доля инвестирования отрасли рыболовства и рыбобоводства занимает наименьшую долю в структуре инвестирования в основной капитал за рассмотренный период времени 2005-2010 года.

Таблица 1

Использование инвестиций в основной капитал республики Татарстан за период 2000-2010 гг. (в действующих ценах)

Показатели	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1. Инвестиции в основной капитал (млн. руб.)	99552	139361	160606	214558	268647	277573	306020
- в том числе АПК (млн. руб.)	5190,3	5217,8	13798,9	26881,6	16585,3	16801,8	19035,1
2. Динамика инвестиций (к предыдущему году)	1	1,40	1,15	1,34	1,25	1,03	1,10
- в АПК (к предыдущему году)	1	1,01	2,64	1,95	0,62	1,01	1,13
3. Доля инвестиций в основной капитал АПК (в % к общему объему инвестиций)	5,21	3,74	8,59	12,53	6,17	6,05	6,22

Как инвестиционные средства распределялись между отраслями экономики Республики Татарстан, мы можем видеть в таблице 2. Объем инвестиций в основной капитал на протяжении 2005-2012 гг. вырос более, чем в 3 раза, что равно 206468 млн. р. в денежном выражении. На протяжении всего периода темпы роста валового объема инвестиций в основной капитал имели положительное значение. Наиболее интенсивный прирост инвестиций в основной капитал наблюдался в 2004, 2005 и 2007 гг. Самое существенное снижение инвестиционных вложений (на 3%) пришлось на мировой экономический кризис 2009 г.

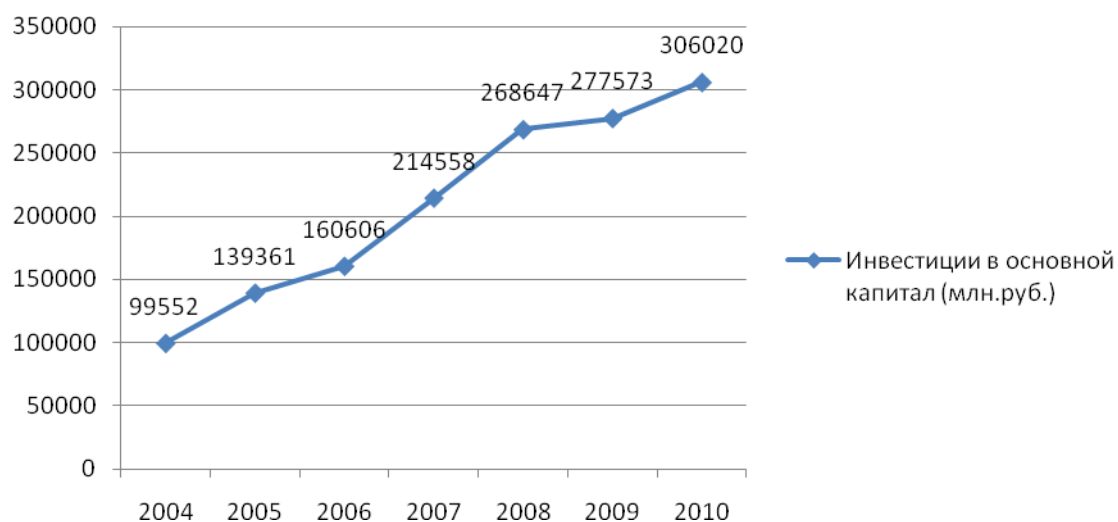


Рис. 2. Динамика инвестиций в основной капитал в 2005-2010 гг.

Инвестиции в агропромышленный комплекс за весь период 2005-2010 гг. находятся не на высоком уровне. Доля вложений в сектор АПК за все время оставалось практически на одном уровне 5-7%, наибольшая доля АПК в структуре инвестиций в основной капитал прилась на 2006, 2007 годы. Приоритет развития сельскохозяйственной отрасли остается низким, а средства, выделяемые на ее развития, являются недостаточными (рис. 3).

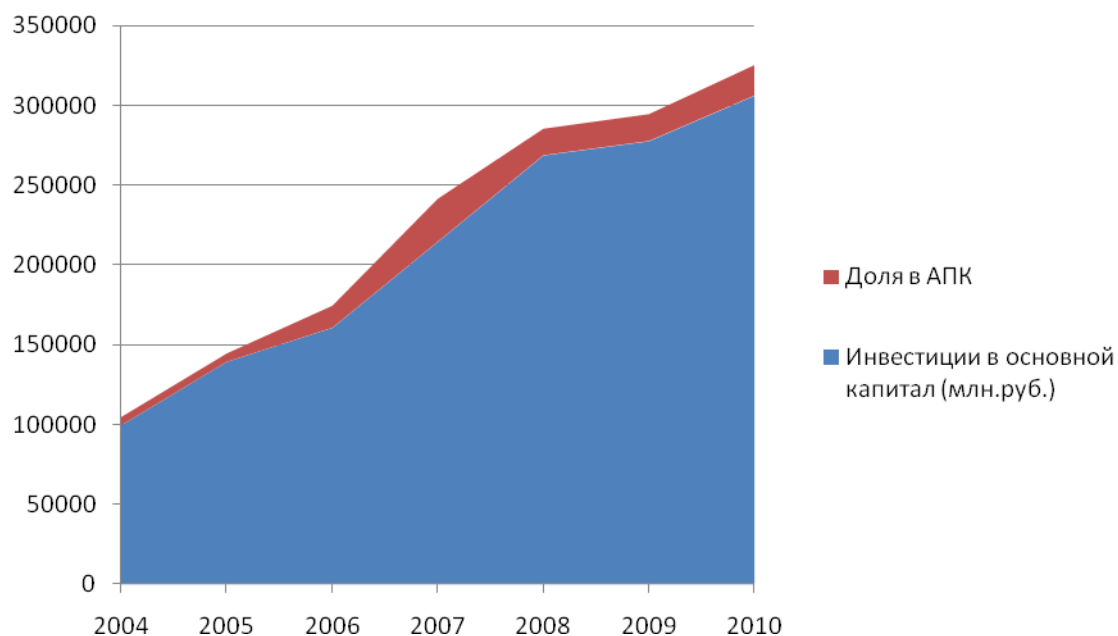


Рис. 3. Удельный вес инвестиций в АПК в общем объеме инвестиций в основной капитал.

Динамика темпов роста инвестиционных вложений в АПК нестабильна (рис. 4).

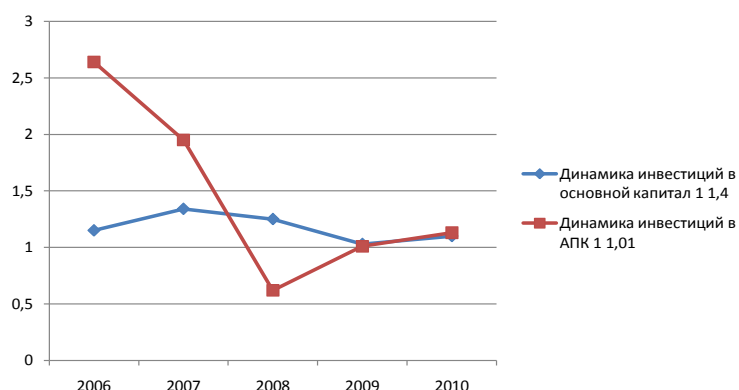


Рис. 4. Соотношение темпов роста валовых инвестиций в основной капитал и инвестиций в АПК.

Таблица 3

Структура инвестиций в основной капитал АПК Республики Татарстан за счет всех источников финансирования (в %)

Показатели	Г О Д Ы										
	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Всего по предприятиям и организациям АПК	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе:											
1. Собственные средства	59,6	55,3	52,5	48,6	45,7	47,1	49,9	47,9	36	39,4	43,5
2. Привлеченные средства	40,4	44,7	47,5	51,4	54,3	52,9	50,1	52,1	64	60,6	56,5
из них:											
кредиты банков	7,9	8,6	8,4	8,4	12,1	21,9	19,1	25,6	31,5	18,3	4,2
заемные средства др. организаций	1,8	2	2,8	2,7	5,1	4,5	5,2	4,1	6,9	3	5,2
бюджетные средства	16,5	19,5	22,6	26,3	29	18,3	13,4	12,7	20,5	20,4	18,5
из них:											
Федеральный бюджет	0,8	4,4	9,1	13,1	12	3,8	3,8	4,4	13,1	8,2	9
Бюджеты субъектов РФ	14,7	8,1	13,3	12,5	16,7	14	9	7,9	7,2	11,7	9,3

Рассматривая структуру инвестиций по формам финансирования в динамике за 2000-2011 гг., можно сказать, что, в целом, доля привлеченных средств организации увеличиваются, наибольшая доля рассматривается в 2009, что связано с экономическим кризисом. В 2011 году преобладает доля привлеченных средств организаций. В целом можно сказать, что доля привлеченных средств превышает собственные средства за период 2004-2011 года, с 2000 по 2003 год в республике доля собственных средств была выше, что свидетельствовало о хорошем развитии предприятий.

Таблица 4

***Технологическая структура инвестиций в основной капитал
Республики Татарстан***

Показатели	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Инвестиции в основной капитал по республике (в %)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе:										
жилища	13,3	18,6	17,9	13,4	10,4	16,3	19,4	15,2	15,8	18,2
здания (кроме жилых) и сооружения	38,3	41,4	43,3	47,6	34,7	37,0	41,9	49,5	44,4	43,4
машины, оборудование и транспортные средства	32,8	29,9	32,2	33,4	48,7	38,1	30,7	29,8	34,9	31,6
прочие	15,6	10,1	6,6	5,6	6,2	8,6	8	5,5	4,9	6,8
из них										
рабочий продуктивный скот	0,4	0,4	0,8	1,0	0,8	0,9	0,5	0,5	0,6	1,1

По данным таблицы 4 можно сказать, что в течение всего отслеживаемого периода 2002-2011 наибольшую долю инвестиций занимали и занимают средства, вложенные в здания и сооружения 34,7-49,5%. Инвестиции в машины, оборудование и транспортные средства в среднем за весь рассматриваемый период в среднем составляют 34,2% от общей суммы вложений в основной капитал. В динамике инвестиций в прочие капитальные работы и затраты прослеживается существенный спад за весь период. Доля инвестиций в жилища в 2011 году выросла по сравнению с 2000, но за рассмотренный промежуток времени варьировалась, то увеличиваясь, то снижаясь.

Таблица 5

**Износ основных фондов
в сельском хозяйстве и обрабатывающих предприятиях АПК
(в % от балансовой стоимости)**

годы	Отрасли АПК	
	сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	обрабатывающие производства
2000	42,4	Нет информации
2001	42,3	
2002	42,2	
2003	41,1	
2004	38,9	
2005	36,6	44,3
2006	28,2	43,2
2007	18,7	41
2008	20,3	39,9
2009	23,1	40,7
2010	23,2	42,8

За анализируемый период заметна положительная тенденция снижения износа основных фондов по отраслям сельского хозяйства и обрабатывающей промышленности. На конец 2010 года износ основных фондов по сельскому хозяйству составил 23,2%, а по обрабатывающей промышленности коэффициент равен 42,8% (Табл. 5).

Таблица 6

**Стоимость и износ основных фондов Республики Татарстан
за 2000-2011 гг.**

Год	Основные фонды Республики Татарстан	
	стоимость, млн. руб.	износ, %
2000	503844	42,1
2001	564012	45,3
2002	681153	45,3
2003	854943	44,1
2004	929381	42,4
2005	1090879	41,9
2006	1236737	42,6
2007	1586177	50,2
2008	1802843	50,5
2009	2132421	51,1
2010	2526863	44,5

Динамика износа основных фондов республики Татарстан представлена на рис. 5 и в Табл. 6.

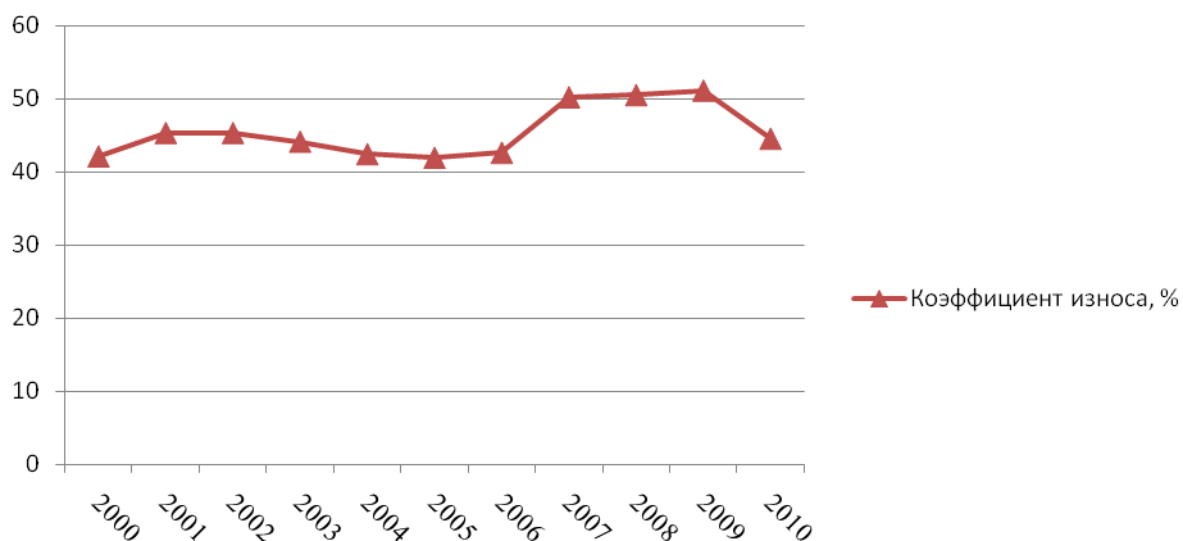


Рис. 5. Динамика износа основных фондов Республики Татарстан.

По результатам анализа можно сказать, что коэффициент износа основных фондов имеет неоднозначную тенденцию. С 2000 г. по 2006 г. коэффициент износа практически не изменяется. Но с 2007 г. по 2009 г. коэффициент износа возрос до значения 51,5 %, это означает, что основные фонды являются неликвидным имуществом, так как значение превышает 50%. Далее коэффициент износа падает и к концу 2010 г. достигает 44,5 %, что практически схоже со значением показателя на 2000 год.

Таблица 7

**Стоимость основных фондов по отраслям экономики 2000-2010 гг.
(по полной учетной стоимости; млн. руб.)**

Год	Все основные фонды	Из них					
		промышленность	сельское хозяйство	строительство	транспорт	связь	торговля и общественное питание
2000	477390	174957	37010	11404	45373	3589	-
2001	564020	185931	41892	15430	82936	6483	9464
2002	679763	263011	42764	20453	94172	6858	8951
2003	858918	278621	43568	18088	164192	7504	12200
2004	928385	303338	50908	18200	156514	9127	15073
2005	1090879	70831	141886	169069	34257	21001	23124
2006	1236737	85225	153402	173629	44076	25729	24597
2007	1586177	113008	188663	288205	51977	36612	30950
2008	1802843	128396	227151	328283	70014	42635	38223
2009	2132421	163494	314819	372625	83584	45689	44763
2010	2526863	191706	388977	430166	111066	51201	55097

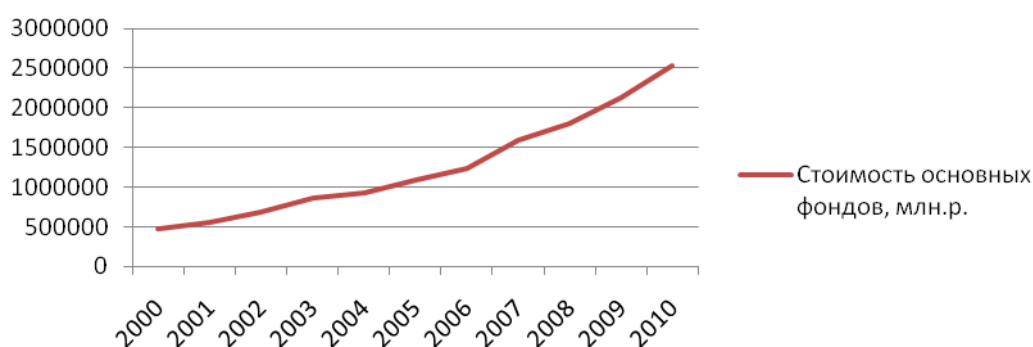


Рис. 6. Динамика стоимости всех основных фондов с 2000 г. по 2010 г.

Анализируя изменение стоимости основных фондов в целом по республике (Табл. 7, рис. 6), можно сделать вывод: стоимость основных фондов растет из года в год. За анализируемый период (2000-2010 гг.) стоимость выросла и составила на 2010 год – 2526863 млн. руб. Рост осуществлялся в основном за счет ввода основных фондов в отрасли строительства и сельского хозяйства.

Таблица 8

**Распределение инвестиций в основной капитал
по формам собственности, %**

год	Формы собственности			
	государственная	муниципальная	частная	смешанная
1995	27,9	9,8	7,9	49,5
2000	20	9,4	17,4	47,3
2005	28,5	0,6	38,4	13,5
2010	11,5	4,1	51,1	7,3

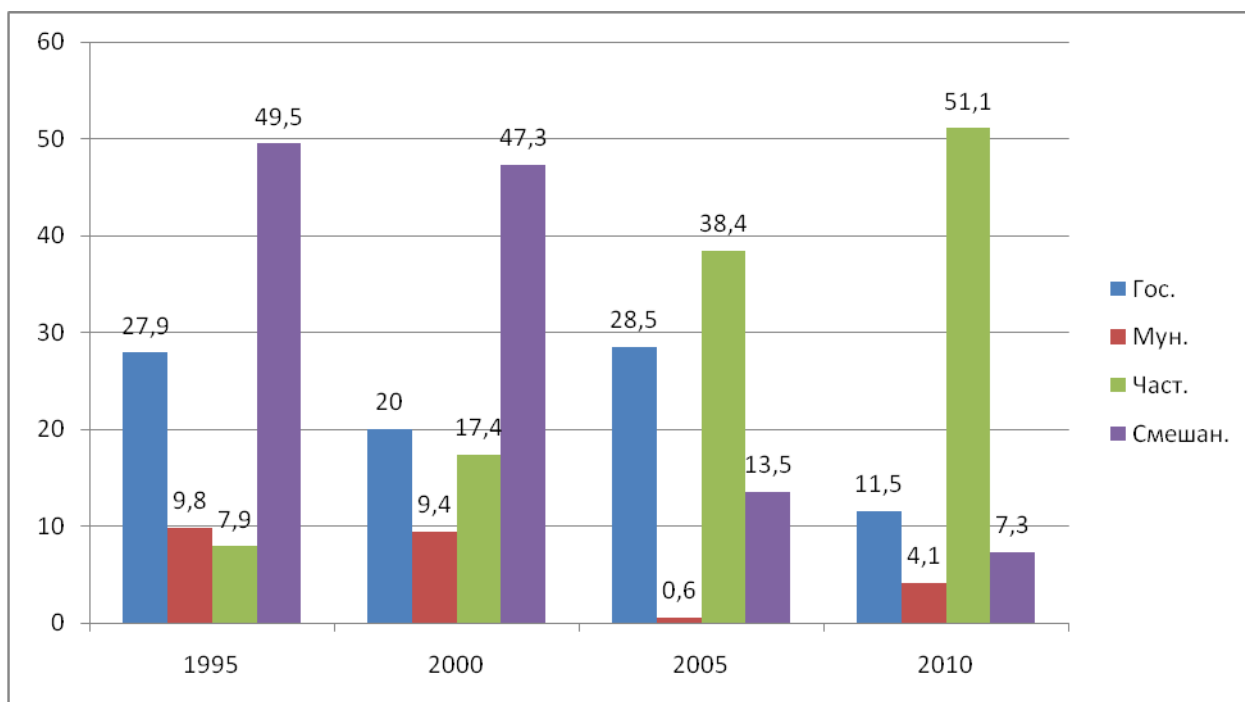


**Рис. 7. Динамика эффективности распределения инвестиций
по видам собственности с 1995 г. по 2010 г.**

По диаграмме (рис. 7) можно сказать о том, что структура инвестиций меняется. Средства вкладываются больше в частную собственность, нежели в государственную. Государство не может эффективно развивать отрасли в условиях рыночной экономики. Таким образом, дается возможность развития частного сектора. В Республике Татарстан активно занимаются сельским хозяйством, а также с каждым годом все больше средств идет на строительство и обустройство, развитие этих секторов приведет к росту и развитию региона.

Татарстан – один из наиболее развитых в экономическом отношении регионов России. Республика расположена в центре крупного индустриаль-

ного района Российской Федерации, на пересечении важнейших магистралей, соединяющих восток и запад, север и юг страны.

Республика Татарстан обладает богатыми природными ресурсами, мощной и диверсифицированной промышленностью, высоким интеллектуальным потенциалом и квалифицированной рабочей силой.

Среди субъектов Российской Федерации по объему валового регионального продукта Республика Татарстан занимает 8 место. В 2011 году в основных секторах экономики республика заняла ведущие места в России:

- 2 место – по производству продукции сельского хозяйства,
- 4 место – по вводу жилья и по объему инвестиций в основной капитал,
- 5 место – по объему промышленного производства,
- 6 место – по объему работ, выполненных по виду деятельности «Строительство»,
- 9 место – по обороту розничной торговли.

В Приволжском федеральном округе по этим показателям Татарстан занимает первые места, по обороту розничной торговли – 2 место.

Республика Татарстан, используя 2,2% сельхозугодий России, производит около 5% сельхозпродукции страны.

В структуре валового регионального продукта Татарстана доля промышленности составляет 44,1%, строительства – 8,6%, транспорта и связи – 7,7%, сельского хозяйства – 7,1%.

Целью агропромышленного комплекса в Республике Татарстан является обеспечение населения округа в доступных и высококачественных продуктах питания на основе роста конкурентоспособности агропромышленного комплекса.

Дальнейшего развития можно достичь за счет стабильного и своевременного финансирования и инвестирования АПК, сохранение или уменьшение уровня износа основных фондов, так как на сегодняшний день его уровень является удовлетворительным. Если обеспечить все необходимые условия для развития, то можно удержать республику на существующем уровне и

не терять позиции лидерства. Для округа это стратегически важно, так как основная отрасль – это сельское хозяйство и строительство.

Литература

1. <http://minfin.tatarstan.ru/>
2. Статистический сборник «Регионы России. Социально-экономические показатели»
3. <http://www.tatstat.ru/default.aspx>
4. <http://agro.tatarstan.ru/>

СРЕДСТВА ИНДИВИДУАЛИЗАЦИИ И ЗАЩИТА РЫНКА НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

*Нигматуллина Л.Г., к.э.н., доцент
Казанский института (филиала) РГТЭУ*

Неотъемлемым элементом рыночной экономики являются средства индивидуализации участников гражданского оборота и производимой ими продукции. В соответствии с Гражданским кодексом к средствам индивидуализации относятся товарные знаки, знаки обслуживания и наименования места происхождения товара.

Средства индивидуализации устойчиво ассоциируются у потребителя с определенным производителем, формируют его деловую репутацию (имидж) на товарном рынке и таким образом обязывают последнего сохранять одинаковый уровень качества своей продукции.

Многие фирмы, производящие потребительские товары, в процессе работы на рынке пришли к необходимости разработки торговых марок своей продукции. Это, в первую очередь, относится к предприятиям, выпускающим упакованные (готовые) потребительские товары: продукты питания (напитки, молочные продукты, чай, макароны, конфеты и т.д.), парфюмерию, космети-

ку, продукцию бытовой химии и др. Актуальным становится для отечественных производителей использование средства корпоративной идентичности - формирование фирменного стиля, бренда.

В отличие от других объектов интеллектуальной собственности средства индивидуализации не являются результатами интеллектуальной деятельности, они лишь приравниваются к ним по своему правовому режиму.

Чтобы быть признанным в качестве объекта правовой охраны, обозначение должно отвечать ряду условий. Требования к охраноспособности обозначения, заявляемого в качестве средства индивидуализации (товарного знака, наименования места происхождения товара) изложены в Парижской конвенции об охране промышленной собственности, а также в Законе РФ «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров».

Действующее законодательство определяет товарный знак как обозначение, способное отличать товары одних юридических или физических лиц от однородных товаров других юридических или физических лиц. Российский закон и международные соглашения не требуют от товарного знака быть оригинальным, фантазийным, представлять собой произведение изобразительного искусства. Однако он должен обладать относительной новизной, различительной способностью и отражать идею, назначение предлагаемого товара. Относительная новизна заявляемого объекта в качестве товарного знака означает, что регистрация того или иного обозначения в качестве товарного знака в каких-либо других странах не препятствует признанию данного или сходного обозначения товарным знаком в РФ, если только иное не вытекает из международных соглашений, в которых участвует РФ. Новизна товарных знаков определяется лишь в пределах тех обозначений, которые применяются в отношении однородных товаров (работ, услуг) на дату приоритета, которая устанавливается по дню поступления правильно оформленной заявки на регистрацию товарного знака в патентное ведомство РФ или по дате подачи первой заявки на товарный знак в зарубежной стране – участни-

це Парижской конвенции (конвенционный приоритет). Приоритет товарного знака может устанавливаться по дате международной регистрации товарного знака в соответствии с международными договорами РФ.

В международной практике средства индивидуализации давно и успешно используются. Возрастает интерес к использованию товарных знаков и приобретению прав на них в Российской Федерации, что подтверждается ростом количества заявок, поступающих на регистрацию товарных знаков и знаков обслуживания в Патентное ведомство Российской Федерации. Так, если в 1980-е годы число таких заявок составляло примерно 5-7 тыс., в 1990-е годы оно равнялось примерно 20-25 тыс. в год, а в 2010 году – более 50 тыс.

Широкий обмен товарами между государствами обусловил необходимость для производителя товаров или их продавца регистрации своих товарных знаков в целом ряде государств, которые предъявляют различные требования к процедуре регистрации и поддержания товарных знаков в силе.

С целью преодоления трудностей международной регистрации товарных знаков было разработано специальное Соглашение, подписанное 14 апреля 1891 года в Мадриде и получившее название «Мадридское соглашение о международной регистрации знаков».

Российская Федерация является участницей Соглашения с 1 июля 1976 года. В рамках его рассматриваются заявки на товарные знаки зарубежных заявителей, поступающие из Международного бюро ВОИС, и подаются на регистрацию за рубежом заявки по товарным знакам отечественных заявителей.

Подача заявки от имени отечественного заявителя может осуществляться по условиям рассматриваемого соглашения только на базе национальной регистрации. Другое ограничительное условие, которое необходимо учитывать отечественному заявителю - это список стран, участвующих в Соглашении. На сегодняшний день странами-членами союза являются около 52 стран мира. Среди них страны Европы, СНГ, Африки. Однако такие инду-

стриально развитые государства, как США, Япония и Великобритания не подписали Мадридское соглашение.

Преимущества международной регистрации знаков по Мадридскому соглашению заключаются, во-первых, в том, что упрощается процедура подачи заявок на регистрацию товарного знака. Заявитель подает только одну заявку в Международное бюро ВОИС на французском языке, указывая страны, в которых он испрашивает охрану. В случае необходимости увеличения числа стран, в которых обеспечивается охрана знака, например, в случае экспорта в эти страны товаров, он может сделать заявление о «территориальном расширении».

Другим преимуществом является то, что заявка оформляется через национальное Патентное ведомство, то есть отпадает необходимость в услугах патентных поверенных в каждой из стран.

Стоимость международной регистрации существенно уменьшается по сравнению со стоимостью национальных регистраций за счет исключения из расходов заявителя гонораров патентных поверенных.

Срок экспертизы ограничен 12 месяцами, в течение которых заявитель получает информацию о защите своих прав во всех указанных им странах либо решение об отказе в регистрации международного товарного знака.

Срок охраны – 20 лет – является одинаковым для всех стран, в которых испрашивается охрана знаков. Международная регистрация может быть продлена на период в двадцать лет, считая с момента истечения предшествующего периода. Для этого достаточно уплатить основную и при необходимости дополнительную и добавочную пошлины.

Наряду с преимуществами для российских предпринимателей необходимо учитывать и то, что действие международного знака может быть прекращено досрочно, поскольку правомерность его регистрации может быть оспорена любым лицом на общих с национальным товарным знаком основаниях (в патентном ведомстве, Апелляционной палате или Патентном суде). Международная регистрация товарного знака также утрачивает силу, если в

течение пяти лет, считая с даты международной регистрации, национальный товарный знак, ранее зарегистрированный в стране происхождения, аннулируется.

В целом преимущества Мадридского соглашения повышает интерес отечественных предприятий к зарубежным рынкам, а зарубежных производителей – к российским.

Подтверждением этому является статистическая информация об увеличении количества заявок, поданных в Роспатент на государственную регистрацию товарных знаков. Количество таких заявок в 2010 году составило 56848, что на 13,45% больше, чем в 2009 году (50107) (см. Табл. 1.).

Таблица 1

Динамика подачи и рассмотрения заявок на регистрацию товарных знаков и знаков обслуживания Российской Федерации

Показатели	2006	2007	2008	2009	2010	2010 г. в % к 2009 г.
Всего подано заявок на регистрацию знаков в Российской Федерации, из них:	52984	57262	57112	50107	56848	113,5
российскими заявителями	29589	31502	30024	26448	32735	123,8
иностранцами заявителями, из них:	23395	25760	27088	23659	24113	102
Международные знаки, которым испрашивается правовая охрана в Российской Федерации по процедуре Мадридского соглашения или Протокола	14567	15388	16738	15113	14289	94,5
Рассмотрено на стадии экспертизы, всего	40321	48186	50586	55852	53408	95,6
из них принято:						
решений о выдаче	33197	39634	43002	46440	43920	94,6
решений об отказе	6805	8077	7333	9106	8950	98,3
решений об отзыве	319	475	251	251	538	214,3

Указанное увеличение свидетельствует о том, что укрепившаяся в последние годы тенденция роста, демонстрирующая интерес к товарному знаку

со стороны изготовителей продукции, сохраняется, а зафиксированное в 2009 году по сравнению с 2008 годом уменьшение числа поданных заявок связано с мировым экономическим кризисом.

В качестве средства индивидуализации имеет правовую охрану и знак обслуживания, которым, в соответствии с российским законодательством признается обозначение, способное отличить услуги одних юридических или физических лиц от однородных услуг других юридических или физических лиц. Закон предъявляет к знакам обслуживания такие же требования, как к товарным знакам – обозначение может быть признано знаком обслуживания, если оно носит характер символа, является новым и зарегистрировано в Патентном ведомстве. Знак обслуживания практически не имеет отличий от товарного знака по своему правовому режиму. Поэтому на практике чаще всего один и тот же знак может быть зарегистрирован на имя конкретного владельца и по классу товаров и по классу услуг. Следует отметить, что знаки обслуживания, зарегистрированные для того или иного класса услуг, охраняются лишь в пределах видов услуг данного класса.

К средствам индивидуализации относится наименование места происхождения товара – это название страны, населенного пункта, местности или другого географического объекта, используемое для обозначения товара, особые свойства которого исключительно или главным образом определяются характерными для данного географического объекта природными условиями или людскими факторами либо и тем и другим.

В отличие от товарного знака и знака обслуживания, наименования места происхождения товара, хотя и являются объектами правовой охраны как средства индивидуализации, однако обладают специфическими признаками. Во-первых, обозначение товара должно содержать прямое или косвенное указание на то, что товар происходит из конкретной страны, местности. Во-вторых, товар, в отношении которого испрашивается данная форма охраны, должен обладать особыми свойствами, которые определяются характерными для данного географического объекта природными условиями или (и)

людским фактором. Если свойства и качества товаров никак с местом их производства не связаны, то обозначения товаров, совпадающие с наименованием географических объектов, признаваться не могут.

Специфические свойства, которые ожидает потребитель от товара, обозначенного с привязкой к определенному географическому объекту, должны носить стабильный, известный характер, что обусловлено особыми (уникальными) природными факторами, например вологодское масло, башкирский мед, краснодарский чай и др., или профессиональным опытом и традициями производства изготовителей товаров, проживающих в данной местности, например, хохломская роспись, тульский пряник, вологодское кружево, оренбургский пуховой платок. К таким факторам относятся, например, климат, почва, наличие определенной растительности, влияющие на свойства изделий (вино, сыры, молочные, мясные изделия, мед), а также трудовые навыки и производственные секреты, передаваемые из поколения в поколение в местах традиционного промысла определенных изделий (голландские тюльпаны, богемское стекло, тульское оружие, русский квас).

Кроме того, наименование места происхождения товара становится самостоятельным объектом правовой охраны только тогда, когда оно в установленном законом порядке зарегистрировано в Патентном ведомстве.

В настоящее время потребительский выбор все более определяет место происхождения товара. Исторически сложилось так, что среди однотипных товаров наиболее высоко ценятся произведенные в конкретном месте (французские духи, чешское пиво, индийский чай).

По этой причине, в соответствии с Парижской конвенцией по охране промышленной собственности и Мадридским соглашением наряду с товарными знаками международную охрану имеют наименования места происхождения товаров, которые содержат указание на то, откуда товар произошел (добыт или произведен), то есть местность, район или страну.

Роспатент, как государственный орган, осуществляющий правовую охрану объектов интеллектуальной собственности, взаимодействует с феде-

ральными органами исполнительной власти в целях достижения полноты сведений об особых свойствах товаров и их определяемости географической средой места изготовления, а также соответствие достоверной информации о границах географических объектов, названия которых заявляются для регистрации в качестве наименований места происхождения товара.

Роспатент осуществляет также работу с регионами России, направленную на выявление наименований географических объектов, сопровождающих традиционные товары, в отношении которых могут быть поданы заявки для их регистрации в качестве товарных знаков, а также на организацию контроля за поддержанием особых свойств товаров, в отношении которых зарегистрированы наименования места происхождения товара (Вологодская область, Алтайский край, Республика Башкортостан).

Динамика подачи заявок и выдачи свидетельств об исключительном праве на наименования мест происхождения товаров в Российской Федерации приведена в Таблице 2.

Таблица 2

Динамика подачи заявок и выдачи свидетельств Российской Федерации на наименования мест происхождения товаров

Показатели	2006	2007	2008	2009	2010	2010 г. в % к 2009 г.
Подано заявок на регистрацию наименований мест происхождения товаров и предоставление исключительного права на них, всего	41	27	35	30	63	210
из них						
от российских заявителей	41	27	31	27	56	207,4
от иностранных заявителей	-	-	4	3	7	233
Выдано свидетельств об исключительном праве на наименование места происхождения товара, всего	21	25	14	9	22	244
из них:						
российским заявителям	19	24	14	9	19	211
иностранным заявителям	2	1	-	-	4	-

В 2010 году были поданы 63 заявки на государственную регистрацию наименования места происхождения товара и (или) предоставление исключительного права на наименования места происхождения товара (в 2009 году поступило 30 заявок), из них: 56 заявок поданы российскими заявителями, а 7 заявок – иностранными заявителями из Армении, Италии, Португалии, Шотландии, Украины. При этом из 56 заявок, поданных российскими заявителями, 16 заявок поданы на регистрацию наименования места происхождения товара, а 40 – на право исключительного пользования ранее зарегистрированными наименованиями места происхождения товара. Количество выданных свидетельств об исключительном праве на наименования места происхождения товара составило 22, что почти в 2,5 раза больше, чем в 2009 году (9 свидетельств).

Российский рынок имеет свою специфику с позиций продвижения средств индивидуализации. Он все еще является, на наш взгляд, более привлекательным для новых иностранных марок, так как они в большей степени подкреплены объективными и субъективными качественными характеристиками предлагаемых товаров. В такой ситуации разработка российских средств индивидуализации – товарных знаков, наименований мест происхождения товаров, способных обеспечить потребителям широкий выбор качественных товаров по конкурентоспособным ценам и гарантировать качество обслуживания, становится актуальной теоретической и практической проблемой. Иными словами, средства индивидуализации должны убеждать (заверять) потребителя о качестве и соответствии товара его товарной марке и географическому месту происхождения.

С этой целью в Российской Федерации в настоящее время проводится реформа технического регулирования, в ходе которой должен состояться полный переход от ранее действовавшей системы к принципиально новой.

Одним из нововведений, закрепленных в Федеральном Законе «О техническом регулировании» № 184-ФЗ от 27 декабря 2002 года, является изменение порядка и процедур установления обязательных требований к продук-

ции, процессам производства и т.д. Согласно Закону эти требования могут устанавливаться только техническими регламентами.

Литература:

1. Закон РФ «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» от 23.09.1992 г. № 3520-1 (с 01.01.2008 г. вместо этого документа действует ч. 4 ГК РФ).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая) от 18.12.2006 № 230-ФЗ.
3. Административный регламент исполнения Федеральной службой по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам государственной функции по организации приема заявок на регистрацию и предоставление права пользования наименованием места происхождения товара или заявки на предоставление права пользования уже зарегистрированным наименованием места происхождения товара, их рассмотрения, экспертизы и выдачи в установленном порядке свидетельств Российской Федерации. Утвержден приказом министерства образования и науки РФ от 29 октября 2008 г. № 328.
4. Информационное письмо Роспатента от 19 февраля 2010 г. № 1 «О некоторых вопросах экспертизы товарных знаков, применяемых в технических регламентах и национальных (государственных) стандартах».
5. Парижская конвенция по охране промышленной собственности.
6. Мадридское соглашение о международной регистрации товарных знаков.
7. Отчет о деятельности Роспатента за 2010 год (официальный сайт Роспатента).

**МЕХАНИЗМЫ АДАПТАЦИИ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
К УСЛОВИЯМ УЧАСТИЯ РОССИИ В ВТО**

Никонова Т.В., к.э.н., доцент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Процесс присоединения России к Всемирной торговой организации (ВТО) оказался закрытым для представителей многих отраслей экономики.

Так, до 80% российских компаний слабо представляли себе нормы и правила, диктуемые ВТО [4]. Исследование мнений, бытующих в бизнес среде, осуществленное в 2011 г. группой INSIDERS и компанией «АЭРгруп», показало, что 37% опрошенных бизнесменов не имеют четкой позиции относительно необходимости вступления в ВТО и последствий для национальной экономики [5]. Оптимистично настроены бизнесмены, в основном, в малом и среднем бизнесе России (возможно – из-за поверхностных представлений по сути вопроса).

Указанная информационная закрытость имела двойственный характер: во-первых, не было опубликовано сведений о конкретных условиях вступления и обязательствах России в разрезе отдельных отраслей (ставки, квоты и т.п.). В прессе широко рассматривались лишь результаты переговоров, а не непосредственный предмет их обсуждения. Во-вторых, не были учтены интересы некоторых ключевых секторов экономики. Одни лоббирующие группы достигли огромного успеха, так как участники переговоров жестко отстаивали их требования, другие секторы оказались поставлены перед фактом неожиданных уступок.

Легкая промышленность находится в первой тройке отраслей, подверженных особому риску в связи с вступлением России во Всемирную торговую организацию, наряду с авиастроением и сельским хозяйством. В настоящее время в отрасли легкой промышленности функционирует 14 тысяч специализированных и зарегистрированных на территории страны крупных, средних и малых предприятий, расположенных в 72 субъектах Российской Федерации. Около 70% предприятий являются градообразующими (Иваново, Павлово-Посад, Орехово-Зуево, Шуя, и т.д.). Примечательно, что в России из 1097 городов – 460 относится к числу моногородов [1]. Как свидетельствует мировая практика, легкая промышленность – одна из отраслей, имеющих высокую социальную направленность. Это объясняется тем, что данная индустрия обеспечивает самую большую занятость на рабочих местах, являясь трудоемкой.

В последнее время – с 2009 года, согласно исследованиям Росстата, отечественная легкая промышленность демонстрировала постоянный уверенный рост. Например, текстильное и швейное производства в стране в 2011 году выросли на 2,6%, а показатели производства кожи и обуви увеличились на 8,6%. В рамках стратегии развития, заложенной в 2009 году, предусматривалось усиление отрасли за счет создания 5 крупных кластеров с применением инструментов частно-государственного партнерства, федеральных и региональных субсидий, а именно в: Вологодской, Костромской, Ярославской, Ивановской и Волгоградской областях. Условия членства в ВТО приведут к приостановке реализации большей части этих проектов.

К сожалению, целевых программ подготовки российского бизнеса и регионов при вступлении в ВТО нет.

Следует указать на определенный комплекс «слабых мест», повышающих уязвимость и угрожающих дальнейшему существованию большинства предприятий легкой промышленности.

1. В РФ не сформирована в целом четкая политика на государственном уровне и на уровне отдельных регионов по поддержке и созданию механизмов адаптации легкой промышленности к условиям ВТО. Для разработки механизмов адаптации легкой промышленности к условиям ВТО Рабочая группа с привлечением представителей федеральных и региональных органов государственной власти, предприятий и организаций текстильной и легкой промышленности, научных учреждений, а также отраслевых союзов и ассоциаций по законодательному обеспечению присоединения России к ВТО была создана лишь в середине 2012 года.
2. У большинства предприятий легкой промышленности России наблюдается глубокая техническая и технологическая отсталость, выражаемая в высокой материалоемкости, энергоемкости и трудоемкости производства, не позволяющая конкурировать с ведущими производителями на рынке продукции легкой промышленности

- Китаем и Турцией. При этом, например, в Китае осуществляется субсидирование легкой промышленности правительством, предоставляются льготы. Турции НДС на готовые изделия составляет всего восемь процентов, а на сырье его не платят вовсе [3]. Коэффициент обновления оборудования на российских предприятиях составляет 3-4% в год и осуществляется за счет кредитных и собственных средств, на зарубежных фирмах этот показатель составляет 15-17%, что в значительной степени связано с инвестиционной поддержкой со стороны их государств, заинтересованных в развитии легкой промышленности.
3. Многие крупные предприятия легкой промышленности обязаны содержать мобилизационные мощности, на случай военной мобилизации хозяйства РФ, без адекватной государственной финансово – материальной помощи и госзаказов. На сегодня мобилизационные мощности содержат 500 фабрик.
 4. Многие предприятия отечественной легкой промышленности «замкнулись» на отечественном рынке, не видя перспектив и государственной поддержки вывода продукции за рубеж. Это происходит в силу слабого развития рыночной инфраструктуры, межрегиональной и межотраслевой товаропроводящей сети и коммерческих связей со странами ближнего и дальнего зарубежья.
 5. Главная потеря отрасли в условиях ВТО будет связана с усилением открытости рынка легкой промышленности и снижении импортных пошлин в несколько раз. Так, пошлины на одежду снизятся с 10-20% до 5-7%, на текстиль – с 9,5% до 7,3% [2].
 6. Отрасль легкой промышленности сопровождает социальная и кадровая проблема, проявляющаяся в дефиците высококвалифицированных специалистов, управленческих кадров, основных и вспомогательных рабочих по всем технологическим переделам.

Представляется, что за семь лет переходного периода, отводимого России при вступлении в ВТО, требуется создать систему мер государственной поддержки и защиты легкой промышленности России. На наш взгляд, здесь следует учитывать в первую очередь опыт развивающихся стран, в частности в комплекс мероприятий следует включить:

1. Субсидирование процентных ставок по банковским кредитам предприятиям легкой промышленности, в первую очередь по кредиту на техническое перевооружение – 100% субсидирование процентной ставки по кредитам, направляемым на закупку сырья и материалов; 100% субсидирование по кредитам, направляемым на техническое перевооружение. В России же реалии таковы, что кредитование предприятий осуществляется только под залог имущества, производственных площадей, причем процент по кредиту достаточно высок – 12-14% (к примеру, США их предоставляют под 0,8%, Китай – под 0,5% [6]).
2. Сырье для своей продукции легкая промышленность России закупает преимущественно за границей, здесь просматриваются определенные позитивные моменты, поскольку при вступлении в ВТО оно станет дешевле, появится возможность завозить сырье без пошлин, НДС и налогов. Но при этом требуется обеспечить контроль за безопасностью и качеством ввозимой продукции, не пустить генномодифицированные продукты, недоброкачественную продукцию на наш рынок. Одновременно требуется реализация мер по борьбе с контрабандой и контрафактом в части создания механизма безусловного уничтожения всей конфискованной продукции легкой промышленности независимо от ее качества и принадлежности.
3. Важнейший механизм поддержки – госзаказ. Россия сохранила право не присоединяться к соглашению по государственным закупкам и вправе вводить любые преимущества для госзакупок оте-

чественной продукции вплоть до запрета закупки импортной продукции. Так уже принято постановление правительства № 269, обязывающее использовать отечественные камвольные ткани при пошиве форменной одежды. В идеале нужно добиться такого расширения производства, чтобы все федеральные структуры получали вещевое имущество из тканей только отечественного производства. Возможно, государство все-таки поможет легкой промышленности, вернув в школы обязательную школьную форму. На фоне вступления в ВТО такая поддержка может оказаться крайне своевременной. Причем допуск к электронным торгам по Гособоронзаказу предоставлять только производителям, имеющим собственные мощности, мобилизационные мощности и планы.

4. Освободить отрасль на 5-10 лет от налога на прибыль при условии, если предприятия будут реинвестировать средства и заниматься собственной модернизацией.
5. Очень важна государственная поддержка в продвижении российских товаров на мировые рынки, здесь нужно активизировать работу торгпредств. В дальнейшем целесообразно создать специальное Агентство по поддержке экспорта продукции и сырья легкой промышленности. Целесообразно также использовать опыт других отраслей по предоставлению льготного кредитования экспорта.

Литература:

1. Абрамова Е.А., Печенина И.В. Социально-экономическое положение монопрофильных городов Ивановской области: анализ, перспективы развития //Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. – Иваново. – № 4. – 2009.
2. Бабкин К.А., Кузнецов А.В., Корчевой Е.А., Пронин В.В., Самохвалов В.А. Последствия присоединения России к Всемирной торговой организации. – М.: ООО «Центр полиграфических услуг «Радуга», 2012. – 16 с.

3. Биткина С. Эксперты считают отечественную текстильную отрасль слабо защищенной //Российская газета: электронный журн. – 2012. № 5887. URL: <http://rg.ru/2012/09/18/reg-cfo/textil.html>. (дата обращения 15.11.2012).
4. Мордашов А. 80% российских компаний слабо представляют нормы ВТО //РБК: ежедн. интернет изд. – 2007. – 7 февр. URL: <http://top.rbc.ru/economics/07/02/2007/97860.shtml> (дата обращения 15.11.2012).
5. Оценка макроэкономических последствий вступления России в ВТО. – М.: ВТО-информ. Аналитический центр, 2012. – 40 с.
6. Панина Т. Новая экономика выйдет из-под кнута конкуренции //Российская газета: электронный журн. – 2012. – № 5910. URL: <http://www.rg.ru/2012/10/15/vto.html> (дата обращения 15.11.2012).

ВНЕШНЕДОЛГОВЫЕ СВЯЗИ РОССИЙСКОГО КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ АДАПТАЦИИ К ВТО

Осипов А.В., к.э.н., доцент

Казанский институт (филиал) РГТЭУ

После вступления Российской Федерации в ВТО актуальным стал вопрос о внешних источниках финансирования отечественных бизнес-корпораций, адаптирующихся под новые «правила игры». Для страны-члена ВТО, входящей в «большую восьмерку» (G8) и «большую двадцатку» (G20), неизбежно присутствие на мировом долговом рынке, чтобы быть активно включенной в международные финансовые процессы.

Темпы роста российского внешнего корпоративного долга вызывают озабоченность. По данным Центрального банка РФ, только задолженность по займам, кредитам и депозитам, привлеченным в результате размещения нерезидентами еврооблигаций и других долговых ценных бумаг в интересах российских резидентов за последние 3 года (с 1.10.2009 г. по 1.10.2012 г.) увели-

чилась на 50% (до 116,3 млрд. долл.). Корпоративный внешний долг растет в основном за счет заимствований небанковского сектора. Общий накопленный долг корпораций на 1 января 2013 года составил 564,5 млрд. долл. (около 30% ВВП) [6].

Сегодня Россия лишилась важного экономического преимущества, которое несколько лет назад помогло стране относительно спокойно пережить глобальный кризис: внешние долги больше не покрываются международными резервами государства, что существенно увеличивает финансовые риски.

Аудиторы Счетной палаты России предупреждают о том, что в 2013 году будет проведена проверка эффективности долговой политики в 11 компаниях с участием государства. По их мнению, госкорпорации слишком активно наращивают объем задолженности перед иностранным сектором. Формально ни Министерство финансов, ни Правительство не несут ответственности по долгам госкорпораций. Однако инвесторы и рейтинговые агентства осознают, что в действительности российские власти отвечают по обязательствам компаний с участием государства. Это можно отследить по уровням рейтинга, когда корпорации со значительной государственной долей и госкомпании получают оценку на уровне суверенного рейтинга. Фактически речь идет о квазигосударственных долгах, а заемщики-госкорпорации могут привлекать средства по более низким ставкам, так как риски невозврата кредиторами практически не закладываются [3].

Показателен пример компании «Роснефть», которая согласовала условия займа размером 13 млрд. долл. для завершения сделки по покупке полного пакета акций ТНК-ВР за 55 млрд. долл. Кредиторами государственной нефтяной компании выступили Bank of America Merrill Lynch и Citigroup. Это уже второй заем, который «Роснефть» получает от этих международных инвестбанков: в конце декабря 2012 года госкомпания подписала кредитные соглашения на 16,8 млрд. долл. Полученные «Роснефтью» кредиты являются крупнейшим займом для российской компании и девятым по величине в Европе [1].

Административное ограничение доступа госкомпаний к зарубежным источникам долгового финансирования нельзя рассматривать как эффективный механизм. Проблема внешних заимствований госхолдингов должна решаться в иной плоскости – определение их места в системе государственных приоритетов, прозрачность финансовых потоков, эффективное управление профильными активами.

Существенная часть задолженности ведущих госкомпаний связана с операциями на рынке корпоративного контроля. Значительная доля привлеченных средств была направлена не на развитие существующего бизнеса, а использована в процессе нового перераспределения собственности (скупка активов, изменение структуры акционерного капитала и т.п.). Эта фаза носит рыночно-силовой характер, поскольку активы продаются не вполне добровольно, но по цене, близкой к рыночной. В результате формируется государственно-капиталистическая модель экономики [4].

В условиях высокой ликвидности госкомпании активно привлекают кредитные ресурсы, что ведет к росту их капитализации. Для инвесторов вложение средств в компании смешанного сектора становится источником практически гарантированной доходности, поскольку государство демонстрирует решимость оказывать этим корпорациям поддержку – как силовую и политическую, так и в сфере государственного регулирования (через повышения цен для внутренних потребителей).

Ухудшение институциональной среды (прежде всего, политика «двойного стандарта») в России провоцирует спекулятивную модель роста, не связанную с вложением привлеченного капитала в производство. Такое возможно лишь в условиях притока средств на развивающиеся рынки, а также роста выручки госкомпаний за счет повышения цен на продукцию и перераспределения активов в их пользу. По мере экспансии государства в хозяйственную сферу усиливаются диспропорции экономики. Огромная часть притока внешнедолговых средств оказывается связанной с узким сектором компаний-лидеров, имеющих политическую поддержку. В то же время перераспреде-

ление инвестиций в отечественном хозяйстве сдерживается недостатками институциональной среды.

Чтобы устранить угрозы экономической безопасности страны, необходимо установить пороговые значения в области внешнего корпоративного долга. При этом следует ориентироваться не на отдельные пороговые значения, а на систему индикаторов экономической безопасности в сфере совокупного национального долга. При достижении пороговых значений по корпоративному долгу необходимо: прекратить регистрацию проспектов эмиссии корпоративных облигаций, предназначенных для выпуска на внешнем и внутреннем рынках; повысить норму обязательных резервов коммерческих банков; повысить ставку рефинансирования; ввести ограничения по короткой валютной позиции коммерческих банков [5].

Важное значение для снятия напряженности на долговом рынке может иметь использование части средств Резервного фонда РФ (на 1.03.2013 г. – 84,68 млрд. долл.). Из его накоплений необходимо выдавать кредиты крупнейшим государственным корпорациям, участвующим в реализации национальных инвестиционных программ, например, через Внешэкономбанк на тех условиях, на которых данные корпорации получают кредиты у иностранных заемщиков.

Для замены иностранных кредитов средствами Резервного фонда целесообразно использовать и облигационные займы. В этом случае крупнейшие заемщики у нерезидентов выпускают корпоративные облигации, номинированные в валюте. В них помещается часть денег фонда. При угрозе у данных корпораций дефолтов часть облигаций можно конвертировать в акции, которые могут быть проданы государством на рынке, а полученные от продажи деньги должны поступить в федеральный бюджет.

На долю корпоративного сектора приходится около 90% объема совокупного внешнего долга РФ. При этом удельный вес долгов государства ежегодно сокращается. Внешний госдолг РФ на 1.02.2013 г. составил 50,7 млрд. долл. Частные компании вынуждены брать кредиты за рубежом, поскольку

там они гораздо дешевле. Пока отношение суверенного долга к ВВП у России одно из самых низких в мире, и даже вместе с корпоративным долгом эта цифра приемлема.

Зарубежные кредиты гораздо выгоднее и доступнее, чем внутренние, поскольку Банк России проводит жесткую монетарную политику, не снижая кредитные ставки и повышая резервные требования к отечественным банкам. Вместе с тем, во многих развитых странах ставка рефинансирования близка к минимальному значению. В США и Европе проводится целенаправленная политика «количественного смягчения».

Другие страны-члены ВТО стремятся обесценивать свою валюту для повышения конкурентоспособности экспортируемых ими товаров. В России валютная и монетарная политика Центробанка часто неэффективна. При этом у ряда компаний нарастает валютный риск: кредиты берутся в резервных валютах, а основной денежный поток генерируется в рублях. В случае резкого ослабления рубля у компании резко растет стоимость обслуживания долга. Финансовые директора крупных российских компаний управляют подобными рисками через частичное хеджирование. Ситуация усугубляется сбережением средств в Резервном фонде: в то время как отечественные предприятия устремляются за капиталом за рубеж, средства фонда «не работают». Указанный факт – индикатор негативных тенденций и тревожный сигнал.

В настоящее время создается Росфинагентство, которому будут переданы функции управления госдолгом. Одна из задач этого ведомства заключается в том, чтобы компании с государственным участием отчитывались, предоставляя свои бизнес-планы и обоснования. В кризис 2008-2009 гг. именно бюджету пришлось рассчитываться за долги крупных корпораций. Впредь этого следует избегать. Законопроект о Росфинагентстве принят в первом чтении, сейчас обсуждается его организационно-правовая форма.

При ухудшении внешнего фона и падении цен на энергоносители серьезно пострадают отдельные корпорации, чрезмерно увлекшиеся внешними

заимствованиями. Главная причина сложившейся ситуации заключается в том, что за посткризисный период российская экономика не выработала инструментов, обеспечивающих доступ к долгосрочным финансовым ресурсам. В ближайшие годы долговое бремя российских корпораций продолжит расти. Если ежегодные темпы роста экономики РФ сократятся до 2%, то у наших компаний не будет активов под займы.

Для адаптации к условиям ВТО разумно отрегулировать существующий механизм банкротства компаний в ряде стратегически важных отраслей. Ярким примером выступают сельскохозяйственные предприятия.

На пленарном заседании Госдумы в первом чтении рассмотрен законопроект о банкротстве сельхозпредприятий, которым устанавливаются меры, направленные на расширение использования механизмов финансовой реабилитации. Проект предполагает внесение изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» для адаптации российского агропромышленного комплекса к условиям ВТО. Предлагается установить возможность возбуждения дела о банкротстве в случае превышения задолженности организации в размере 500 тыс. руб. (сейчас 100 тыс. руб.).

Банкротства сельхозорганизаций приводят к тому, что для погашения долгов реализуется востребованное на рынке имущество (техника, ГСМ, скот, корма). В результате хозяйства прекращают свою деятельность, люди остаются без работы. В связи с этим вводится понятие «производственно-технологический комплекс» сельхозорганизации, который при продаже имущества должника выставляется единым целым. Это позволит продолжить производство сельхозпродукции. Важно, чтобы в случае банкротства имущество такой организации переходило к более эффективному собственнику.

Действующее законодательство и правовое регулирование по привлечению внешних заимствований российскими заемщиками не вполне эффективны. В частности, бухгалтерская отчетность акционерных обществ не позволяет оценить величину их внешней задолженности. Власти могут влиять на долговую политику государственных акционерных обществ через гос-

представителей в органах управления этих обществ, однако эту возможность государство использует не в полной мере. Вместе с тем возможность влияния государства на долговую политику небанковского частного сектора гораздо меньше.

Большой размер внешнего корпоративного долга стал одной из причин вовлечения РФ в глобальный финансовый кризис. Он послужил передаточным механизмом переноса кризисных явлений в отечественную экономику. При этом глубина кризиса в России оказалась намного больше, чем в других странах. Факторами, обусловившими взрывной рост внешнего корпоративного долга в докризисный период, являлись:

- 1) низкая стоимость привлечения заемных средств, большая срочность и значительный объем единовременно получаемых ресурсов, что выгодно отличает международный рынок капитала от возможностей национальной финансовой системы;
- 2) стремительное укрепление рубля в докризисный период сделало заимствования в слабеющих валютах дополнительно выгодными;
- 3) отсутствие системы мониторинга и регулирования внешних заимствований российских банков и нефинансовых компаний на международном рынке капитала со стороны государства.

Влияние внешнего корпоративного долга на экономику РФ двояко: с одной стороны, внешний корпоративный долг предоставляет российским банкам и нефинансовым компаниям возможность использовать привлеченные средства от нерезидентов, которые не могут быть получены внутри страны, для развития бизнеса, финансирования инвестиционных проектов, осуществления модернизации; с другой стороны, при неэффективном использовании привлеченных средств резко повышается тяжесть долгового бремени, что оказывает негативное влияние на экономику и представляет угрозу национальной безопасности [2].

Анализ долговых инструментов формирования внешнего корпоративного долга показал, что использование российскими банками и нефинансо-

выми компаниями специальных юридических лиц – SPV (special purpose vehicle), «непрямых» схем при выпуске еврооблигаций выводит их из-под действия российского законодательства и контроля национальных регулирующих органов. Именно этим можно объяснить отсутствие системы регулирования внешних корпоративных заимствований на международном рынке капитала со стороны российского государства.

Механизм государственного управления внешним долгом и его институциональное оформление предполагает определение реального объема и структуры внешнего корпоративного долга, для чего возникает необходимость в создании системы мониторинга. Результатом функционирования системы мониторинга внешних корпоративных заимствований должно стать формирование базы данных и методическое обеспечение управления российским внешним долгом корпораций.

Смысл создания независимой структуры по управлению внешним корпоративным долгом и формирования соответствующей политики состоит не в том, чтобы пытаться непосредственно контролировать потоки долгового капитала и лимитировать их объемы, а в ограничении уязвимости экономики по отношению к различным рискам, связанным с долговыми потоками, и, как следствие, в обеспечении экономической безопасности России. Внешние заимствования банков и нефинансовых компаний должны использоваться в интересах страны, способствовать динамичному развитию национальной экономики, а не в целях получения сиюминутных выгод, увеличивающих риски дестабилизации хозяйственной системы [2].

Альтернативные методы регулирования уровня внешнего корпоративного долга направлены на преодоление тех причин, по которым, после анализа источников финансирования, отечественные банки и нефинансовые компании отдают предпочтение внешним заимствованиям по сравнению с внутренними источниками. Альтернативные методы регулирования уровня внешнего корпоративного долга предполагают создание условий для разви-

тия внутренних источников привлечения финансовых ресурсов по стоимости, объему и срокам, удовлетворяющим запросы российских корпораций.

В числе мер, направленных на регулирование уровня внешнего корпоративного долга, которые способствуют обновлению национальной финансовой системы и лишают привлекательности внешние займы на международном рынке капитала, особое место отводится использованию Резервного фонда и международных резервов ЦБ РФ. При этом реализация механизма долгосрочного финансирования и кредитования экономики за счет средств, накопленных национальным хозяйством, будет способствовать:

- 1) появлению в России стабильных долгосрочных источников финансовых ресурсов;
- 2) переориентации отечественных заемщиков на внутренние источники средств, когда процентная ставка учитывает конъюнктуру международного рынка капитала;
- 3) стимулированию экономического роста, диверсификации и модернизации российской хозяйственной системы, то есть переходу на инновационный тип развития.

Литература:

1. Докучаев Д. Долг всему голова //Эхо планеты. – 2013. – № 9.
2. Долбилов А.В. Внешней корпоративный долг как угроза экономической безопасности Российской Федерации: Автореф. дис... канд. экон. наук. – М., 2011. – 30 с.
3. Куликов С. Российские долги превысили золотовалютные резервы //Независимая газета. – 12.02.2013.
4. Кризисная экономика современной России: тенденции и перспективы /Под ред. Е.Т. Гайдара. – М.: Проспект, 2010. – 656 с.
5. Шабалин А. Внешний корпоративный долг: динамика и регулирование //Экономист. – 2008. – № 6.
6. Центральный банк РФ. Статистика внешнего сектора. – URL: <http://cbr.ru/statistics/?prtid=svs>

ВСТУПЛЕНИЕ РОССИИ В ВТО.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТОВАРОВ И УСЛУГ РФ И РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН В УСЛОВИЯХ ВТО

*Плохова Н.В., старший преподаватель,
Шайфутдинова М.Ф., студентка
Саратовский институт (филиал) РГТЭУ*

В начале XXI-го столетия каждое государство оценивает свои возможности и рассматривает перспективы для развития в глобальной экономике. Для всех стран очень важна их успешная интеграция в мировую систему хозяйствования.

Этому способствует, прежде всего, закрепление основ рыночной экономики и повышение конкурентоспособности товаров и услуг на внутреннем и внешних рынках, независимо от членства в ВТО.

Однако уже сам факт, что Всемирная торговая организация объединяет 153 страны различного уровня развития и около 30 государств находятся в процессе присоединения, говорит о том, что ВТО не препятствует реализации национальных интересов.

Что же представляет собой Всемирная торговая организация?

ВТО – международная организация, созданная в 1995 году, с целью либерализации международной торговли и регулирования торгово-политических отношений государств-членов. ВТО является преемницей Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), заключенного в 1947 году и на протяжении почти 50 лет фактически выполнявшего функции международной организации. Страны-участницы достигли согласия о том, что в рамках этой организации будет не только регулироваться торговля товарами (что являлось предметом ГАТТ уже с 1948 года), но и в связи с все возрастающей ролью услуг в постиндустриальном обществе было принято Генеральное соглашение о торговле услугами (ГАТС), регулирующее эту область внешней

торговли. Также было принято Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС), регулирующее торговые вопросы прав на результаты интеллектуальной деятельности и являющееся неотъемлемой частью правового фундамента ВТО.

Основными целями ВТО, определенными в преамбуле Соглашения о создании ВТО («Марракешское соглашение»), является повышение уровня жизни и рост реального дохода в странах-членах, обеспечение полной занятости, расширение производства и торговли и оптимальное использование мировых ресурсов с целью обеспечения устойчивого развития; содействие защите и сохранению окружающей среды; обеспечение участия в росте международной торговли развивающихся стран, в особенности наименее развитых.

Каждая страна-участница получает гарантии справедливого отношения к своему экспорту на рынки других государств и обязуется обеспечивать такие же условия для импорта на свой рынок.

Торговая система ВТО имеет как свои преимущества, так и недостатки.

Преимуществами ВТО считается:

- **ИНТЕГРАЦИЯ В МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ.** Современная экономика может эффективно развиваться только при активном взаимодействии с мировым рынком товаров и услуг. И ВТО играет не последнюю роль при определении правил игры на этом рынке;
- **РОССИЯ СТАНЕТ ПОЛНОПРАВНЫМ УЧАСТНИКОМ** новых раундов переговоров и сможет или самостоятельно, или в коалиции с другими государствами отстаивать выгодные для себя позиции. В противном случае, так как переговоры и принятие решений в ВТО проходят постоянно, мы должны будем присоединяться к совершенно другой организации и не сможем повлиять на принимаемые решения;
- **РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ.** В качестве члена ВТО Россия сможет использовать специальный механизм для более эффективного раз-

- решения торговых споров. Сегодня это практически единственный инструмент защиты торговых интересов стран-членов организации от их несправедливого ущемления;
- **СОЗДАНИЕ БЛАГОПРИЯТНЫХ УСЛОВИЙ** для развития торговли и прочих форм внешнеэкономической деятельности;
 - **ОСЛАБЛЕНИЕ ДИСКРИМИНАЦИИ РОССИИ** на международных рынках в связи с непризнанием статуса рыночной экономики, распространение принципа наибольшего благоприятствования;
 - **РАЗВИТИЕ ЦИВИЛИЗОВАННОГО БИЗНЕСА** через внедрение в российское законодательство и соответствующую практику внешнеэкономической деятельности международного опыта в области регулирования торговли, норм и правил ВТО. Присоединение к ВТО позволит стабилизировать российское внешнеторговое законодательство, сделать правила игры постоянными и предсказуемыми, что в системном плане должно способствовать развитию внешней торговли;
 - **СТИМУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ:** повышение конкуренции на внутреннем рынке заставит бизнес больше вкладывать в развитие и переоборудование производства, повышение конкурентоспособности своей продукции;
 - **ОТКРЫВАЕТСЯ ДОСТУП К РЫНКАМ.** Россия получит выходы на новые рынки, которые сегодня фактически закрыты;
 - **РОСТ ПРОИЗВОДСТВА,** в основном в конкурентных областях: энергетика, сырьевые отрасли, перерабатывающие отрасли, рыбная промышленность, сфера услуг, туризм;
 - **ПРИХОД НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ** в Российскую экономику через увеличение объема импорта новой техники и технологий;
 - **ПОВЫШЕНИЕ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ;**
 - **РОСТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ** России и привлечет дополнительные инвестиции;

- приход западных финансовых корпораций откроет источники получения ДЕШЕВЫХ И ДЛИННЫХ КРЕДИТОВ;
- расширение возможностей для РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ: создание совместных предприятий, проведение совместных исследований, обмен объектами интеллектуальной собственности и т.п.;
- ОСЛАБИТСЯ отраслевое и региональное ЛОББИРОВАНИЕ новых законов;
- СНИЖЕНИЕ КОРРУПЦИИ в силу появления прозрачных и понятных правил игры.

Недостатками ВТО считается:

- РОСТ КОНКУРЕНЦИИ. Российской промышленности, подчас сильно устаревшей, придется конкурировать не с абстрактными среднестатистическими зарубежными компаниями, а с сильнейшими мировыми игроками – ведь именно такие компании обладают волей и достаточными ресурсами, чтобы захватить открывшиеся рынки в России;
- ПОГЛОЩЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВА зарубежными компаниями. В условиях повышения конкуренции неизбежно поглощение относительно слабых производств;
- ЗАКРЫТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ И РОСТ БЕЗРАБОТИЦЫ. Наплыв дешевого импорта приведет к закрытию ряда самых слабых производств, не выдержавших конкуренции и нарастанию безработицы;
- РОСТ ЦЕН. России придется в ближайшие годы выровнять свои внутренние цены на энергоносители и транспортные тарифы с мировыми, что отрицательно скажется на себестоимости производства, приведет к дополнительной инфляции и снижению конкурентоспособности на мировом рынке продукции энергоемких производств (металлургии) и обрабатывающей промышленности;

- **ОТТОК КАПИТАЛОВ** из России – имеется ввиду отток прибыли от деятельности российских филиалов западных компаний за рубеж на счета их центральных управляющих структур с целью выплаты дивидендов. Справедливости ради следует отметить, что этому процессу будет предшествовать относительно более короткий процесс инвестирования в Российскую экономику;
- возникают **УГРОЗЫ ДЛЯ РЯДА ОТРАСЛЕЙ** в связи с ликвидацией защитных барьеров. После вступления России в ВТО на российский рынок придут международные корпорации, усилят своё присутствие уже работающие. В итоге вырастет конкуренция во всех отраслях экономики, что приведет значительному увеличению маркетинговых расходов на поддержание рыночных позиций;
- **УХУДШЕНИЕ НАПОЛНЯЕМОСТИ БЮДЖЕТА.** Таможенные пошлины формируют до 37% федерального бюджета. При вступлении в ВТО России придется пойти на смягчение таможенного режима, что может отрицательно сказаться на наполняемости бюджета. Справедливости ради, надо отметить, что это снижение не будет критичным, пока государство получает сверхприбыли от возросших цен на нефть;
- **УХУДШЕНИЕ ТОРГОВОГО И ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСОВ,** обострение проблемы обслуживания государственного внешнего и внутреннего долга;
- **СНГ.** Серьезные проблемы возникнут в области интеграционных процессов стран-членов СНГ и Таможенного союза в связи с необходимостью изменять всю систему предоставляемых в рамках Содружества преференций в области торговли и оказания услуг.

Вступление в ВТО должно отвечать стратегической цели Российской Федерации **достижения экономической безопасности и, соответственно, политической независимости.**

Обеспечение независимости экономики достижимо при условии резкого роста (удвоения) ВВП в ближайшие годы. И в первую очередь за счет выхода российской продукции на новые рынки и роста экспорта обрабатывающей промышленности, развития высокотехнологичных инновационных отраслей.

Целью России является не вступление в ВТО любой ценой, а достижение путем переговоров наиболее выгодных условий, включающих:

- НЕПОСРЕДСТВЕННОЕ УЧАСТИЕ в разработке норм, регулирующих международные торговые связи;
- ЗАЩИТА. Исключение ущемления прав России в сфере международной торговли, обеспечение достаточной степени защищенности отечественных производителей в условиях разумно открытой экономики на основе применения норм и правил ВТО;
- ДОСТУП. Обеспечение реального улучшения доступа на мировые рынки товаров и услуг, т.е. получение лучших и недискриминационных условий доступа для российских товаров и услуг на зарубежные рынки, особенно высокоэффективных видов изделий обрабатывающей промышленности;
- РАЗВИТИЕ. Улучшение торгово-политического режима по сравнению с нынешней ситуацией с учетом баланса прав и обязательств нашей страны в ВТО, содействие развитию экспортных возможностей страны и «облагораживанию» структуры российского экспорта

Меры, предпринимаемые Республикой Татарстан в рамках подготовки к вступлению России в ВТО.

В связи с присоединением Российской Федерации к Всемирной торговой организации в Республике Татарстан активно проводится работа по адаптации экономики к эффективному функционированию в новых условиях.

Одной из важнейших задач был анализ возможных последствий присоединения к ВТО для различных отраслей республики.

Как показал анализ, присоединение к ВТО не приведет к существенным негативным изменениям в динамике внешнеторгового оборота республики. Напротив, можно прогнозировать улучшение внешних условий торговли для экспортно-ориентированных промышленных регионов России, к числу которых относится Республика Татарстан.

Предприятия топливно-энергетической (ОАО «Татнефть») и деревообрабатывающей промышленности получили ряд преимуществ в продвижении своей продукции на международные и региональные рынки, такие как снижение ввозных пошлин на импортные комплектующие и оборудование, не производимые в России, упрощение процедур таможенного регулирования, отмена нетарифного регулирования (квотирование, лицензирование), получение доступа к более дешевым кредитным ресурсам и страховым услугам в результате либерализации рынка финансовых услуг. Кроме того, принятие международных таможенных, технических, промышленных и экологических стандартов будет способствовать повышению прозрачности и ускорению процедур торговли.

В целом, по мнению республиканских товаропроизводителей, вступление России в ВТО не оказало значительного негативного воздействия на развитие производства и внешней и внутренней торговли республики. Напротив, членство в ВТО создает ряд новых возможностей и системных преимуществ для республики и положительным образом скажется на всей системе торгово-экономических отношений Республики Татарстан.

Большую помощь в содействии подготовке республиканских товаропроизводителей к работе в условиях ВТО оказывают мероприятия, реализуемые Министерством экономического развития и торговли Российской Федерации.

Кроме того, представители Министерства торговли и внешнеэкономического сотрудничества Республики Татарстан регулярно принимают участие в семинарах, конференциях, форумах, круглых столах местного, российского и международного уровня с целью распространения и получения актуальной

информации о ходе переговоров по присоединению России к ВТО и необходимых мерах защиты отечественной промышленности и сельского хозяйства.

В мае 2007 г. создан и регулярно наполняется информацией раздел, посвященный вопросам ВТО. Раздел содержит общую информацию о ВТО, информационные материалы МЭРТ РФ по итогам двусторонних переговоров в рамках переговорного процесса о вступлении России в ВТО, оценку последствий присоединения для отдельных отраслей экономики, данные о мерах, предпринимаемых РФ в рамках подготовки к вступлению России в ВТО, рекомендации по подготовке предприятий РФ к работе в условиях ВТО. Выложены основные законодательные и нормативные документы, включая соглашения ВТО, законодательство РФ по ВЭД, защите внутреннего рынка, поддержке экспорта, а также прямые ссылки на российские сайты по ВТО и информация для предприятий и организаций. Кроме того, в разделе ВТО функционирует интернет-приемная, в которой предприятия могут задать свои вопросы, касающиеся вступления в ВТО.

Быть членом ВТО – это иметь доступ к рынкам стран-участников. Но это не означает увеличения инвестиций в экономику страны и то, что товары и услуги России смогут завоевать внешний рынок. Для этого необходимо иметь конкурентоспособные отрасли экономики и сохранение экономической и политической независимости в вопросах касающихся безопасности страны и каждого ее гражданина.

Литература:

1. Оболенский В. Присоединение России к ВТО и ее участие в интеграции //МЭ и МО. – 2004. – № 3.
2. Покидченко М.Г. Пути развития экономики России: теория и практика. /М.Г. Покидченко, Л.Н. Сперанская, Т.А. Дробышевская – М.: Издательство «ИНФРА-М», 2005.
3. <http://mpt.tatarstan.ru>
4. <http://www.kazanweek.ru>

РОССИЯ В ВТО: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ДЛЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*Шикина Н.И., к.э.н., зав. кафедрой ВЭД
Саратовский институт (филиал) РГТЭУ*

Развитие внешнеэкономических связей приобрело в настоящее время исключительно важное значение, как важного фактора, воздействующего на уровень и направление хозяйственного развития страны и ее регионов.

Внешнеэкономическая деятельность является одним из факторов, обеспечивающих экономический рост и развитие не только развивающихся стран, стран с переходной экономикой, но и промышленно развитых стран. Основой внешнеэкономической деятельности на протяжении столетий была и есть внешняя торговля, развитие которой обогащает внутренний потребительский рынок, приучает отечественный бизнес к передовым методам рыночного хозяйствования.

Характерной особенностью мировой торговли в настоящее время является резкое замедление роста мирового товарооборота. В 2011 году, по физическому объему, мировой товарный экспорт увеличился на 5,0%, тогда как в 2010 году этот показатель был равен 13,8% [1, с. 1]. В докризисный период динамика международной торговли характеризовалась более высокими темпами развития. Темпы ее роста опережали темпы роста мирового ВВП: за 2000-2007 гг. среднегодовые темпы прироста мирового экспорта составляли 12,3%, ВВП – 2,5%.

Основной причиной падения темпов роста торговли явилось замедление развития всей мировой экономики, еще не преодолевшей последствия кризиса. Серьезное влияние на мировую торговлю оказали: усилившаяся нестабильность на валютных рынках, вызвавшая резкие колебания валютных курсов, что приводило к изменениям внешнеторговых цен; внеэкономические факторы (землетрясение, цунами и ядерная катастрофа в Японии, небы-

валое наводнение в Таиланде); политическая нестабильность (так называемая «арабская весна» привела к падению экспорта нефти из Ливии и снижению доходов от туризма в Египте и Тунисе).

В то же время по данным ВТО, экспорт товаров из России достиг в 2011 году 522 млрд. долл., увеличившись по сравнению с 2010 годом на 30%. В той же степени возрос и российский импорт – до 323 млрд. долл., что обеспечило рост актива торгового баланса до 199 млрд. долл. Таким образом, по этим показателям Россия с 12-го места в 2010 году переместилась на 9-е место в 2011 г. [2, с. 16-17].

По данным статистики около 95% мировой торговли проходит через страны-члены Всемирной торговой организации. Россия в августе 2012 г. стала 156-м полноправным членом ВТО, через многолетние переговоры, продолжающиеся 18 лет. На протяжении нескольких лет экономисты и политики пытаются ответить на вопрос «Вступление России в ВТО – это хорошо или плохо для страны?».

С одной стороны, присоединение России к ВТО должно способствовать увеличению импорта и углублению конкуренции на отечественном рынке. Это требует от предпринимателей необходимости приспосабливаться к новым условиям. Российский бизнес должен сделать упор на рост производительности труда, снижение издержек, повышение конкурентоспособности товаров и услуг за счет улучшения их качества. В наиболее рискованном положении после вступления в ВТО могут оказаться животноводство, сельское хозяйство, машиностроение, пищевая и легкая промышленность, в силу недостаточного применения современных технологий и высокой степенью изношенности основных фондов.

Это усиливается еще тем, что для бизнеса сужается возможность лоббирования в органах власти решений по усилению различных форм государственной поддержки, хотя система ВТО ни в коей мере не исключает возможности применения протекционистских инструментов, а определяет строгие рамки их применения.

Вступление России в ВТО дает возможность России принять участие в многосторонних торговых переговорах и выработке новых правил международной торговли с учетом ее текущих и стратегических интересов, что избавит Россию от дискриминации на внешних рынках. Так, недавний запрет России на импорт скота из ЕС, американского мяса, содержащего рактопамин, преференциальный режим для отечественных производителей в сфере государственных закупок, схему утилизации транспортных средств и сезонные импортные пошлины на некоторые виды товаров расцениваются европарламентом и бизнес-сообществом США как «тревожные признаки» неполной приверженности РФ исполнению обязательств в рамках ВТО.

С другой стороны, среди ученых-экономистов большое опасение вызывает тот факт, что в ВТО нет антимонопольного законодательства. В связи с этим негативные последствия от либерализации внешней торговли усиливаются тем, что ВТО узаконивает поддержку транснациональных корпораций и предоставляет им все больший контроль над формированием продовольственной политики во всем мире. На данный момент 10 крупнейших агрохимических компаний контролируют около 80% мирового рынка, оцениваемого в 32 миллиарда американских долларов [3].

Под давлением корпораций в ВТО были снижены стандарты в области экологии, здоровья и безопасности питания. Эти стандарты весьма слабы и допускают использование вредных химикатов, запрещенных во многих странах. Оказывается давление на страны, в том числе и на Россию с целью продвижения ГМО-продуктов, ГМО-семян, ГМО-зерна¹ на их территорию. Это может привести не только к упадку сельского хозяйства и пищевой промышленности, ориентированной как на внутренний рынок, так и на внешний рынок, но и к вытеснению национальных производителей. Дальнейшее вытес-

¹ Ученые разных стран пришли к выводу, что ряд получаемых и распространяемых сегодня ГМО приводит к увеличению смертности, циррозу печени, дегенерации воспроизводящих органов, онкологии и т.д. В 2000 г. ученые разных стран опубликовали «Заявление об опасности генной инженерии», а затем «Открытое письмо ученых» в котором призвали правительства всех стран ввести мораторий на распространение ГМО. По мнению главы торгового представительства США Р. Кирка и министра сельского хозяйства Т. Вилсака, препарат «Рактопамин» широко используется в США как добавка, которая позволяет сжигать жир и добиваться анаболического роста мышечной массы, но он запрещен в большинстве стран мира, т.к. по мнению ряда специалистов, большие дозы или длительное его применение могут приводить к нарушению работы сердца.

нение национальных производителей международными корпорациями, снятие барьеров на иностранный экспорт и инвестиции в Россию, в условиях политики занижения курса рубля, может привести к разорению российского производства. Так, например, после обнуления импортных пошлин, с августа 2012 г., стоимость живых свиней на оптовом рынке упала на 15%, что втрое превышает традиционное сезонное снижение цен. Это происходит на фоне резкого подорожания зерна и комбикормов, и, как следствие, рентабельность свиноводов снижается. С другой стороны, планируемое обнуление ввозных пошлин на зерно (пшеницу, рожь, ячмень и кукурузу), на период с конца I квартала 2013 г. по август 2013 г., может снизить рекордный рост цен на зерновые в текущем сельхозгоду, вызванный невысоким урожаем (70,7 млн. т по итогам 2012 г., что на 25% ниже показателя 2011 г.). Как мы видим вступление России в ВТО имеет как положительные, так и отрицательные последствия.

Для защиты отечественного бизнеса российским правительством приняты ряд мер: разработан план адаптации российской экономики к условиям работы после присоединения нашей страны к Всемирной торговой организации; российское законодательство и правоприменительная практика приведены в соответствие с нормами и правилами ВТО; внешнеторговый режим формализован в соответствии с международными нормами; ведется мониторинг влияния ВТО на экономику России; внесены предложения в Евразийскую экономическую комиссию по совершенствованию законодательства в сфере защитных мер.

Несмотря на принятые меры для отдельных предприятий и отраслей ситуация может оказаться достаточно сложной. Предприятия, чья продукция не конкурентная уже сейчас, могут разориться. Однако считается, что влияние этого фактора на темпы роста экономики в целом и ее отдельных отраслей ожидается незначительным. Другие факторы, такие, как изменения валютных курсов, состояние мировой экономической конъюнктуры, инвести-

ционная активность будут влиять на российскую экономику гораздо в большей степени.

Вступление России в ВТО – станет ли стимулом для экономического роста, обеспечит ли реальным положительным экономическим эффектом? По мнению экспертов: в краткосрочной перспективе маловероятно. За исключением нескольких неэнергетических экспортных секторов, экономика России в целом сможет ощутить преимущества членства в ВТО только в средне- или долгосрочной перспективе, в случае если правительство использует вступление в ВТО как возможность для улучшения делового климата и конкурентоспособности российской экономики [4]. По мнению премьер-министра РФ Д. Медведева, результат от вступления России во Всемирную торговую организацию будет очевиден через 5-10 лет. Присоединение к ВТО не дает абсолютных плюсов, очевидно, что будут минусы в некоторых сферах. По его словам: «В глобальном плане через определенное количество лет мы, безусловно, выиграем, просто потому что мы приведем свои институты в соответствие с тем, как работают аналогичные институты в других странах. России еще есть, чему поучиться, и есть государства, с которых можно было бы взять пример» [5].

В долгосрочной перспективе фактор участия России в ВТО будет оказывать безусловное положительное воздействие на экономический рост в России, содействуя развитию торговли и инвестиций, стимулируя конкуренцию на внутреннем рынке, создавая четкие международно-правовые рамки для проведения внутренней политики в сфере регулирования внешней торговли.

Литература:

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.
2. ВТО и мировая продовольственная система. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://iuf.ru/pic/ready_wto.pdf.
3. Всемирная торговая организация. Что ждет Россию? Мировой опыт. – М., 2012. – 76 с.

4. Официальный сайт Росбизнесконсалтинг. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rbc.ru>
5. Медведев Д. Международный форум «АНТИКОНТРАФАКТ-2012», [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forum-antikontrafakt.ru>.

**Секция 2 ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ
СИСТЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ,
БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА
В УСЛОВИЯХ ВТО**

**ОТЧЕТ О ПРОДАЖАХ ИЛИ ПРОБЛЕМА
УНИВЕРСАЛЬНОГО ФОРМАТА ОТЧЕТА
ПО РОЗНИЧНЫМ ПРОДАЖАМ**

*Бурыкин Ю.М., к.э.н., старший преподаватель
Казанский институт (филиал) РГТЭУ*

1. Описание проблемы

Ключевым элементом для анализа эффективности деятельности торговой компании является автоматизация процедур продажи.

На рынке автоматизации торговли накопилось достаточное количество игроков-разработчиков программного обеспечения товароучетных и кассовых программ. Но при этом можно заметить, что автоматизация не приходит в каждый магазин, а это приводит к тому, что руководители торговых точек не имеют точной информации о том, что продается и в каком количестве, не могут проанализировать закупки, снизить потери, определить основные прибыльные позиции и ответить на другие вопросы.

Основная проблема, с которой встречается предприниматель достаточно ясна и открыта – это сумма затрат на получение данной информации, которая включает кроме явных затрат в виде стоимости оборудования еще и затраты на обучение персонала, доработку передачи информации из кассовой программы в товароучетную, поддержание работоспособности системы и анализ результатов.

Все остальные факторы в настоящий момент не берутся во внимание, так как именно стоимость внедрения и оборудования является первым ключевым вопросом при принятии решения.

Первым ключом к решению данной проблемы может послужить унификация стандартов выгрузки информации о продажах. Это позволит снизить часть расходов на внедрение в небольших фирмах, а также привлечет других разработчиков программного обеспечения связанных с анализом данной унифицированной информации, разработке упрощенных товароучетных программ. Доступность приведет к увеличению рынка оказания подобных услуг.

Наиболее удобным и эффективным комплексом для сбора данной информации является POS-терминал, который регистрирует продажи и существенно упрощает и ускоряет работу кассира.

Получаемая информация из терминала совершенно не стандартизирована, каждый производитель формирует отчет для конкретных товароучетных программ и свой специализированный формат. Это вносит следующие проблемы:

1. отсутствие взаимозаменяемости POS-комплексов разных компаний (нельзя заменить один комплекс другим, перейти с более дорогого на дешевый или на более мощную модель другого производителя);
2. дороговизна разработки и доработки отчета о продажах под собственный проект (так как для загрузки всей информации в учетную программу необходимо дорабатывать ПО товароучетной программы для загрузки);
3. отсутствует унифицированное программное обеспечение которое позволит проанализировать результаты продаж, (в настоящий только специализированное, от разработчиков ПО кассовых программ например «Frontol Аналитика»);
4. монополистическая конкуренция между производителями кассовых программ, (после старта проекта поменять POS-терминал или

кассовую программу невозможно, это может влиять на развитие компании розничной торговли).

Все вышеуказанные причины приводят к тому, что цель каждого производителя заключается в том, что бы «подсадить» компанию на свой продукт, после этого она не сможет никуда уйти, в связи со стоимостью перехода и доработки интеграции. Далее компания остается сама по себе и начинает всеми возможными доступными средствами решать проблему анализа этих данных.

В целом это снижает эффективность внедрения, о чем мы говорили ранее. Предприниматель исходит из того, что «Стоимость внедрения гораздо выше стоимости получаемой выгоды».

Кроме того это затормаживает развитие автоматизации малых торговых точек, так как конкуренция идет между производителями для целей продажи, а не пользы использования пользователем.

2. Существующие форматы выгрузки отчета о продажах

Производители кассовых программ, разработали собственные форматы выгрузки и загрузки информации в них. Рассмотрим чуть подробнее:

- ATOL – (Выгрузка транзакций кассовой программы, транзакций более 40, нет структуры, выгрузка транзакций, осуществленных на POS-терминале, что означает много лишней неструктурированной информации);
- GESTORI – (Выгрузка в несколько текстовых файлов, наличие нескольких файлов с разной информацией, то бы собрать информацию воедино нужно обработать несколько файлов);
- СуперМАГ – (Формат dBASE III+, выгрузка 10 полей, состоит из нескольких файлов, формат ограничен и негибкий формат) ;
- PILOT – (Текстовый файл, состоящий из трех секций, негибкий);
- БЭСТ – (Формат dBASE III+, выгрузка 10 полей, ограничен и не гибкий);

- ШТРИХМ – (Выгрузка транзакций, более 40 транзакций, полный, но специфичный, как и ATOL, выгружает много лишней информации, не имеющей значимости в отчете о продажах).

Таким образом, мы видим наглядно, что отсутствует единый стандарт выгрузки и загрузки файлов о товарах. И каждый из них имеет недостатки, которые заключаются в выгрузке только транзакций (с одной стороны это удобно тем, что получаешь всю информацию, но чаще всего наличие данной информации 80% пользователей не нужно), использование негибких форматов передачи данных или ограниченные форматы.

3. Свойства нового отчета о продажах

На основании описанных выше стандартов и проблем попытаемся сформировать представление о новом отчете о розничных продажах и его главных характеристиках:

- должен использовать универсальный и расширяемый формат – наиболее подходящий для этой цели – XML, который позволит максимально хранить информацию о продажах, а пользователь будет получать только нужные данные из него;
- древовидная структура информации (от большего к меньшему) – отчет должен представлять собой не список операций или действий кассира, а полное описание события с помощью добавления дополнительных атрибутов, более детально характеризующие ее;
- наличие максимального количества атрибутов к каждому элементу (Кодировка элементов задается ранее в файле выгрузки товаров), это позволит делать максимально эффективные анализы данных (многомерность);
- масштабируемость – возможность формирования отчета о продажах с кассы, магазина, организации или нескольких организаций в целом.

4. Развитие стандарта при помощи совета

Перспективным способом развития данной идеи может служить объединение усилий следующих групп:

- ученых (актуализируют проблемы по анализу данных, проводят исследования о требованиях пользователей, и формируют предложения по развитию стандарта для достижения последующих целей);
- разработчиков товароучетного ПО (получают возможность разрабатывать обработчик по универсальному отчету о продажах, что существенно экономит усилия на отсутствии распределения затрат на доработку загрузки к каждой кассовой программе, и сконцентрировать свои усилия на качественном учетном процессе товара);
- разработчиков ПО Рабочего места кассира и POS-терминалов (позволит сконцентрироваться на качестве кассовых программ и предложить свой программный продукт для большего количества пользователей).

Для дальнейшей разработки универсального стандарта могут быть рассмотрены следующие варианты:

- разработать собственный формат;
- доработать существующий CommerceML.

5. Выводы

Торговые организации в настоящий момент признают, что «расходы на получение точной информации о продажах, превышают выгоду от их использования». Это снижает востребованность кассовых программ и POS-терминалов. Попыткой первого шага к решению данной проблемы может являться универсальный формат выгрузки/загрузки данных о продажах. Это позволит снизить расходы на внедрение, сделать взаимозаменяемыми все кассовые программы, а также сформировать рынок оказания услуг по анализу продаж.

ПРОБЛЕМЫ ПРОФЕССОРСКО-ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКОГО СОСТАВА В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

*Вахитов Д.Р., д.э.н., профессор
Казанский институт (филиал) РГТЭУ*

В течение нескольких лет российская система высшего образования находится в процессе реформирования. Затронуты практически все аспекты образовательной сферы: продолжительность обучения (4 и 6 лет вместо пяти), наименование квалификации (бакалавр и магистр вместо специалистов), классификация вузов (федеральные университеты и т.д.) и многое другое. Однако в проводимой Министерством образования РФ реформе практически не затронуты права самих преподавателей или же они носят характер ограничения и ущемления. В этой связи актуальным представляется рассмотреть основные проблемы (не претендуя на всеобъемлемость), с которыми сталкиваются преподаватели высшей школы.

1) **Низкая оплата труда.** Данная проблема, безусловно, является наиболее важной и, к сожалению, носит долговременный характер. Если в СССР доценты и профессора были по оплате труда в числе наиболее высокооплачиваемых, то в течение 20 лет с момента развала административно-командной системы ситуация изменилась на противоположную, когда большинство профессий, в том числе не требующих высшего образования, оплачивается значительно лучше. Относительно высокая оплата труда была обусловлена творческим (креативным) характером научной деятельности, что позволяло привлечь в вузы действительно талантливых людей. В России такой стимул для талантливых молодых людей фактически отсутствует, что привело к существенному увеличению среднего возраста профессорско-преподавательского состава (сформировавшегося фактически еще в Совет-

ском Союзе) и к попаданию в вузы большого числа «случайных» людей, не имеющих навыков педагогической и научной деятельности.

Даже в некоторых московских вузах заработная плата доцентов составляет 14-15 тысяч рублей. По данным американских исследователей по уровню заработной платы профессоров Россия занимает 27-е место из 28 проанализированных стран, уступая даже Нигерии и Эфиопии [1]. В СССР зарплата профессора была эквивалентна примерно 10 прожиточным минимумам, в России – только 3.

В то же время во многих государственных вузах административно-управленческий персонал получает значительно большую оплату труда, а руководители этих образовательных учреждений по уровню зарплаты вполне могут соперничать с президентами банков или крупных торговых организаций.

2) Наряду с низкой зарплатой прослеживается тенденция *серьезного увеличения учебной нагрузки*. За несколько лет нагрузка профессоров увеличилась с 500 часов до 700 часов (и даже 750 часов), а у доцентов с 650 часов до 800 часов (или в некоторых вузах до 900 часов). Необходимо отметить, что первоначальные нормы были разработаны в СССР с учетом медицинских рекомендаций, учитывая специфику преподавательского труда. Фактически для ППС произошло 1,5-кратное увеличение продолжительности рабочей недели (естественно, без повышения оплаты труда), что соответствует 60-часовой рабочей неделе для других категорий работников.

Помимо количественного изменения, необходимо обратить внимание и на качественные ухудшения, возрастание активной, «горловой» нагрузки. Повсеместно происходит снижение количества часов, выделяемых на руководство контрольными, курсовыми и выпускными квалификационными работами, которые как раз являются индикатором самостоятельной работы студента, отражением реального уровня знаний и умений, которыми он овладел.

Происходит и укрупнение численности учебных групп: если лекция ранее читалась, например, 3-м группам по 25 человек (то есть примерно 75 студентов в аудитории), то сейчас в порядке вещей поток в 5-6 групп (180-200 обучающихся в аудитории).

3) Наибольший негатив в профессорско-преподавательской среде вызывает **бюрократический вал документации**. Прежде всего, это касается разработки бесконечного множества учебно-методических комплексов и рабочих программ, которые содержат большое количество критериев, носящих порой абсурдный характер. По объему некоторые рабочие программы превышают 100 и даже 150 страниц, что сопоставимо с учебными пособиями, но не несут практически никакой полезной нагрузки, так как не востребованы студентами. Данная работа требует большого времени (с учетом того, что преподаватель, как правило, ведет не одну, а несколько дисциплин), проводится в атмосфере постоянного нервного напряжения (поскольку вузы постоянно находятся в условиях перманентного ожидания очередной проверки), отсутствием единых критериев (в разных вузах – разные требования, хотя Министерство образования вроде бы одно), постоянного обновления (иногда каждый год в связи с изменившимися требованиями) и, конечно, не оплачивается.

Помимо УМК существует большое количество другой документации (журнал взаимопосещений, журнал нагрузки, отчет о науке и другое), заполнение которой для работников высшей школы превратилось в рутину, которая отвлекает от научной и исследовательской деятельности.

Отдельно хотелось бы остановиться на балльно-рейтинговой системе, которая имеет как положительные, так и отрицательные аспекты. К преимуществам ее можно отнести увеличившиеся возможности для более тонкой оценки работы студентов, стимулирующая функция, которая заставляет обучающихся стремиться к учебе, а не рассчитывать только на экзамен. К сожалению, это не относится к отстающим студентам, которые уверены, что им поставят положительные оценки в силу приведенных ниже причин. В то же

время негативных моментов у данной системы, на наш взгляд, тоже несколько. Прежде всего, отсутствует единая для всех вузов система оценки. Например, 88 баллов в одном образовательном учреждении соответствует «хорошо», а в другом – «отлично». К тому же в зачетных книжках проставляются оценки по 4-х балльной шкале, в результате чего теряется весь смысл этой системы. Для преподавателей же заполнение балльно-рейтинговых ведомостей (еще и с учетом ведомостей по рубежным контрольным работам, ведомостей по обязательному тестированию и т.д.) превращается в испытание, требующее не только времени, но и математических способностей.

Такая система с документацией возникла, на наш взгляд, в связи с общей бюрократизацией нашего общества, попытками регламентировать все аспекты образования. Безусловно, чиновникам данная тенденция выгодна, так как предоставляет возможность обосновать значимость своей деятельности, а также обеспечивает инструменты воздействия на вузы, создавая тем самым коррупциогенную базу.

4) В современной российской системе высшего образования у преподавателей фактически *исчезли рычаги воздействия на студентов*. С одной стороны, происходит постоянное гласное и негласное давление со стороны руководства вузов по вопросам оценки знаний студентов. Во многих вузах неудовлетворительные оценки находятся практически под запретом, поскольку претензии в этом случае предъявляются не нерадивому обучающемуся, а его преподавателю, который якобы «не обеспечил должный уровень знаний». Справедливости ради необходимо отметить, что руководители в большинстве случаев вынуждены так поступать, поскольку функционирование вуза находится в прямой зависимости от денежных поступлений со стороны студентов, обучающихся на платной основе. В результате целью большинства высших учебных заведений является не обеспечение высокого уровня образования, а достижение любой ценой положительных денежных потоков. Преподаватели ставятся перед выбором: проявить профессионализм, порядочность и, тем самым, лишиться места работы, или смириться и

поставить положительную оценку. К тому же пересдача экзамена неуспевающих студентов опять-таки, чаще всего, не оплачивается, то есть преподаватель должен тратить свое личное время.

В свою очередь, студенты также владеют информацией, что укрепляет их уверенность в том, что положительные оценки будут выставлены, а, значит, прилагать усилия к получению знаний нет необходимости. Такая атмосфера патернализма, когда у студентов складывается твердое убеждение, что «преподаватель должен поставить положительную оценку», негативно сказывается на уровне конкуренции между студентами, подрывая стимулы к получению баллов.

В этой связи приходится констатировать, что многое зависит от порядочности и профессионализма самого преподавателя, так как со стороны как государства, так и руководства вузов поддержки такой принципиальной позиции, естественно, не прослеживается.

5) ***Принудительная работа по привлечению абитуриентов в учебные заведения.*** Во многих вузах (особенно, в негосударственных) перед преподавателями ставится задача обязательного привлечения абитуриентов, причем закрепляются плановые критерии. При невыполнении этих показателей преподаватели лишаются премиальных выплат или даже не аттестуются. Создается ситуация, при которой профессора (которые тоже должны этим заниматься) при наличии публикаций в изданиях ВАК, написании монографии или подготовке аспирантов, оказываются в заведомо проигрышном положении по сравнению с ассистентами или административными работниками вуза, которые смогли привлечь так необходимых абитуриентов, а точнее, их денежные средства. Данная ситуация является грубым нарушением трудового законодательства: в трудовых договорах такие обязанности не прописаны. Кроме того, это унижает человеческое достоинство людей, чей труд не уважают, а требуют только денежных средств.

6) В результате многих взаимосвязанных факторов ***в обществе сложился негативный образ преподавателей и научных сотрудников.*** Счита-

ется, что в вузах работают только некомпетентные и коррумпированные люди. Немаловажное значение имеет и крайняя низкая оплата труда, которая не только не способствует уважению со стороны студентов, но и негативным образом сказывается на самооценке преподавателей.

В Советском Союзе профессорско-преподавательский состав пользовался заслуженным уважением не только за относительно высокую оплату труда, но и за реальные результаты своей деятельности, что было стимулом для студентов при выборе научной карьеры. В РФ правительство проводит политику сознательного игнорирования проблем преподавателей. Мультиплицируются факты взяточничества, постоянно обсуждают отставание отечественной образовательной системы от зарубежной (хотя если такое отставание на самом деле и кто проанализировал это сравнение – остается загадкой), составляются планы сокращения вузов и, соответственно, преподавателей. При проведении реформы (которая в целом пока выгодна только чиновникам) учитываются интересы студентов (на словах), но не преподавателей.

На уровне отдельного вуза при возникновении конфликтной ситуации между студентом и преподавателем руководство, чаще всего, встает на сторону первого. Более того, некоторые руководители даже поощряют студентов жаловаться на преподавателей, в том числе анонимно, посредством электронной почты. Следовательно, можно опорочить любого преподавателя, вынудить его принять условия руководителя или уволиться.

Результатом такой деятельности явился массовая миграция преподавателей и научных сотрудников за рубеж или в другие сферы экономики, не связанные с образованием. Например, только в США иммигрировало 336 российских математиков, регулярно публикующихся в ведущих научных журналах. Причем, по мнению американских исследователей, они показывают лучшие результаты по сравнению с американскими математиками, а их ученики отличаются повышенной научной продуктивностью [2]. На наш взгляд, это является свидетельством достаточно высокого уровня советской

системы высшего образования, если ее выпускники успешно конкурируют с западными коллегами.

7) В условиях коммерциализации трудовых и межличностных отношений *происходит размывание корпоративного духа*, который был присущ многим ведущим учебным заведениям нашей страны. Многие преподаватели заслуженно гордились причастностью к «Бауманке» или МГУ, что вызывало не только уважение со стороны окружающих, но и способствовало творческому развитию самого человека. Отметим, что престижные университеты мира всячески культивируют этот корпоративный дух среди студентов, выпускников и профессорско-преподавательского состава. Это позволяет привлечь большие суммы денежных средств (например, Сергей Брин и Ларри Пейдж – совладельцы «Google» – ежегодно перечисляют миллионы долларов в Стэнфордский университет, чьими выпускниками они являются). В результате более половины бюджета Стэнфорда (сопоставимого с бюджетом всей Академии наук РФ) формируется за счет этих пожертвований.

В России такой традицией, к сожалению, не могут похвастаться даже ведущие вузы, хотя в их стенах работали Нобелевские лауреаты (МФТИ, МГТУ имени Баумана и другие). Постепенно уходит в прошлое и понятие порядочности, которое в настоящее время рассматривается как нечто неуместное, мешающее карьерному росту.

8) Претензии, предъявляемые профессорско-преподавательскому составу, во многом обоснованы тем обстоятельством, что *на работу в вузы устроились малокомпетентные, но лояльные руководству сотрудники* (в том числе родственники). Данная ситуация отрицательно сказывается на производительности труда, так как конкуренция отсутствует фактически, не принимаются во внимание реальные результаты (например, упомянутые выше публикации в изданиях ВАК или подготовка аспирантов). На первый план выходят критерии, не имеющие ничего общего с наукой (привлечение абитуриентов, проведение культурных мероприятий со студентами, например, КВН, а также сдача вовремя всевозможных отчетов). Для сравнения, в аме-

риканских вузах научные публикации рассматриваются как главные критерии при составлении рейтингов университетов.

Перечисленный список проблем не является исчерпывающим, но отражает, на наш взгляд, ту тяжелую ситуацию, в которой оказался профессорско-преподавательский состав вузов. Безусловно, в здравоохранении или культуре положение не менее серьезное, но необходимо отметить, что падение уровня образования отрицательно сказывается на конкурентоспособности страны, фактически ставит под вопрос будущее народа. Любое реформирование образования не отменяет простой аксиомы: качество обучения зависит, в первую и главную очередь, от того, кто является преподавателем и кто студентом.

Игнорирование проблем профессорско-преподавательского состава привело к серьезным проблемам, которые в будущем имеют все шансы стать неразрешимыми.

Литература:

1. Аргументы и факты, 2012. – № 47. – С. 4.
2. Наука и жизнь, 2012. – № 10. – С.108.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РАЗВИТИИ ИНФРАСТРУКТУРЫ РОССИИ

Веселовская В.С., к.э.н., доцент

Казанский институт (филиал) РГТЭУ,

Городилов А.Б., к.э.н., главный экономист

ООО «Авиамастер» (г. Казань)

Государственно-частное партнерство (ГЧП) – совокупность форм средне- и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения общественно-значимых задач на взаимовыгодных условиях.

В широком смысле к основным формам ГЧП в сфере экономики и государственного управления можно отнести: любые взаимовыгодные формы взаимодействия государства и бизнеса; государственные контракты; арендные отношения; финансовую аренду (лизинг); государственно-частные предприятия; соглашения о разделе продукции; концессионные соглашения.

Как экономическая категория государственно-частное партнерство представляет собой особую систему экономических отношений, формирующихся между государством и хозяйствующими субъектами по поводу использования в течение длительного периода и на возвратной основе ресурсов частного сектора (финансовых, технических и управленческих) для создания или модернизации общественной инфраструктуры, оказания общественных услуг, а также для развития других сфер, затрагивающих общенациональные интересы [6].

Причинами появления этого нового института является целый ряд обстоятельств. Среди них: недостаток бюджетных средств на развитие ряда социально значимых сфер экономики; невозможность повышения налогов для пополнения бюджетов; ограничения для использования государственных заимствований в целях увеличения доходов бюджетов; недовольство населения качеством предоставления государственных услуг.

При объединении усилий государства и бизнеса в рамках ГЧП каждая из сторон реализует свои интересы, имеет собственные цели, решает свои конкретные задачи. Как для государства, так и для частного инвестора при осуществлении ГЧП возможны финансовые (для государства так же бюджетные), экономические, социальные, политические выгоды.

При привлечении частных инвестиций сокращается нагрузка на бюджет, и высвобождаются средства, которые можно направить на другие социальные цели [4]. Особое значение ГЧП имеет для экономики регионов, где на его основе происходит развитие местных рынков капитала, товаров и услуг. Таким образом, государство получает более благоприятную возможность заниматься исполнением своих основных функций – контролем, регулированием, соблюдением общественных интересов.

Основным интересом частного бизнеса является повышение его стоимости за счет роста объемов бизнеса, развития новых рынков (часто емких, устойчивых и предсказуемых), повышение эффективности. В рамках ГЧП бизнес получает возможность стабильного увеличения прибыли. Проекты ГЧП облегчают выход на мировые рынки капиталов, активизируют привлечение иностранных инвестиций в реальный сектор экономики [1]. При ГЧП возможно извлечение выгоды и потребителями товаров или услуг, поскольку происходит экономия на масштабе, повышается качество и разнообразие товаров и услуг, обеспечивается бесперебойность их предоставления, происходит более быстрая реализация самых важных проектов в области инфраструктуры.

В условиях современного финансового кризиса государственно-частное партнерство становится особенно привлекательным как для государства, так и для частного бизнеса, поскольку [6]:

- государство получает дополнительный источник финансирования социально необходимой инфраструктуры в условиях бюджетной экономии;

- частный сектор имеет возможность реализовывать ГЧП проекты в условиях сокращающегося спроса в сфере частного бизнеса и получает источник долгосрочного дохода.

Важной стороной отношений ГЧП является разделение правомочий собственности между государственным и частным секторами экономики. Данная характеристика является очень важной, поскольку позволяет избежать двух распространенных крайностей в трактовке отношений ГЧП:

- 1) рассматривать ГЧП как косвенную форму приватизации;
- 2) рассматривать ГЧП как «третий путь», с помощью которого правительства находят политические по существу формы улучшения предоставления населению общественных (публичных) благ.

Основным признаком государственно-частного партнерства является участие и бизнеса, и государства в публично-частной кооперационной цепочке по созданию добавленной стоимости. В свою очередь, процесс создания этой добавленной стоимости в значительной степени ориентируется на степень перераспределения задач и рисков между государственным (публичным) и частным партнерами. При этом каждый партнер принимает на себя те задачи и ответственность, которые он может обеспечить с лучшим качеством и эффективностью, что и составляет синергетический потенциал партнерства.

С одной стороны, государство несет ответственность перед обществом за бесперебойное обеспечение публичными благами (public goods), чем в принципе и объясняется тенденция к сохранению соответствующих секторов экономики в госсобственности. Однако, с другой стороны, именно частное предпринимательство отличается мобильностью, высокая эффективность использования ресурсов, склонность к инновациям. Использовать преимущества обеих форм собственности без глубоких социальных перемен и потрясений как раз и оказывается возможным в рамках разнообразных форм и методов государственно-частного партнерства.

Каждая из сторон партнерства вносит свой вклад в общий проект. Так, со стороны бизнеса таким вкладом являются: финансовые ресурсы, профессиональный опыт, эффективное управление и использование ресурсов, гибкость и оперативность в принятии решений, склонность к инновациям, развитие новых форм организации производства, создание новых предприятий, в т.ч. с иностранным капиталом, налаживание эффективных кооперационных связей и т.д. На стороне государства в проектах ГЧП – полномочия собственника, возможность налоговых и иных льгот, гарантий, а также получение некоторых объемов финансовых ресурсов.

Конечно, методы и проекты государственно-частного партнерства основываются на классических методах и процедурах проектного финансирования. В то же время, взаимодействие государства и частного сектора имеет свои особенности, что обуславливает необходимость дополнительных требований к соответствующим проектам. Проекты ГЧП должны обеспечивать равноценную или лучшую ценность в обмен на деньги по сравнению с проектами государственного сектора, при выполнении этого условия возможно осуществление ГЧП.

Важная часть сделок в рамках ГЧП – это распределение задач и рисков. Особенностью ГЧП проектов является то, что решение конкретной задачи возлагается на того партнера, который может сделать это с наибольшей эффективностью. Чем большее значение имеет объект партнерства (общественное благо, общественная услуга), тем ниже должны быть рыночные риски, связанные с ее оказанием, поэтому тем больше будет влияние государства. Это объясняется тем, что частный бизнес более склонен к риску, чем государство. Но очень часто увеличение риска у частного сектора ведет к учету его вознаграждения в стоимости товаров и услуг. Поэтому, в том случае, когда государство заинтересовано в предоставлении каких-либо общественных благ по регулируемым ценам оно вынуждено отказаться от передачи права на капитальную стоимость частной компании в виду стратегической важности

объекта, высокого уровня положительных или отрицательных внешних эффектов, возникающих от его использования.

Государство чаще всего передает частному бизнесу риски, связанные с планированием, строительством, финансированием и управлением текущей деятельностью того или иного объекта. В то же время государство страхует частный бизнес не только от политических рисков, но и от экономических.

Государство организует свою регулирующую деятельность в сфере партнерства с частным бизнесом в трех основных направлениях [3]. Во-первых, оно вырабатывает стратегию и принципы, на которых действуют отношения бизнеса с обществом в целом и с публичной властью. Во-вторых, оно формирует институциональную среду для разработки и реализации партнерских проектов. В-третьих, оно непосредственно занимается организацией и управлением государственно-частным партнерством, разрабатывает формы и методы, а также его конкретные механизмы.

Несмотря на ряд положительных моментов, следует говорить о потенциальных рисках и недостатках ГЧП, к числу которых относятся:

- нечестные намерения частного партнера, когда нет уверенности, что он будет действовать в соответствии с условиями договора, в особенности, когда государственный сектор отдает существенную часть управления партнерством в руки частного партнера;
- опасность передачи рисков государственному сектору;
- чрезмерное финансовое бремя на граждан в том случае, когда партнерство было создано не ради производства товаров и услуг, а ради приватизации выгодной общественной задачи;
- риск олигополизации поставляющих отраслей, особенно, если речь идет об отраслях коммунального хозяйства, что может привести к повышению общего уровня цен;
- политические и юридические риски для частных компаний в случае возможных изменений в правительственной политике, измене-

- ний в налоговом законодательстве, неспособности или отказа государственного сектора выполнить условия договора;
- технические риски, касающиеся строительства и использования инфраструктуры (неожиданные технические проблемы на стадии реализации проектов, неопределенно сформулированные условия окружающей среды, превышающие прогнозы затраты и т.д.);
 - экономические и финансовые риски, связанные с инфляцией и с изменением курсов обмена валют (валютные займы и валюта, связанная с доходами пользователей и т.п.).

Основная область применения ГЧП в мире – постройка автомагистралей. Большую долю занимают проекты в сфере водоснабжения и очистки сточных вод.

Один из первых проектов государственно-частного партнерства в автомобильном строительстве и крупнейший концессионный контракт в России – строительство первого участка новой платной автомагистрали Москва – Санкт-Петербург [2]. Международный консорциум ООО «Северо-Западная концессионная компания» (СЗКК) в составе французской инфраструктурной компании Vinci, российского холдинга «Н-Транс» и структур, подконтрольных бизнесмену Аркадию Ротенбергу, ведет возведение уникальной для нашей страны магистрали.

Общая стоимость реализации головного участка автомобильной дороги составляет более 60 млрд. руб. (в том числе стоимость строительства без НДС в размере 44 млрд. руб. и обслуживание кредитной линии). Проект реализуется в рамках государственно-частного партнерства, поэтому к государственному финансированию относятся средства, направляемые из инвестиционного фонда Российской Федерации – 22,850 млрд. руб., а оставшаяся часть – коммерческое финансирование, в том числе собственные средства акционеров – более 8 млрд. руб. и привлеченные ими заемные средства (банковская кредитная линия Сбербанк и Внешэкономбанк – до 29,2 млрд. руб., долгосрочные проектные облигации в размере 1 млрд. руб.).

Такой проект выгоден пользователю дорог – он получает качественную долговечную дорогу, а прямая заинтересованность концессионера в получении прибыли от эксплуатации трассы в течение срока концессии, при этом расходы на ремонт и содержание трассы он будет нести за свой счет. Таким образом, впервые в российской истории разрывается порочный круг российского дорожника, когда плохо построенная дорога приносит золотой дождь бюджетных подрядов на ее внеплановый ремонт. В концессионной схеме бюджетные деньги на текущее содержание магистрали не используются, а потому нет смысла завышать стоимость строительства или экономить на качестве построенной дороги. За весь срок концессии СЗКК придется несколько раз отремонтировать трассу, но чем качественнее она будет построена изначально, тем ниже будут фактические расходы на ее содержание. В ближайшие годы госкомпания «Российские автомобильные дороги» (ГК «Автодор») разыграет на конкурсах контракты на строительство, реконструкцию и комплексное обустройство федеральных автодорог на сумму свыше 436 млрд. руб. [2]. В результате с участием частных инвесторов будет построено более 660 км. новых дорог, включая три пусковых комплекса Центральной кольцевой автомобильной дороги (ЦКАД). Всего же через несколько лет в России появится порядка 2 тыс. км. платных автодорог, которыми будут управлять частные инвесторы.

В настоящее время появились успешные проекты государственно-частного партнерства в области медицины. Первая частная медицинская компания, работающая в рамках государственно-частного партнерства – сеть клиник «Медси» [2]. В апреле 2012 года правительство Москвы передало «Медси» пять поликлиник, три стационара и три санатория, из которых два в столице и один в Крыму. Ранее эти активы входили в состав так называемой Московской кремлевки (официально ГУП «Медицинский центр управления делами мэра и правительства Москвы»). В обмен власти города получили в объединенной компании долю в 25%. Аналогичное государственно-частное партнерство в области медицинских услуг было создано еще 2011 году –

«АВА-Петер» заключила концессионное соглашение с властями Республики Татарстан. Компания обязалась вложить \$20 млн. в реконструкцию бывшей городской больницы в г. Казани, построив на ее месте современный перинатальный центр общей площадью 8 тыс. кв. м. с современными технологиями и аппаратурой [2]. Пока успешные медицинские проекты в области государственно-частного партнерства в России можно пересчитать по пальцам. Но совершенно очевидно, что их число будет расти, об этом свидетельствует международный опыт [1]. Так, за последние 20 лет с использованием частных средств в Великобритании было построено около 130 больниц.

Успешный опыт использования государственно-частного партнерства в интересах развития региона накоплен в Республике Татарстан. Так, например, в Татарстане сейчас в рамках ГЧП ведутся такие проекты, как Камский индустриальный парк «Мастер», Свияжский межрегиональный мультимодальный логистический центр и региональный филиал клиники ООО «АВА-Петер» [2]. По мнению руководителя агентства инвестиционного развития Республики Татарстан Линара Якупова схема ГЧП дает существенное снижение нагрузки на бюджеты всех уровней. Строительство таких объектов как школа или детский сад занимает от 8 месяцев до 1,5 лет, при этом расходы ложатся на бюджеты региона или муниципалитета в рамках одного финансового года. А применение механизмов ГЧП позволяет равномерно распределять нагрузку в течение 15-20 лет, следовательно, в необходимости развития ГЧП нет никаких сомнений, только эта схема дает существенное снижение нагрузки на бюджеты всех уровней и позволяет построить за те же деньги не один объект, а, например, пять или десять. Кроме того, разделение коммерческих рисков с бизнес-сообществом дает возможность создать куда более современные многофункциональные объекты недвижимости, а также получить за те же деньги услуги более высокого качества. Очевидно, что принцип ГЧП оптимален в тех случаях, когда государству необходимо быстро решить задачу в условиях дефицита средств.

В настоящее время области применения различных форм партнерства стремительно расширяются, развиваются сами формы партнерств и их модификации. Формы дифференцируются в зависимости от объема передаваемых частному партнеру правомочий собственности, инвестиционных обязательств сторон, принципов разделения рисков между партнерами, ответственности за проведение различных видов работ, законодательных и иных условий [1].

Экономическая инициатива Правительства РФ о создании новой формы хозяйствования – государственно-частного партнерства (ГЧП) была обусловлена тем, что страна нуждается в обновлении инфраструктуры, которая за долгие годы недофинансирования оказалось порядком изношена. Рынок инфраструктурных проектов в России оценивается в 30 трлн. рублей [1, 2]. Самостоятельно отыскать такие средства государство не в состоянии, и без привлечения частных инвестиций здесь не обойтись. Кроме того, вместе с частным партнерством приходят новые компетенции, что приводит к повышению качества предоставляемых государством услуг в области ЖКХ, транспорта, медицины, образования и культуры.

В настоящее время идея ГЧП наиболее активно рассматривается и в ряде случаев находит свое практическое воплощение в следующих отраслях российской экономики: транспорт и дорожное строительство, телекоммуникации, машиностроение, авиакосмическая промышленность, нефтегазовая промышленность, энергетика и некоторых других отраслях, предоставляющих общественные услуги и определяющих экономическую безопасность страны.

Таким образом, привлечение инвестиций в национальную экономику является приоритетной задачей государства, однако несовершенство законодательной базы является существенным сдерживающим фактором [3, 5]. В решение этой задачи руководство страны отводит важнейшую роль Торгово-промышленной палате РФ (ТПП РФ). ТПП РФ должна способствовать при-

влечению инвестиций в национальную экономику и, прежде всего, должна активизировать законодательную деятельность по развитию ГЧП.

Как известно, в настоящий момент разработан проект федерального закона о государственном партнерстве [3]. Самое важное, что в законе прописано понятие о государственно-частном партнерстве, поскольку до сих пор в России под ГЧП понимают любое взаимодействие государства и бизнеса, хотя это далеко не так. Кроме того, закон предполагает использование различных моделей ГЧП, что позволит регионам быть более гибкими при выборе схемы взаимодействия с частными партнерами и избегать претензий со стороны контролирующих органов, таких как Прокуратура или ФАС. Значимы также поправки, которые будут внесены в Бюджетный, Налоговый и Земельный кодексы.

Вторым важным сдерживающим фактором является подготовка кадров в области государственно-частного партнерства. В настоящий момент, по оценкам экспертов, необходимо подготовить порядка 20 тысяч только среди служащих регионального и муниципального уровней, а также сотрудников бизнес-структур. В последние годы, когда в стране складывается целый рынок инфраструктурных проектов на основе механизмов государственно-частного партнерства, потенциальные работодатели, как частные компании, так и государственные структуры, все больше проявляют заинтересованность в подготовке специалистов такого профиля, которые получили бы глубокие теоретические знания по этому вопросу и могли бы их реализовать на практике.

Подготовка специалистов по государственно-частному партнерству начата в стенах МГИМО [2]. Кафедра экономической политики государственно-частного партнерства была создана в 2011 году при поддержке профильных структур, в частности Центра развития ГЧП. Несмотря на недолгую историю, кафедра предлагает студентам 14 лекционных курсов в разных областях знаний. Курсы, посвященные тематике ГЧП, являются магистральными, главными в образовательной деятельности кафедры. В рамках читаемых кур-

сов рассматриваются практически все важные аспекты ГЧП-проектов: от базовых понятий до вопросов юридического и практического характера.

Литература:

1. Богачев Ю.С., Октябрьский А.М. Государственно-частное партнерство в инновационных системах //Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики. – 2012. – № 3.
2. Государственно-частное партнерство в России. – № 1, – февраль 2013.
3. Государственно-частное партнерство. Пути совершенствования законодательной базы. Под общей редакцией А.А. Зверева. – М. 2009.
4. Зимелис Е.В. Государственно-частное партнерство как действенная форма привлечения финансовых ресурсов в инновационную деятельность в дорожном хозяйстве //Молодой ученый. – 2012. –№ 3.
5. О мерах по развитию государственно-частных партнерств в Санкт-Петербурге. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 31 марта 2009 г. № 346.
6. Шамбир В.Н. Государственно-частное партнерство как форма инвестирования приоритетных муниципальных проектов: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – М.: МГУ, 2010.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИЙ, ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ В УСЛОВИЯХ ВХОЖДЕНИЯ В ВТО

*Городилов А.Б., к.э.н., главный экономист
ООО «Авиамастер» (г. Казань)*

Инвестиции – важнейший и наиболее дефицитный экономический ресурс, использование которого способствует росту эффективности производства и конкурентоспособности предприятий, созданию новых рабочих мест.

В наиболее общем виде инвестиции понимаются как вложения капитала с целью его увеличения в будущем. Вложения капитала может происхо-

дить в форме приобретения средств производства – вложения в реальные активы, вложения в приобретение ценных бумаг и их производных – вложения в финансовые активы.

Для успешного инвестирования и управления активами необходима их реальная оценка. Оценить можно любой актив, хотя в отношении одних активов это сделать легче, чем в отношении других. При этом параметры оценки могут меняться в зависимости от вида оцениваемого актива. Например, определение ценности недвижимости требует иной информации и другого формального представления, чем оценка ценных бумаг, обращающихся на публичном рынке. Оценка предполагает некоторую степень неопределенности, которая часто связана со спецификой оцениваемого актива. Восприятие ценности должно основываться на реальном положении дел, а это предполагает, что цена, уплачиваемая за любой актив, должна отражать будущие денежные потоки, которые он может принести. Следовательно, ценность любого актива необходимо увязывать с уровнем ожидаемых генерируемых им денежных потоков.

Оценка полезна при решении широкого круга задач. Роль, которую она играет, зависит от той области, где она применяется. В последнее время особую актуальность приобретает использование оценки в таких областях, как управление портфелем активов; анализ с целью приобретения; и корпоративные финансы. Роль, которую играет оценка в управлении портфелем активов, в значительной степени определяется инвестиционной стратегией инвестора. Если речь идет о пассивном инвесторе, то при управлении портфелем роль оценки невелика. Роль оценки значительно возрастает для активного инвестора. В зависимости от вида активного управления капиталом роль оценки для активных инвесторов различается. Рыночные тактики – финансовые специалисты, предсказывающие оптимальное время для операций на рынке, используют оценку в гораздо меньшей степени, чем инвесторы, покупающие ценные бумаги на длительный срок, – их внимание в большей степени сосредоточено на рыночной стоимости, чем на ценности, основанной на конкрет-

ном положении дел на фирме. При управлении портфелями – выборе ценных бумаг, оценка играет центральное место для фундаментальных аналитиков и второстепенную роль для технических аналитиков.

Фундаментальные аналитики основываются на том, что истинная ценность фирмы может быть соотнесена с ее финансовыми характеристиками: перспективами роста, характером риска и денежными потоками. Любое отклонение от этой истинной ценности становится сигналом, что акции данной фирмы переоценены или недооценены. В этом состоит долгосрочная стратегия инвестирования, и предложения, лежащие в ее основе, заключаются в следующем [3]:

- связь между ценностью и финансовыми характеристиками может иметь количественное выражение;
- эта связь устойчива во времени;
- отклонение от этой взаимосвязи корректируется за некоторый разумный период времени.

Как видно, оценка находится в центре внимания фундаментального анализа. Для оценки фирм некоторые аналитики используют модель дисконтирования денежных потоков, другие аналитики прибегают к многофакторным построениям, таким как мультипликаторы «цена/прибыль» и «цена/балансовая стоимость».

Технические аналитики считают, что умонастроения инвесторов влияют на изменение цен в столь же высокой степени, как и любые фундаментальные финансовые переменные. Информация, становящаяся известной в процессе торгов – движение цен, объем торгов и т.д. – дает представление о психологии инвесторов и будущем движении цен. Типичным представителем технических аналитиков являются торговцы на информации, рыночные тактики, эффективные рыночники и др.

Торговцы на информации считают, что цены движутся на основе информации о фирме. Торговцы на информации пытаются совершать торговые сделки либо, опережая поступление информации, либо вскоре после ее по-

ступления на финансовые рынки. Хорошие новости побуждают их к покупке, а плохие – к продаже. Основополагающее предположение их заключается в том, что они могут предвидеть появление определенной информации и оценить реакцию рынка на эту информацию лучше, чем средний инвестор на данном рынке. Внимание торговца на информации сосредоточено на связи между информацией и изменением ценности, а не на самой по себе ценности.

Рыночные тактики считают, что выигрыш от критических изменений рынков гораздо значительнее, чем доходы, возникающие благодаря верному выбору ценных бумаг. Они доказывают, что легче предсказать движения рынка, чем выбирать ценные бумаги, и что эти предсказания можно обосновать наблюдаемыми факторами. Оценка конкретных ценных бумаг неважна для подобного рода торговцев, но оценку можно использовать в стратегиях, связанных с выбором точного момента входа в рынок.

Эффективные рыночники полагают, что рыночная цена в любой момент времени представляет наилучшую оценку истинной ценности фирмы. Эффективные рыночники предполагают, что рынки быстро и точно обобщают поступающую информацию, а маргинальные инвесторы мгновенно используют любое проявление неэффективности рынка. Основная предпосылка здесь заключается в том, что рыночная цена является наилучшей оценкой истинной ценности компании, и целью становится выявление предположений относительно риска и роста, присутствующих в рыночной цене.

Для количественной оценки инвестиций аналитики на практике используют широкий круг математических моделей – от самых элементарных до более сложных. Существует три подхода к оценке. Первый из них – **оценка дисконтированных денежных потоков**, который соотносит ценность актива с текущей ценностью ожидаемых в будущем денежных потоков, приходящийся на данный актив. При втором подходе, называемом **сравнительная оценка**, ценность актива следует вычислять, анализируя ценообразование сходных активов, связывая его с какой либо переменной, например, с доходами, денежными потоками, балансовой стоимостью. Третий подход, назы-

ваемый *оценка условных требований*, предполагает использование модели ценообразования опционов для измерения ценности активов, имеющих характеристики опциона.

В основе подхода оценки дисконтированных денежных подходов положено правило приведенной ценности, согласно которому ценность любого актива соответствует приведенной ценности ожидаемых денежных потоков, приходящихся на данный актив [1, 5]:

$$\text{Ценность актива} = \sum_{t=1}^{t=n} \frac{CF_t}{(1+r)^t}$$

где n – срок жизни актива;

CF_t – денежные потоки за период t ;

r – ставка дисконтирования, отражающая риск ожидаемых денежных потоков.

Денежные потоки различаются в зависимости от вида актива – это могут быть дивиденды (в случае акций), купоны (проценты) и номинальная стоимость (в случае облигаций), а также денежные поступления после уплаты налогов (в случае реальных проектов). При этом более высокие ставки денежных потоков ожидаются по более рискованным активам, а пониженные – по проектам с большей безопасностью.

Оценивая дисконтированные денежные потоки, мы пытаемся определить внутреннюю ценность актива. Под внутренней ценностью здесь понимается ценность, приписанная аналитиками, которые корректно оценили ожидаемые денежные потоки фирмы и верно определили ставку дисконтирования для данных потоков.

Существует большое многообразие моделей дисконтированных денежных потоков, в том числе дисконтирование денежных потоков положено в основу определения нормы доходности инвестора от вложенных им инвестиций.

Измерение в обобщенном виде требований инвестора по доходности инвестиций, направляемых в конкретный проект, находит наиболее полное

воплощение в норме дохода. С позиций толкования сущности инвестиций в макроэкономической теории норма дохода – это цена отказа от сегодняшнего (немедленного) потребления благ ради более полного удовлетворения потребностей в следующие периоды посредством вложения средств в объекты предпринимательской деятельности. Следовательно, норма дохода выражает экономический интерес инвестора, который должен корреспондироваться с целями и задачами предпринимательской деятельности. Общеизвестно, что данная цель материализуется в прибыли и ее росте. Исходя из этого, компенсация инвестора за отказ от потребления в текущем периоде выражается прибылью, а мера компенсации в соизмерении прибыли с инвестируемыми средствами, альтернативной формой использования которых является текущее потребление.

Соотношение прибыли и средств, инвестируемых в развитие производства, выраженное в процентах или долях единицы можно назвать нормой дохода, приемлемой для инвестора. Норма дохода может быть представлена в двух видах: по валовой и по чистой прибыли. Для собственника ориентиром для принятия управленческого решения об инвестировании будет не вся прибыль, отнесенная к авансированному капиталу, а прибыль, очищенная от налогов и обязательных выплат.

Вкладывая средства в развитие производства, инвестор интересуется не любым по величине результатом, не любым приростом чистой прибыли. Прирост капитала должен быть достаточным для того, чтобы, во-первых, компенсировать инвестору отказ от использования имеющихся средств на потребление в текущем периоде в минимально приемлемом для него размере, во-вторых, компенсировать обесценение денежных средств в связи с предстоящей инфляцией, и, в-третьих, гарантировать возмещение возможных потерь в связи с наступлением инвестиционных рисков. Учитывая вышеизложенное, норма дохода может быть записана [1, 5]:

$$E = E_{\min} + I + r ,$$

где E – приемлемая (номинальная) норма дохода инвестора;

E_{min} – минимальная реальная норма дохода;

I – темп инфляции;

r – коэффициент, учитывающий уровень инвестиционного риска.

При расчете нормы дохода мы оперируем затратами и результатами, привязанными к отдельным шагам расчетного периода, реализации инвестиционного проекта. Согласно основополагающим принципам экономики разновременные затраты и, соответственно, полученные результаты, неравноценны во времени. Этот факт имеет место не только вследствие инфляции, но и по причине того, что денежные средства, вовлеченные в хозяйственный оборот, приносят определенный доход. Поэтому для суммирования реальных денежных средств по потоку, за какой либо период они должны быть предварительно приведены к сопоставимому виду – к единому моменту времени. Таким моментом времени может начальный или конечный шаг расчетного периода. Процедура приведения денежного потока к начальному периоду называется дисконтированием. Суммарный дисконтированный денежный поток рассчитывается по формуле [1, 5]:

$$\hat{O}_{\Sigma q} = \sum_{t=1}^T \hat{O}_t \times q_t,$$

где $\hat{O}_t$ – суммарный дисконтированный поток;

q_t – коэффициент дисконтирования для года t :

$$q_t = \frac{1}{(1 + E)^t}$$

Оценка дисконтированных денежных потоков основывается на ожидаемых в будущем денежных потоках и ставках дисконтирования. С учетом необходимой для расчетов информации данный подход наиболее оправдано использовать применительно к активам, чьи денежные потоки в данный момент положительны, и могут оцениваться с достаточной степенью надежности на будущие периоды, в которых также можно оценить риск, необходимый для определения ставки дисконтирования. Чем дальше мы отходим от идеальных условий, тем более затруднительной оказывается оценка дискон-

тированных денежных потоков. Существует несколько ситуаций, где оценка дисконтированных денежных потоков затруднительна. Например, при оценке фирмы, находящейся в кризисном состоянии и имеющей отрицательные доходы; при оценке циклических фирм; при оценке фирм, имеющих неиспользуемые активы; при оценке фирм, обладающих патентами и опционами на продукт. Очевидно, в таких случаях следует воспользоваться другими методами оценки.

При сравнительной оценке ценность актива можно вывести, отталкиваясь от ценообразования на сопоставимые активы, стандартизованные при помощи какой-либо общей переменной, такой как прибыль, денежные потоки, балансовая стоимость или использование среднеотраслевого мультипликатора «цена/прибыль», «цена/балансовая стоимость», «цена/объем продаж». При этом используется предположение, что другие фирмы отрасли сопоставимы с оцениваемой фирмой, а рынок в среднем правильно определяет цены на эти фирмы.

В отличие от оценки через дисконтирование денежных потоков, которая направлена на поиск внутренней ценности, сравнительная оценка в большей степени опирается на рынок. Следовательно, мы допускаем, что рынок корректно определяет цены на акции в среднем, но совершает ошибки, формируя цены отдельных акций, а сравнение мультипликаторов позволяет выявить эти ошибки, которые со временем будут скорректированы.

В некоторых случаях ценность актива может быть больше, чем текущая ценность ожидаемых денежных потоков, если они зависят от наступления или ненаступления некоторых событий. В этом случае для оценки инвестиций используются модели определения стоимости опциона. Традиционно эти модели использовали для оценки опционов, в последние годы применение этих моделей расширилось для оценки других активов [1, 2].

Условное требование, или опцион представляет собой требование, выплата по которому производится только при определенных условиях: если ценность базового актива превосходит предварительно определенное значе-

ние колл-опциона, или опциона покупателя; или же она окажется меньше предварительно определенного значения пут-опциона, или опциона продавца. Развитие теории этих моделей позволило использовать их для оценки любых активов, обладающих чертами опционов, таких как товары, недвижимость и даже инвестиционные проекты. Такие опционы часто называют реальными опционами.

Использование моделей ценообразования опционов, заключается в том, что модели дисконтированных денежных потоков имеют тенденцию недооценивать активы, обеспечивающие выплаты по достижении определенных условий. Ярким таким примером является недооценивание нефтяных запасов фирмы. Можно оценивать эти запасы на основе ожиданий, опираясь на цену нефти в будущем, но в данной оценке не учитывается тот факт, что нефтяная компания будет разрабатывать данные запасы, только при условии, что цены на нефть пойдут вверх, и не будет – если цены снизятся. Модель опциона, в данном случае, способна дать оценку, которая учитывает это правило

Таким образом, необходимым условием экономического роста и структурной перестройки народно-хозяйственного комплекса страны является увеличение размеров и повышение эффективности инвестиций. Модели инвестиционных процессов должны учитывать следующие особенности [4]. Прежде всего, это неопределенность, обусловленная случайными колебаниями спроса и рыночных цен, касающиеся выпуска продукции и затрачиваемые ресурсы, включая финансовые ресурсы, требуемые для создания предприятия. Инвестиции в новый капитал являются невозвратными, поскольку, после инвестирования, их, в отличие от инвестиций в ценные бумаги, нельзя использовать по другому назначению. Кроме того, реальные инвестиционные возможности, в отличие от финансовых инвестиций, редко предоставляются фирме в условиях монополии.

Большинство инвестиционных проектов в определённой степени открыты конкурирующим фирмам отрасли. В условиях совершенной конкуренции или монополистической рыночной структуры современная теория

инвестирования предсказывает, что интервал времени с момента принятия управленческого решения до момента осуществления инвестирования увеличивается с ростом неопределенности. Это объясняется необратимостью инвестиций, но фирма имеет возможность (опцион) откладывания момента инвестирования до появления новой информации. Выбор оптимального момента инвестирования является для фирмы стратегическим вопросом, который должен определяться с позиции складывающейся рыночной конкуренции.

Фирмы управляют своими инвестиционными возможностями путем определения не только оптимального момента входа в рынок, но также выбора характеристик производимой продукции, например, её качества.

Недостаточность изученности проблемы, сложность аналитического описания экономико-математического моделирования, учитывающего стохастичность и неопределенность рыночной конкуренции, принимаемых допущений, а также необходимость обоснования оптимальных инвестиционных стратегий фирм определяет актуальность данного исследования.

Литература:

1. Веселовская В.С., Городилов А.Б. Определение экономической эффективности инвестиционного проекта: Материалы международной научно-практической конференции. Часть 1. – Воронеж: «Научная книга», 2008.
2. Веселовская В.С., Городилов А.Б. Экономическая оценка инвестиций в условиях рынка: Материалы международной научно-практической конференции. – Иркутск: Весь Иркутск, 2008.
3. Дамодоран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов. /Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
4. Мелихов Д.А. Моделирование инвестиционных стратегий фирм в условиях неопределенности: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата наук. – Волгоград: Волгоградский государственный технический университет, 2012.
5. Ример М.И., Касатов А.Д., Матиенко Н.Н. Экономическая оценка инвестиций. 2-е изд. /Под общ. ред. М.И. Римера. – СПб.: Питер, 2008.

К ВОПРОСУ О РОЛИ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ

Городилов А.Б., к.э.н., главный экономист

ООО «Авиамастер» (г. Казань)

Реальные активы определяют уровень экономического богатства, финансовые активы представляют собой только права на реальные активы. Однако, финансовые активы и рынки, на которых ими торгуют, играют важную роль в развитии экономики. Финансовые активы дают возможность создавать большую часть реальных активов.

Вкладывая инвестиции в реальные и финансовые активы, инвестор стремится оптимальным образом сформировать портфель инвестиций [3, 4].

Портфель инвестора – это совокупность его инвестиционных активов [5]. Инвестиционные активы можно классифицировать следующим образом: акции, облигации, недвижимое имущество, товары и другие классы активов. Инвесторы принимают два вида решений при формировании своих инвестиционных портфелей. Решение о распределении активов или распределении средств между реальными и финансовыми активами и решение по выбору ценных бумаг. Наиболее распространенным является инвестирование в ценные бумаги. Задача портфельного инвестирования – получение ожидаемой доходности при минимально допустимом риске. Цель формирования инвестиционного портфеля – сохранить и приумножить капитал. При формировании инвестиционного портфеля инвестор должен [5]:

- выбрать адекватные ценные бумаги, то есть такие, которые бы давали максимально возможную доходность и минимально допустимый риск;
- определить в ценные бумаги, каких эмитентов следует вкладывать денежные средства;

- диверсифицировать инвестиционный портфель. Инвестору целесообразно вкладывать деньги в различные ценные бумаги, а не в один вид. Это делается для того, чтобы снизить риск вложений.

Принятию решения по приобретению ценных бумаг, предшествует серьезный анализ ценных бумаг. Анализ ценных бумаг включает определение стоимости отдельных видов ценных бумаг, которые могут быть включены в портфель. Как облигации, так и акции необходимо оценивать с точки зрения инвестиционной привлекательности, но определять стоимость акций гораздо сложнее, так как их доходность обычно более чувствительна к финансовому положению эмитирующей их компании. Однако, формирование портфеля инвестиций исходя только из инвестиционной привлекательности ценных бумаг, может привести к непреднамеренному выбору того или иного сектора экономики, т.е. портфель может быть перенасыщен компаниями одной отрасли, из одного региона страны и, следовательно, подвержен одному источнику неопределенности и большему риску.

Все операции на рынке с ценными бумагами сопряжены с риском. Участники этого рынка берут на себя самые разнообразные риски – снижения доходности, прямых финансовых потерь, упущенной выгоды. Однако в каждом конкретном случае приходится учитывать различные виды финансового риска [1].

Систематический риск – риск падения ценных бумаг в целом – не связан с конкретной ценной бумагой, является не диверсифицируемым и не понижаемым (на российском рынке). Представляет собой общий риск на все вложения в ценные бумаги, риск того, что инвестор не сможет их в целом высвободить, вернуть, не понеся потерь. Анализ систематического риска сводится к оценке того, стоит ли вообще иметь дело с портфелем ценных бумаг, не лучше ли вложить средства в иные формы активов (прямые денежные инвестиции, недвижимость, валюту).

Несистематический риск – агрегированное понятие, объединяющее все виды рисков, связанных с конкретной ценной бумагой. Несистематический

риск является диверсифицируемым, понижаемым, в частности может осуществляться выбор той ценной бумаги (по виду, по эмитенту, по условиям выпуска и т.д.), которая обеспечивает приемлемые значения несистематического риска.

Селективный риск – риск неправильного выбора ценных бумаг для инвестирования в сравнении с другими видами бумаг при формировании портфеля. Этот риск, связанный с неверной оценкой инвестиционных качеств ценных бумаг.

Временный риск – риск эмиссии, покупки или продажи ценных бумаг в неподходящее время, что неизбежно влечет за собой потери.

Существуют и более общие закономерности на развитых и наполненных фондовых рынках, например сезонные колебания (ценные бумаги торговых, с/х и других сезонных предприятий), циклические колебания (движение курсов ценных бумаг в различных фазах макроэкономических воспроизводственных циклов).

Риск законодательных изменений – риск, способный приводить, например, к необходимости перерегистрации выпусков и вызывающий существенные издержки и потери эмитента и инвестора. Эмиссия ценных бумаг рискует оказаться недействительной, может неблагоприятно измениться правовой статус посредников по операциям с ценными бумагами и т.п.

Риск ликвидности – риск, связанный с возможностью потерь при реализации ценных бумаг из-за изменения оценки ее качества. Сейчас является одним из самых распространенных на российском рынке.

Кредитный деловой риск – риск того, что эмитент, выпустивший долговые ценные бумаги, окажется не в состоянии выплачивать процент по ним и (или) основную сумму долга.

Инфляционный риск – риск того, что при высокой инфляции доходы, получаемые инвесторами от ценных бумаг, обесцениваются, с точки зрения реальной покупательной способности быстрее, чем растут, инвестор несет реальные потери. В мировой практике давно замечено, что высокий уровень

инфляции разрушает рынок ценных бумаг, хотя разработано довольно много способов снижения инфляционного риска.

Процентный риск – риск потерь, которые могут понести инвесторы в связи с изменением процентных ставок на рынке. Как известно, рост рыночной ставки процента ведет к понижению курсовой стоимости ценных бумаг, особенно облигаций с фиксированным процентом. При повышении процентной ставки может начаться также массовый «сброс» ценных бумаг, эмитированных под более низкие (фиксированные) проценты и по условиям выпуска досрочно принимаемых обратно эмитентом. Процентный риск несет инвестор, вложивший свои средства в средне- и долгосрочные ценные бумаги с фиксированным процентом при текущем повышении среднерыночного процента в сравнении с фиксированным уровнем (т.е. инвестор мог бы получить прирост доходов за счет повышения процента, но не может высвободить свои средства, вложенные на указанных выше условиях). Процентный риск несет и эмитент, выпускающий средне- и долгосрочные ценные бумаги с фиксированным процентом при текущем понижении среднерыночного процента в сравнении с фиксированным уровнем (т.е. эмитент мог бы привлекать средства с рынка под более низкий процент, но он уже связан с условиями выпуска ценных бумаг). В инфляционной экономике при быстром росте ставок процента этот вид риска имеет значение и для краткосрочных ценных бумаг.

Отзывной риск – риск потерь для инвестора в случае, если эмитент отзовет отзывные облигации в связи с превышением фиксированного уровня процентных выплат по ним над текущим рыночным процентом.

Политический, социальный, экономический и т.п. риски – вложения средств в ценные бумаги предприятий, находящихся под юрисдикцией стран с неустойчивым социальным и экономическим положением, с недружественными отношениями к стране, резидентом которой является инвестор. В частности, политический риск – риск финансовых потерь в связи с изменением политической системы, расстановки политических сил в обществе, политической нестабильностью.

Региональный риск – риск, особенно свойственный моно продуктовым районам. Так, в начале 1980-х годов экономика штатов Техаса и Оклахомы (газо- и нефтедобыча) испытывала затруднения в связи с падением цен на нефть и газ. Потерпели банкротство несколько крупнейших региональных банков. Безусловно, инвесторы, вложившие свои средства в ценные бумаги хозяйства этих районов, понесли существенные убытки. При кризисе власти региональные риски могут возникать в связи с политическим и экономическим сепаратизмом отдельных регионов. Высокий уровень региональных рисков связан также с угнетенным состоянием хозяйства ряда районов.

Отраслевой риск – риск, связанный со спецификой отдельных отраслей. С позиции этого вида риска все отрасли можно подразделить на подверженные циклическим колебаниям, на умирающие, на стабильно работающие, на быстро растущие. Отраслевые риски проявляются в изменениях инвестиционного качества и курсовой стоимости ценных бумаг и соответствующих потерях инвесторов в зависимости от принадлежности отрасли к тому или иному типу и правильности оценки этого фактора инвесторами.

Риск предприятия (финансового и нефинансового) – риск, сходный с отраслевым и во многом производный от него. Вместе с тем свой вклад в изменение рисков вносит тип поведения предприятия. Это может быть консервативное предприятие, которое не преследует стратегии расширения, универсализации и предпочитает, заняв одну или несколько ниш на рынке, получать все выгоды от максимальной специализации своих работ, высокого качества продукции (услуг) и стабильной клиентуры. Иная степень риска будет присуща ценным бумагам агрессивного предприятия, может быть, только что созданного. И, наконец, поведению предприятия может быть присуща умеренность, позволяющая сочетать агрессивный и консервативный типы поведения. Риск предприятия имеет огромное значение на российском фондовом рынке (много предприятий убыточны, среди эмитентов велика доля новых предприятий, 60-80% которых обычно не выживает). Риск предприятий включает в себя и риск мошенничества (создание ложных предприятий, ком-

паний для мошеннического привлечения средств населения, акционерных обществ для спекулятивной игры на повышение).

Валютный риск – риск, связанный с вложениями в валютные ценные бумаги, обусловленный изменениями курса иностранной валюты.

Капитальный риск – риск существенного ухудшения качества портфеля ценных бумаг, что приводит к необходимости масштабных списаний потерь и как следствие – к значительным убыткам и может затронуть капитал банка, вызывая необходимость его пополнения путем выпуска новых ценных бумаг.

Риск поставки – риск невыполнения продавцом обязательств по своевременной поставке ценных бумаг. Особенно велик этот риск при проведении спекулятивных операций ценными бумагами, основанных на коротких продажах (продавец реализует ценную бумагу, которой у него нет в наличии, и которую он только собирается приобрести к моменту поставки). Риск может реализовываться и по техническим причинам (несовершенство депозитарной и клиринговой сети).

Операционный риск – риск потерь, возникающих в связи с неполадками в работе компьютерных систем по обработке информации, связанной с ценными бумагами, низким качеством работы технического персонала, нарушениями в технологии операций по ценным бумагам, компьютерным мошенничеством и т.д.

Риск урегулирования расчетов – риск потерь по операциям с ценными бумагами, связанный с недостатками и нарушениями технологий в платежно-клиринговой системе.

Для эффективного ведения инвестиционной деятельности необходим капитал, достаточный для осуществления диверсификации вложений, в противном случае ведение операций на фондовом рынке лучше поручить специализированным компаниям (например, фондам), способным аккумулировать средства многих мелких инвесторов для рационального составления инвестиционного портфеля; степень риска конкретной ценной бумаги целесообразно определять по отношению к другим ценным бумагам, а лучше всего

– по отношению к степени риска фондового рынка в целом, т.е. как частное от деления показателя рискованности данного вида ценных бумаг к показателю рискованности фондового рынка. Если относительная цена риска больше единицы, значит, данный вид ценных бумаг характеризуется большей рискованностью по сравнению с фондовым рынком в целом и наоборот.

Финансовые рынки – это высококонкурентные рынки. Тысячи эрудированных и хорошо оплачиваемых специалистов постоянно «прочесывают» рынки ценных бумаг в поисках возможности купить финансовые активы по наиболее выгодной цене. Эта конкуренция означает, что нельзя надеяться найти большое количество «бесплатных акций», т.е. ценных бумаг, цена которых настолько мала, что покупка их будет очевидно выгодной.

Инвесторы, вкладывают средства, ожидая, получит доход в будущем, но этот доход редко можно достаточно точно спрогнозировать. Почти всегда существует риск, связанный с инвестициями. Реальная доходность почти всегда отклоняется от ожидаемой, на которую изначально рассчитывают [6]. Естественно, что при прочих равных условиях, инвесторы предпочитают инвестиции с наиболее высокой ожидаемой доходностью. Однако рынок доказывает, чтобы получить высокую ожидаемую доходность, необходимо заплатить за это принятием более высокого инвестиционного риска. Если более высокую ожидаемую доходность можно получить без дополнительного риска, последует ажиотажный спрос на покупку высокодоходных активов, в результате чего цены на них поднимутся. Инвесторы, принимая во внимание рост цен, будут считать инвестицию менее привлекательной: если покупать по более высокой цене, то ожидаемая ставка доходности будет ниже. Актив будет считаться, привлекательным и цена будет продолжать расти, пока риск соизмерим с ожидаемой доходностью. Аналогично, если доходность не зависит от риска, увеличится предложение активов с высокой степенью риска. Их цены упадут (а ожидаемая в будущем доходность возрастет), пока эти активы не станут привлекательными на столько, чтобы инвесторы вновь включили их в свои портфели.

Следовательно, при формировании портфеля инвестиций на рынке ценных бумаг должен существовать компромисс между риском и доходностью – цена активов с более высокой степенью риска должна соответствовать более высокой ожидаемой доходности.

Конечно, проблема формирования портфеля инвестиций до сих пор не имеет однозначного решения нескольких важных вопросов. Как следует измерять степень риска актива? Каким должно быть количественное соотношение между риском и ожидаемой доходностью? Не предложено оценки влияния диверсификации на степень риска портфеля [2, 3, 4]. При объединении активов в портфели, содержащие различные виды ценных бумаг, нужно учитывать взаимодействие между активами и влияние диверсификации на рискованность портфеля в целом.

Реальные активы также почти все подвержены риску. Например, при инвестировании строительства завода достоверно не известно, какие денежные поступления следует ожидать в дальнейшем от работы завода. Финансовые рынки позволяют распределить риск среди всех инвесторов. Так, инвесторы с высокой склонностью к риску, купят акции, инвестируя строительство завода, а более консервативные инвесторы купят облигации этого завода, поскольку по облигациям обещаны фиксированные выплаты. Это распределение риска выгодно для развития экономики, которая нуждается в инвестициях. Если инвесторы получают возможность выбирать виды ценных бумаг с показателями риска и доходности, оптимально удовлетворяющие их потребности, то каждая ценная бумага сможет быть продана по наилучшей возможной цене. Это будет способствовать процессу создания совокупности материальных активов экономики.

При оценке инвестиций центральными являются вопросы о том, эффективны ли рынки. Если рынки в действительности эффективны, то рыночная цена обеспечит наилучшую оценку ценности, и тем самым процесс оценки становится способом оправдания рыночной цены. Если же рынки не эффективны, то рыночная цена может отклоняться от истинной ценности, и

процесс оценки в этом случае направлен на получение обоснованной оценки этой ценности. Инвесторы, корректно производящие оценку, смогут получить доходы большего размера, чем другие инвесторы, – благодаря их способности выявлять недооцененные и переоцененные фирмы. Однако для получения более высоких доходов рынки должны со временем корректировать свои ошибки – т.е. стать эффективными. Эффективным считается рынок, на котором рыночная цена определяется путем непредвзятой оценки истинной ценности инвестиции. Определение рыночной эффективности необходимо соотносить не только с конкретным рассматриваемым рынком, но и с группой инвесторов. Невозможно, чтобы все рынки оказались эффективными для всех инвесторов. То есть очень может быть, что рынок эффективен не для всех инвесторов, а только для некоторых из них. Это может возникнуть из-за различных налоговых ставок и операционных издержек, которые предоставляют одним инвесторам преимущества относительно других.

Определение рыночной эффективности также связано с предположением относительно информации, которая доступна инвесторам и отражается в цене [7]. Например, эффективный рынок – это рынок, в котором вся информация как общественная, так и частная, отражена в рыночной цене, это бы означало, что даже опытные инвесторы не смогут переиграть рынок.

Исследованиями по вопросам эффективного рынка доказано, что согласно информации, нашедшей отражение в ценах возможны три уровня эффективности рынка. При низкой эффективности рынка текущая цена учитывает информацию, содержащуюся во всех прошлых ценах, предполагая, что эта информация не может быть полезна при обнаружении недооцененных акций. В случае средней эффективности текущие цены отражают информацию, содержащуюся не только в прошлых ценах, но и всю открытую информацию, включая финансовую отчетность и новости. В случае высокой эффективности, текущая цена отражает всю информацию как публичную, так и приватную и поэтому не опытный инвестор не сможет обнаружить недооцененные акции.

Существует несколько способов провести тест на рыночную эффективность. Тесты на эффективность рынка позволяют выявить возможность получения избыточных доходов за счет применения определенной инвестиционной стратегии. Некоторые тесты также позволяют учитывать операционные (транзакционные) издержки и возможность исполнения торговых сделок. Применяемые тесты на рыночную эффективность зависят от схемы инвестиций. Так, схема, опирающаяся на торговлю и основанная на информационных событиях (дробление акций, сообщение о доходах или приобретениях), предпочтительно, будет тестироваться при помощи способа – «анализ событий». То есть доходы, возникающие вследствие наступления события, исследуются на предмет выявления их избыточности. Схемы, основанные на наблюдаемых характеристиках фирмы – коэффициент (мультипликатор) «цена/прибыль», коэффициент «цена/балансовая стоимость», или размер дивидендов, предпочтительно, будут тестироваться на основе портфельного подхода, где создаваемый фондовый портфель обладает аналогичными характеристиками. При этом поведение портфеля отслеживается во времени с целью выявления избыточных доходов.

Хотя рыночную эффективность можно протестировать многими способами и вышеназванные являются наиболее популярными, но практическое применение этих способов наталкивается на ряд трудностей. В частности, существуют веские доказательства наличия аномалий в поведении рынков по отношению к таким систематическим факторам как размер фирмы, мультипликаторы «цена/прибыль» и «цена/балансовая стоимость», а также период времени, например, эффекты января и выходных. Эти аномалии могут привести к необоснованным выводам и возможно к бесполезным инвестиционным стратегиям. Существование аномалий и неспособность управляющих капиталом определить рынок подтверждает разрыв между эмпирическими тестами на бумаге и реальным управлением финансовыми средствами, следовательно, неэффективность моделей связывающих между собой риск и доходность.

На финансовых рынках можно выделить трех главных игроков:

1. фирмы, которые являются заемщиками капитала. Они привлекают средства в настоящий момент, чтобы инвестировать их в заводы и оборудование. Прибыль от этих реальных активов обеспечивает доход инвесторам, которые приобретают ценные бумаги, эмитируемые фирмой;
2. частные (домохозяева) инвесторы, которые приобретают ценные бумаги, эмитируемые фирмами, которые нуждаются в привлечении средств;
3. правительства, которые могут быть как заемщиками, так и кредиторами, в зависимости от соотношения между налоговыми поступлениями и правительственными расходами.

Ни корпорации, ни правительства не продают все или даже большую часть своих ценных бумаг непосредственно гражданам. Большой частью всех акций владеют крупные финансовые учреждения: пенсионные фонды, страховые компании и банки. Они оказываются посередине между эмитентами ценных бумаг (фирмой) и конечным ее владельцем (частным инвестором). Поэтому их называют финансовыми посредниками. Корпорации также не продают свои ценные бумаги непосредственно населению. Их интересы перед инвесторами представляют инвестиционные банки.

Таким образом, проблема формирования портфеля инвестиций до сих пор не имеет однозначного решения нескольких важных вопросов – как следует измерять степень риска актива? Каким должно быть количественное соотношение между риском и ожидаемой доходностью? Отсутствует класс моделей портфельного инвестирования, обеспечивающих вероятность устойчивого получения субъектом инвестиционной деятельности положительного финансового результата на упреждающем периоде. Не предложено оценки влияния диверсификации на степень риска портфеля и др. Все эти вопросы еще ждут своего решения и подчеркивают актуальность данного исследования.

Литература:

1. Боди Э., Кейн А., Маркус А. Принципы инвестиций. 4-е издание. /Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002.
2. Бахолдин С.В. Адаптивное моделирование инвестиционных решений на основе одноиндексной модели У. Шарпа: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Воронеж: Воронежский государственный университет, 2012.
3. Веселовская В.С., Городилов А.Б. Определение экономической эффективности инвестиционного проекта: Материалы международной научно-практической конференции. Часть 1. – Воронеж: «Научная книга», 2008.
4. Веселовская В.С., Городилов А.Б. Экономическая оценка инвестиций в условиях рынка: Материалы международной научно-практической конференции. – Иркутск: Весь Иркутск, 2008.
5. Дамодоран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов. /Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
6. Мелихов Д.А. Моделирование инвестиционных стратегий фирм в условиях неопределенности: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата наук. – Волгоград: Волгоградский государственный технический университет, 2012.
7. Староверова Г.С., Медведев А.Ю., Сорокина И.В. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2006.

ПРИМЕНЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

*Исмагилова Э.С., старший преподаватель
Казанский институт (филиал) РГТЭУ*

В последнее время все большую значимость для Российской Федерации представляют международные стандарты аудиторской деятельности. Это связано с множеством факторов, среди которых можно отметить следующие:

- национальные процессы развития экономики, в том числе увеличение роли инвесторов в качестве пользователей отчетности, заинтересованных в проведении аудита;
- международные процессы, связанные с ростом значения аудита. Участвовавшие в последние годы мировые и региональные финансовые кризисы сделали постоянной темой для обсуждения необходимость решения вопросов по обеспечению достоверности отчетности публичных компаний;
- глобализация экономики, создание транснациональных корпораций с множеством подразделений по всему миру [4, с. 15].

Кроме того, развитие системы бухгалтерского учета в России продолжилось рядом значимых событий, включая создание законодательной базы применения МСФО для целей составления консолидированной финансовой отчетности и официальную публикацию МСФО. Вслед за этими событиями, как логическое продолжение активизировалась деятельность в области международных стандартов аудита.

При этом международные стандарты аудиторской деятельности представляют интерес для всех участников рынка, в т.ч.:

- для потенциальных пользователей отчетности, в особенности зарубежных компаний и финансовых институтов. Причем, несмотря на реформы в области российского бухгалтерского учёта и его гармонизацию с международными стандартами, доверие к отчетности, составленной в соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета, по-прежнему не очень высоко;
- для аудируемых лиц, у которых часто не остаётся выбора, если они планируют привлечь инвестиции;
- для аудиторов, которые преследуют цели продвижения своих услуг, а также нацелены на улучшение качества услуг и оптимизацию аудиторских проверок с учетом международного опыта.

22 марта 2012 года Совет по аудиторской деятельности при Минфине России принял решение (протокол № 4) о прямом применении международных стандартов аудита вместо применения федеральных стандартов аудиторской деятельности, разработанных на основе международных стандартов аудита. Прямое применение международных стандартов аудита требует наличия их качественных текстов на русском языке, соответствующее оригиналу.

Состав и содержание международных стандартов аудита в целом совпадают с российскими стандартами. Однако есть и отличия:

- из сорока трех международных стандартов семь не имеют аналогов в российском законодательстве;
- один и тот же оригинальный термин по-разному переведен в одном и том же документе;
- разные термины переводятся одним и тем же русским термином;
- для перевода отдельных терминов использованы термины, имеющие в русском языке совершенно иной смысл;
- имеет место некорректный перевод, искажающий профессиональное содержание оригинала;
- при переводе терминов, широко используемых в разных областях знаний, вместо устоявшихся в русском языке терминов вводятся новые, не используемые в соответствующих областях;
- имеют место множественные грамматические ошибки и опечатки, неправильное применение норм русского языка и неправильный перевод.

Сказанное выше свидетельствует об отсутствии координации в создании русскоязычных текстов международных стандартов [5, с. 16]. Более того, ни разработка федеральных стандартов аудиторской деятельности на основе международных стандартов аудита, ни подготовка перевода на русский язык такой координации не предполагают. Так, принятый 22 сентября 2011 года Советом по аудиторской деятельности «Порядок разработки федеральных стандартов аудиторской деятельности» предусматривает разработку проек-

тов стандартов саморегулируемыми организациями аудиторов, размещение разработанного проекта на сайте саморегулируемой организации-разработчика для обсуждения, доработку проекта стандарта с учетом поступивших замечаний и предложений, направление доработанного проекта стандарта в Минфин РФ для рассмотрения рабочим органом Совета по аудиторской деятельности с последующим принятием Советом.

Таким образом, органами, аккумулирующими все разработанные саморегулируемыми организациями аудиторов тексты проектов федеральных стандартов аудиторской деятельности, являются Минфин России и рабочий орган Совета по аудиторской деятельности [5, с. 18].

Такой механизм разработки и принятия федеральных стандартов аудиторской деятельности с одной стороны, обеспечив возможность представления всем желающим, одновременно лишил профессиональное сообщество возможности для выработки более качественных и эффективных вариантов текста, возложив по сути дела, функции проведения методической и редакционной работы в области аудиторской деятельности на Минфин России и непосредственно Рабочий орган Совета по аудиторской деятельности.

Представляется, что такие механизмы не обеспечивают качественное рецензирование разрабатываемых проектов стандартов и ведут к неэффективному использованию специалистов саморегулируемой организации, работающих в соответствующей области.

Во-первых, работа по рецензированию текстов проектов стандартов (переводу текстов) значительна по объему, а финансирование ее в саморегулируемой организации аудиторов, как правило, отсутствует. Лица, ответственные за такое рецензирование, не определены, само рецензирование превращается в добровольное занятие, реализация которого на практике определяется тем, что найдут ли специалисты, работающие в соответствующих областях, свободное время для выполнения таких значительных по объему работ, не имеющих финансирования.

Во-вторых, работы по подготовке проектов федеральных стандартов аудиторской деятельности и переводу международных стандартов аудита в значительной степени дублируют друг друга. Такое дублирование может быть исключено посредством того, что не будет внедрено в практику прямое применение международных стандартов аудита. Однако прямое применение международных стандартов аудита существенно повысит требования к качеству их перевода на русский язык [5, с. 19].

Более того, применение международных стандартов аудиторской деятельности, переведенных на русский язык, должна предшествовать экспертизе перевода, предусматривающая участие в ней профессионалов, владеющих не только вопросами методологии и практики бухгалтерского учета и аудита, но и вопросами применения норм русского языка во избежание повторения ситуации с переводом международных стандартов финансовой отчетности.

На данный момент международные стандарты аудиторской деятельности не имеют юридической силы на территории России. Однако они могут применяться аудиторами в целом ряде случаев.

Во-первых, международные стандарты аудита применяются при аудите и обзорных проверках отчетности (финансовой информации), подготовленной по международным стандартам или в целях групповой консолидации, пользователями которой являются зарубежные компании (финансовые институты, инвесторы, материнские компании). При этом в России существуют аналоги соответствующих международных стандартов аудита:

- в части аудита отчетности – федеральный стандарт аудиторской деятельности 8/2011 «Особенности аудита отчётности, составленной по специальным правилам» и федеральный стандарт аудиторской деятельности 9/2011 «Особенности аудита отдельной части отчётности». Данные стандарты требуют применения всех российских стандартов, относящихся к аудиту.
- в части обзорных проверок – федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности 33 «Обзорная проверка финансовой (бух-

галтерской) отчётности», фактически, регулирующие проверки финансовой отчетности [4, с. 29].

При этом, если аудит проводился в соответствии с федеральными правилами (стандартами) аудиторской деятельности и/или федеральными стандартами аудиторской деятельности, то по результатам проверки оформляется заключение по форме, регулируемой федеральными стандартами, с соответствующим указанием на российские стандарты. Если отчет составлен по форме, не предусмотренной российскими стандартами (например, отчет независимого аудитора), вероятно, проверка может проводиться только на основе международных стандартов аудита.

Во-вторых, международные стандарты аудита применяются к тем видам аудиторской деятельности, которые не регулируются российскими стандартами. Например, международные стандарты аудита предусматривают следующие виды заданий, обеспечивающих уверенность, такие как проверка систем внутреннего контроля компании, осуществляющей подготовку финансовой отчетности и проверки, обеспечивающие разумную или ограниченную уверенность в отношении финансовой или нефинансовой информации, не являющиеся аудитом или обзорной проверкой финансовой отчетности.

Российское аудиторское сообщество давно осознает необходимость унификации национальных стандартов со стандартами, общепризнанными на мировом рынке. Возможны три варианта решения данной задачи:

1. Приведение российских стандартов в соответствии с международными стандартами аудиторской деятельности (гармонизация). Именно по этому пути в последнее время идет Россия. На основе международных стандартов аудиторской деятельности и действующего российского законодательства саморегулируемые организации аудиторов разрабатывают соответствующие федеральные стандарты аудиторской деятельности и передают их на рассмотрение в Совет по аудиторской деятельности при Минфине России.

2. Радикальный путь перехода на международные стандарты аудиторской деятельности – переход на международные стандарты аудиторской деятельности с отменой российских стандартов. При этом планируется перевести международные стандарты аудиторской деятельности на русский язык, а затем признать переведенные стандарты в порядке, установленном Правительством РФ.
3. Третий путь – осуществление перехода на международные стандарты аудиторской деятельности в несколько этапов: подготовительный этап, включающий перевод международных стандартов аудиторской деятельности и его дальнейшее согласование, включая стандарты по обзорным проверкам, прочим заданиям, обеспечивающим уверенность, сопутствующим услугам, а также прочие документы; переходный этап, включающий признание международных стандартов аудита на территории России; окончательный переход на международные стандарты аудиторской деятельности, включающий отслеживание, утверждение и внесение соответствующих корректировок в перевод в связи с изменениями, внесенными в международные стандарты аудита.

Сказанное выше позволяет заключить, что работа по подготовке стандартов по аудиторской деятельности, будь то федеральные стандарты или перевод международных стандартов, требует координации и объединения усилий специалистов, работающих в соответствующих областях.

Литература:

1. Об аудиторской деятельности: Федеральный закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ (в ред. от 11.07.11)
2. Федеральные правила (стандарты аудиторской деятельности. Утверждены постановлением Правительства РФ от 23.09.02 № 696 (в ред. от 22.12.11)
3. Федеральные стандарты аудиторской деятельности. Утверждены приказами Минфина России от 24.02.10 № 16н, от 20.05.10 № 46н, от 16.08.11 № 99н

4. Макарова И.В., Широкова Е.В. Международные стандарты аудиторской деятельности: значение, содержание и применение в России //Аудитор. – 2012. – № 9. – С. 15-20.
5. Массарыгина В.Ф. О применении международных стандартов в отечественном бухгалтерском учете и аудите //Аудитор. – 2012. – № 11. – С. 18-31.

ВОПРОСЫ УЧЕТА РАСХОДОВ БУДУЩИХ ПЕРИОДОВ

Мухамедзянов К.З., к.э.н., доцент

Казанский институт (филиал) РГТЭУ

В связи со вступлением России в ВТО проводится огромная работа по гармонизации российского законодательства и международных норм. В полной мере это касается и реформирования бухгалтерского законодательства, которое определяет как организацию и ведение бухгалтерского учета в целом, так и отдельных объектов учета, что вызывает ряд вопросов у бухгалтеров.

Так, с 2011 года в бухгалтерском законодательстве произошли изменения, затронувшие, в частности, порядок отражения в учете расходов, имевших место в одном отчетном периоде, но подлежащие включению в себестоимость продукции (работ, услуг) в последующие периоды деятельности организации. Правильный учет расходов будущих периодов оказывает определенное влияние на формирование финансовых результатов предприятий. Рассмотрим, что изменилось в отношении учета отдельных видов расходов будущих периодов и насколько они существенны.

Приказом Минфина России от 02.07.2010 № 66н были утверждены новые формы бухгалтерской отчетности, из которой была исключена строка «Расходы будущих периодов», а затем приказом Минфина от 24.12.2010 № 186н был изменен и пункт 65 «Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в российской федерации», утвержденной

приказом Минфина от 29.07.1998 № 34н. В настоящее время пункт 65 Положения в новой редакции звучит так: «Затраты, произведенные организацией в отчетном периоде, но относящиеся к следующим отчетным периодам, отражаются в бухгалтерском балансе в соответствии с условиями признания активов, установленными нормативными правовыми актами по бухгалтерскому учету, и подлежат списанию в порядке, установленном для списания стоимости активов данного вида» [2]. Подобная неясная формулировка в отношении активов может породить различные толкования, т.к. для каждого расхода, который предполагается учитывать как расходы будущих периодов, необходимо определить вид актива, к которому такой расход можно отнести: к прочим оборотным или прочим внеоборотным активам. В связи с этим порядок применения новой редакции пункта 65 Положения разъяснил Минфин РФ в письме от 12.01.2012 № 07-02-06/5: «...в случае если какие-либо затраты соответствуют условиям признания определенного актива, установленным нормативными правовыми актами по бухгалтерскому учету (Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, утвержденное Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 30.03.2001 № 26н, Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01, утвержденное Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 09.06.2001 № 44н и др.), то они отражаются в бухгалтерском балансе в составе этого актива и подлежат списанию в порядке, установленном для списания стоимости этого актива. В ином случае такие затраты отражаются в бухгалтерском балансе как расходы будущих периодов и подлежат списанию путем их обоснованного распределения между отчетными периодами в порядке, установленном организацией (равномерно, пропорционально объему продукции и др.), в течение периода, к которому они относятся» [6].

В связи с этим, мы присоединяемся к мнению специалистов, которые считают, что изменения коснулись лишь порядка отражения расходов будущих периодов в бухгалтерском балансе, и они указывают на то, что в составе

расходов будущих периодов следует отражать лишь те расходы, которые, с одной стороны, действительно являются расходами (как они описаны в пп. 2 и 3 ПБУ 10/99 «Расходы организации»), а с другой стороны – относятся к будущим отчетным периодам, то есть существует и может быть достоверно определен период, в течение которого осуществленные расходы будут приносить организации экономические выгоды [7]. Далее остановимся на особенностях учета отдельных видов расходов будущих периодов.

Одним из видов расходов будущих периодов являются затраты на капитальный долгосрочный ремонт зданий, сооружений и других объектов основных средств. Ни в каких ПБУ прямо не сказано о том, как учитывать средства, истраченные на такой ремонт. Мы согласны с рядом специалистов, считающих, что здесь соблюдаются формальные критерии для признания выполненных работ основным средством (п. 4 ПБУ 6/01) [8]. Однако идентифицировать капитальный ремонт так нельзя из-за ряда признаков. В частности, согласно пункту 14 ПБУ 6/01 менять первоначальную стоимость основного средства в результате ремонта нельзя [4]. Кроме того, не появляется отдельный инвентарный объект. Расходы на длительный капитальный ремонт следует отражать в разделе I баланса, посвященного внеоборотным активам. В случае существенности показателя для предприятия, то его целесообразно отразить отдельной строкой по группе статей 1150 «Основные средства». Если же незначителен, то отразить как прочие внеоборотные активы.

В настоящее время предприятия не обходятся без приобретения различных компьютерных программ и их применения в управленческой и производственной деятельности. В этом случае важно, какой договор заключен между покупателем и поставщиком. Обычно передаются неисключительные права на программный продукт, и в соответствии с требованиями части 4 Гражданского кодекса РФ заключается лицензионный или сублицензионный договор. Приобретенный программный продукт, как актив, целесообразно учесть на свободном забалансовом счете, а в целях равномерного списания актива использовать счет 97 «Расходы будущих периодов». Срок списания

расходов целесообразно определить самостоятельно исходя из пяти лет, т.к. лицензионный договор, в котором не прописан срок, считается заключенным на пять лет (ст. 1235 Гражданского кодекса РФ). Оплата установки, адаптации или разовой модификации программы являются фиксированными платежами, и их организация-пользователь должна отражать как расходы будущих периодов с использованием счета 97 и производить их списание также в течение срока действия договора. Если сумма лицензионного договора незначительна, то, согласно п. 6 ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», стоимость программы можно списать на текущие расходы единовременно.

Другим видом затрат, который бухгалтера привычно учитывали на счете 97 «Расходы будущих периодов», являются арендные платежи, уплаченные в соответствии с договором аренды авансом за несколько месяцев вперед. На наш взгляд, подобного вида затраты являются не расходами будущих периодов, а выданными авансами, т.к. денежные средства были перечислены, а услугу организация еще не получила, и расхода нет. То же самое относится и к расходам на полугодовую или годовую подписку на периодическую печать. Подобного вида авансы следует списывать постепенно по мере того, как будут оказываться услуги по аренде имущества или будут поступать экземпляры периодических изданий.

Таким образом, определяя, относится ли актив к расходам будущих периодов, следует исходить из того, что в составе расходов будущих периодов следует отражать лишь те расходы, которые, с одной стороны, действительно являются расходами, а с другой стороны – относятся к будущим отчетным периодам.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации //Справочно-правовая система «Консультант Плюс: Высшая школа» – Выпуск 16. Осень 2012.
2. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации: [утверждено приказом Минфина РФ от 29.07.1998 №34н (ред. от 24.12.2010)]
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/08): [Полож. по бух. учету: утверждено приказом Минфина РФ от 06.10.2008 № 106н: по состоянию на 08.11.2010].
4. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01): [Полож. по бух. учету: утверждено приказом Минфина РФ от 30.03.2001 г. № 26н: по состоянию на 25.10.2010]
5. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99): [Полож. по бух. учету: утверждено приказом Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 33н: по состоянию на 08.11.2010].
6. Письмо МФ РФ от 12.01.2012 № 07-02-06/5
7. Ярвельян А.В. Расходы будущих периодов: что изменилось, и как отразить в «1С: Бухгалтерии 8» – URL: <http://buh.ru/document-2032>
8. Сердюк М. На что надо обратить внимание, учитывая расходы будущих периодов – URL: <http://www.glavbukh.ru/art/20649>

ДОКАЗАТЕЛЬСТВА ПРОЯВЛЕНИЯ ОСМОТРИТЕЛЬНОСТИ ПРИ ВЫБОРЕ КОНТРАГЕНТА

Пирожкова С.Е., ассистент

Казанский институт (филиал) РГТЭУ

Одна из самых распространенных причин отказа в вычетах НДС и снятия расходов – недобросовестный контрагент. Организация сама виновата в том, что не проявила должной осмотрительности при выборе контрагента. Но что означает должная осмотрительность для налоговых органов? Как прове-

рить контрагента, чтобы в случае их претензий доказать, что мы были предельно осторожны?

Минфин и ФНС считают, что мерами, свидетельствующими о должной осмотрительности и осторожности при выборе контрагента, являются:

- получение копии свидетельства о постановке на учет контрагента в налоговом органе;
- проверка факта занесения сведений о контрагенте в ЕГРЮЛ;
- получение доверенности или иного документа, уполномочивающего то или иное лицо подписывать документы от имени контрагента.

Однако на деле нередко оказывается, что поводом предъявить вам претензии является не ваша неосмотрительность, а недобросовестность вашего контрагента. То есть, если например, ваш контрагент не сдает отчетность и не платит налоги, то претензии вам предъявят независимо от того, насколько тщательно вы его проверили, и какие документы у вас в отношении его имеются. Если претензий к контрагенту нет, то изучать, проявили ли вы должную осмотрительность, налоговики не будут.

Суды, рассматривая подобные споры, принимают решения, как в пользу организаций, так и в пользу налоговиков. И какого-то единого подхода к оценке должной осмотрительности у них нет.

В связи с этим, почему-то многие налогоплательщики считают, что можно гарантированно победить в суде по делу о получении товара от однодневки, лишь доказав что спорная операция действительно имела место. Якобы такой вывод следует из Постановлений ВАС. В результате чего многие организации серьезно ослабили контроль над контрагентами при заключении договоров. Однако это неправильно. Если инспекция докажет, что налогоплательщик действовал без должной осмотрительности, знал или должен был знать о «проблемном» статусе контрагента, в вычетах НДС и признании затрат может быть отказано. И многочисленная судебная практика это подтверждает. Поэтому проверка контрагентов в момент заключения договоров – вещь совершенно необходимая для любого налогоплательщика, работаю-

щего на общей системе налогообложения и УСНО с объектом «доходы минус расходы».

Проанализировав мнение контролирующих органов и судебную практику, рассмотрим основные направления проверки контрагента и способы ее проведения.

Чаще всего у партнеров для подтверждения благонадежности запрашивают учредительные документы, то есть устав. По нему можно сверить наименование организации, ее местонахождение, проверить полномочия руководителя.

Итак, есть два основных момента, которые нужно проверить.

1. Проверяем, является ли ваш контрагент действующим налогоплательщиком.

Необходимо пробить ИНН, указанный контрагентом, на сайте ФНС, убедиться, что его ИНН реальный и на момент заключения договора нет сведений об исключении фирмы из ЕГРЮЛ.

Обязательно получите выписку из ЕГРЮЛ вашего контрагента.

Учитывая то, что предоставление выписки – это платная услуга, лучше, если ее вам предоставит контрагент. Многие суды считают наличие выписки достаточным проявлением должной осмотрительности. Хотя, опять же, есть те, которым этого не достаточно, поскольку то, что контрагент зарегистрирован в ЕГРЮЛ, еще не означает, что он ведет реальную деятельность.

Необходимо запросить копию свидетельства о регистрации и свидетельства о постановке на учет в налоговом органе.

Заверенные копии этих документов вам может предоставить контрагент. Это также будет считаться проявлением вами должной осмотрительности.

Надо обязательно проверить соответствие информации в документах действительной информации в ЕГРЮЛ, доступной на сайте ФНС. Это нужно для того, чтобы убедиться, что свидетельство не устарело на момент заключения договора и соответствует действительности. Бывает, что договор за-

ключается уже с ликвидированным лицом. Более того, нередко случаи, когда недобросовестные контрагенты попросту подделывают копии представляемых документов. Кроме того, на сайте <http://www.kartoteka.ru> можно в режиме реального времени убедиться, что в отношении компании-контрагента не начата процедура ликвидации или банкротства.

Результаты проверки контрагента через интернет лучше всего оформить в виде скриншота (снимка с экрана) с полученной информацией.

2. Проверяем полномочия лиц, подписавших документы от имени вашего контрагента.

Минфин говорит, что, помимо проверки самой организации-контрагента, нужно еще удостовериться в личности того, кто действует от ее имени, а также в наличии у него соответствующих полномочий.

Для проверки полномочий можно воспользоваться выпиской из ЕГРЮЛ, которая содержит сведения о руководителе организации. Но лучше запросить у контрагента копии решений и приказов о назначении руководителя и главного бухгалтера. Если документы от имени контрагента подписывает уполномоченный представитель, то необходимо попросить у него доверенность. При этом необходимо сверить данные представителя, указанные в представленных документах, с его паспортом. А еще лучше, если контрагент согласится предоставить вам его ксерокопию, но требовать предоставления такой копии вы не можете, так как, в ней содержатся персональные данные, которые могут быть использованы только с согласия владельца. Это также может послужить дополнительным доказательством вашей осмотрительности.

Принимая во внимание противоречивую судебную практику и мнение контролирующих органов, безопаснее всего, если у вас будут все вышеперечисленные документы.

Помимо вышеуказанных документов, проявляя осмотрительность, можно также запрашивать и другие сведения.

Для получения сведений о благонадежности контрагента, можно сделать запрос в налоговую, где нужно указать:

- цель запроса – получение сведений о нарушениях налогового законодательства, допущенных контрагентом;
- основание запроса – п. 1 ст. 102 НК РФ, ст. 8 ФЗ от 27.07.2006 г. № 149-ФЗ.

Если налоговики вам ответят, это станет дополнительным доказательством вашей осмотрительности. Если ответа не последует, сам факт обращения уже доказывает, что вы проявляли осмотрительность.

Если работы (услуги), которые оказывает вам контрагент, лицензируются или вы закупаете какие-либо товары, продажа которых без лицензии невозможна, то необходимо взять у контрагента копию лицензии. Наличие лицензии можно проверить через Интернет – на сайте соответствующего лицензирующего органа. Если для выполнения договора ваш контрагент должен быть членом саморегулируемой организации (СРО), проверить членство контрагента в СРО можно также через Интернет – на сайте СРО.

ВАС считает, что при выборе контрагента среди прочего нужно оценивать его деловую репутацию. И многие суды придерживаются этой позиции. Подтверждением проверки деловой репутации партнера могут быть, в частности, письменные рекомендации других организаций.

Можно также получить сведения о расчетном счете контрагента. Наличие у вашего контрагента расчетного счета и расчеты безналичным путем свидетельствуют о прохождении как первичной, так и периодической внутренней банковской проверки на легитимность и правоспособность клиента. Поэтому, как считают некоторые суды, само наличие у контрагента расчетного счета или проведение им расчетов безналичным путем говорят о вашей осмотрительности при выборе контрагента.

Проверка таких документов, которые бы подтвердили наличие у контрагента необходимых ресурсов и соответствующего опыта, несомненно добавило плюсов к вашей осмотрительности при выборе партнера. Под необхо-

димыми ресурсами подразумевается наличие производственных мощностей, технологического оборудования, квалифицированного персонала.

Можно также проверить, не фигурировал ли контрагент как фирма-однодневка в судебных спорах. Сделать это можно в любой справочно-правовой системе, имеющей базу решений арбитражных судов (например КонсультантПлюс).

Кроме того, ВАС считает, что нужно проверять платежеспособность контрагента, оценивать риск неисполнения обязательств и при необходимости получать обеспечение исполнения обязательств. А некоторые еще указывают, что нужно проверять и местонахождение организации.

Минфин тоже рекомендовал среди прочего исследовать информацию:

- о фактическом месте нахождения контрагента;
- о его производственных (торговых) площадях;
- об очевидных свидетельствах возможности реального выполнения контрагентом условий договора с учетом времени, необходимого на доставку или производство товара, выполнение работ или оказание услуг.

Хотя как это можно проверить, ни суды, ни финансисты не пояснили.

Конечно, список получился впечатляющим, и что бы выполнить все рекомендации Минфина, ФНС и судов, касающиеся проверки контрагента, нужно быть ни много ни мало Шерлоком Холмсом. Но отчаиваться не стоит. Если вы сотрудничаете с крупными и общеизвестными организациями, то проблемы у вас вряд ли возникнут. А при работе с мелкими или незнакомыми фирмами, особенно если сумма сделки высока, лучше собрать как можно больше документов.

Но при этом важно помнить: налоговики еще должны доказать, что вы халатно отнеслись к выбору партнера или непременно сотрудничали с недобросовестным контрагентом.

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИМУЩЕСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ В РФ

Саитова Р.Г., к.э.н., доцент

Казанский институт (филиал) РГТЭУ

Современное рыночное общество невозможно себе представить без страхования как особого вида экономических отношений. Существует прямая связь между уровнем благосостояния общества, степенью развития рыночных отношений и уровнем развития страхования. В странах, являющихся мировыми лидерами в области социальных и рыночных отношений (США, Япония, европейские государства и другие), страхование является одной из наиболее стабильных и динамично развивающихся отраслей народного хозяйства.

Страхование – необходимый элемент производственных отношений. Оно связано с возмещением материальных потерь в процессе общественного производства. Рисковый характер общественного производства, порождает отношения между людьми по предупреждению, преодолению, локализации и по безусловному возмещению нанесенного ущерба.

Однако организации различных форм собственности, выступающие в качестве страхователей, испытывают потребность не только в возмещении ущерба, выражающегося в гибели или повреждении имущества, но и в компенсации недополученной прибыли или дополнительных расходов из-за вынужденных простоев (неритмичные поставки сырья, неплатежеспособность оптовых покупателей).

Многовековой опыт и история страхования убедительно доказали, что оно является мощным фактором положительного воздействия на экономику. Однако на пути развития страхования в России имеются разнообразные проблемы, которые могут быть решены лишь при наличии соответствующих условий.

Для реализации возможностей страховой отрасли нужна активная государственная поддержка и, чем быстрее государство осознает роль страхования как стратегического сектора экономики, тем скорее в России будет осуществлен переход к социально-ориентированному рыночному росту.

В настоящее время страхование имущества юридических лиц является развивающимся видом страхования. Учредители компаний начали осознавать значимость данного вида страхования и, что страхование имущества является гарантией защиты своего имущества от различных рисков.

Данный вид страхования начал развиваться сравнительно недавно и набирает значительный темп в своем развитии.

Страховым же компаниям заключение договора страхования с юридическим лицом значительно выгоднее. Так как приносит большую часть страховых премий в страховую компанию, чем страхование с физическим лицом. Страховой договор с юридическим лицом является более дорогим, чем договор с физическим лицом. Поэтому страховые компании уделяют этому виду страхования большее значение и стараются заключить договор как можно с большим количеством юридических лиц.

Для наиболее глубокого понимания содержания и экономического понимания направления страховых услуг необходимо изучить историю возникновения данного направления, а также проанализировать основные этапы развития данного сегмента экономики в прошлом.

Считается, что страхование зародилось еще в период разложения первобытнообщинного строя и стало впоследствии неотъемлемым элементом общественного производства, жизнедеятельности людей.

Возникновение общественного разделения труда, натурального обмена, имущественного неравенства и частной собственности породили опасение, «страх» владельцев имущества за его сохранность. Основания для такого опасения, естественно, имелись. Это различные стихийные бедствия, пожары, грабежи и другие непредвиденные случайные события с негативными последствиями.

Вместе с тем жизненный опыт и длительные наблюдения за событиями и их последствиями позволили сделать субъектам хозяйствования два важных вывода. Во-первых, о том, что разрушительные, неблагоприятные события имеют случайный характер наступления во времени и в пространстве, т.е. затрагивают не всех владельцев имущества одновременно и повсеместно, а только незначительную их часть.

Во-вторых, о том, что ущерб, причиняемый такими чрезвычайными, неблагоприятными событиями, неравномерен как для повторяющихся событий, так и для пострадавших хозяйствующих субъектов.

Таким образом, как элемент процесса общественного воспроизводства «страхование возникло и развивалось в качестве способа возмещения ущерба от стихийных и иных случайных разорительных событий на основе солидарного его распределения между всеми заинтересованными в этом способе хозяйствующими субъектами, лицами».

Своим возникновением и развитием, современное страхование обязано построенному на коммерческих началах, т.е. с целью извлечения прибыли, морскому страхованию, зародившемуся еще в XII веке на Средиземном море. Исходным пунктом для морского страхования послужил так называемый морской заем, представлявший собою нечто среднее между обыкновенным займом и товариществом. Капиталист выдавал судовладельцу под товары известную сумму денег, причем эта сумма денег первоначально возвращалась капиталисту только в случае благополучного прибытия корабля в назначенный порт. В случае гибели товаров в пути капиталист терял свои деньги. Неся предпринимательский риск, капиталист, естественно, хотел получить за это соответственное вознаграждение, которое и получал первоначально в форме процентов на ссуженный капитал. С течением времени капиталист стал выплачивать обещанную им сумму денег только в случае гибели товаров, т. е. не при заключении договора, а при наступлении предусмотренного договором события, проценты же, получавшиеся им с судовладельца, превратились в

страховые премии. К половине XIV века морской заем превратился в чистое страхование.

Из Италии морское страхование проникает в Испанию, Голландию и затем в Англию. Во Франции и Германии морское страхование развивается несколько позже.

Вслед за морским страхованием возникло и страхование от огня. Громадный пожар в Лондоне в 1666 г. дал сильный толчок к развитию на коммерческих началах этого вида страхования.

В дальнейшем получает свое возникновение и развитие страхование от града, падежа скота, сухопутное транспортное и прочие виды имущественного страхования.

Нельзя не отметить возникновение английской страховой корпорации Ллойд, которая сегодня является международным страховым рынком и крупнейшим издательским центром информации по морскому судоходству и коммерции. В 1662 году Эдвард Ллойд основывает газету «Новости Ллойда», дававшую своим читателям сведения об отправлениях и прибытиях судов во всех портах мира. Так появился один из краеугольных камней страхования – информация. Через четыре года была основана и «Страховая контора Ллойда». Когда торговец обращался туда с просьбой застраховать груз, находившийся на корабле, страховщики Ллойда в соответствии со своим опытом оценивали сумму риска, учитывали время и продолжительность плавания, репутацию перевозчика и торговца, опыт капитана, команды, надежность судна, вид и вес груза.

До конца XVIII в. страхование в России развивалось медленно, потребности в страховой защите рисков покрывались услугами иностранных страховых компаний. Второй этап становления страхования в России обычно связывают с началом формирования страхового рынка и появлением частных страховых компаний.

Наибольшее распространение в дореволюционной России имело страхование от огня. Именно в этих целях в 1827 г. было учреждено первое стра-

ховое общество, которое именовалось «Первое российское страховое общество от огня». В течение последующих тридцати лет по страхованию от огня было открыто еще два общества – Второе российское страховое общество от огня общество (1835 г.) и «Саламандра» (1846 г.). Сначала объем операций этих страховых обществ был весьма скромнен, однако постепенно он начинает увеличиваться. За короткое время возникает несколько новых страховых обществ. И уже к 1913 г. в производстве операций по страхованию от огня принимали участие около трехсот страховых учреждений, в том числе тринадцать акционерных обществ.

Октябрьская революция не затронула непосредственно деятельности страховых учреждений, и они продолжали свое самостоятельное существование до весны 1918 г., когда был образован Совет по делам страхования, на который был возложен контроль за их деятельностью. Но уже в конце 1918 г. страхование во всех его видах и формах было объявлено государственной монополией. Все частные страховые общества и организации (акционерные и взаимные) были ликвидированы, а земские и взаимно-городские страховые организации были объявлены достоянием РСФСР.

Декретом от 6 октября 1921 г. было введено государственное имущественное страхование частных хозяйств от нижеследующих стихийных бедствий: пожаров, падежа скота, градобития и аварий на путях водного и сухопутного транспортов. На первое время вводилось государственное добровольное страхование, а по мере укрепления технического аппарата страхования – и государственное обязательное страхование. Кооперативным организациям было представлено право организовывать взаимное страхование собственных имуществ. Для заведывания государственным имущественным страхованием было учреждено Главное управление Госстраха.

Дальнейшее законодательство только развило те основные начала, которые были заложены в декрете 6 октября 1921 г.

Постановление «О мерах по демополизации народного хозяйства» от 16 августа 1990 г. определило, что на страховом рынке могут действовать

конкурирующие между собой государственные, акционерные, взаимные и кооперативные общества, которые могут проводить разнообразные виды страхования. Этим, собственно, и было положено начало становления страхового рынка России в том виде, в котором он сейчас существует.

По данным Федеральной службы по финансовым рынкам в I-ом полугодии 2012 года темпы прироста страховых взносов достигли докризисных показателей (16,2% по сравнению с I-ым полугодием 2010 года). Но на этот раз в отличие от бума 2006-2007 годов в конкурентной борьбе выигрывают надежные и технологичные компании, инвестировавшие в развитие корпоративного страхования.

Квартальные темпы прироста страховых премий за последние 2 квартала были примерно одинаковы – 16,3% и 16,1% соответственно за I и II кварталы 2012 года.

Основной вклад в рост рынка внесли:

1. Страхование Автокаско (+13 млрд. руб.);
2. ДМС (+8 млрд. руб.);
3. Страхование жизни (+6 млрд. руб.);
4. Страхование от несчастных случаев (+4 млрд. руб.);
5. Сельскохозяйственное страхование (+3 млрд. руб.).

Положительная динамика взносов российского страхового рынка в I-ом полугодии 2012 года определяется следующими фактами: восстановление экономики и реализация отложенного спроса, изменение цен и тарифов, последние изменения законодательства.

В страховании имущества юридических лиц за I-ое полугодие 2012 года лидирующие позиции занимали: СГ «Согаз», «АльфаСтрахование» и СГ «Росгосстрах» с объемом взносов соответственно – 7983196 тыс. руб., 3610480 тыс. руб. и 3376518 тыс. руб.

В страховании имущества физических лиц за I-ое полугодие 2012 года лидирующие позиции занимали: СГ «Росгосстрах», СОАО «ВСК» с объемом взносов соответственно – 5935653 тыс. руб., 612542 тыс. руб.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ В ТЕХНИЧЕСКИЙ СЕРВИС АПК

Субаева А.К., к.э.н., доцент

*Камская государственная инженерно-экономическая академия
(Чистопольский филиал)*

Объектами капитальных вложений в РФ являются находящиеся в частной, государственной, муниципальной и иных формах собственности различные виды вновь создаваемого и (или) модернизируемого имущества, за изъятиями, устанавливаемыми федеральными законами. Капитальные вложения в объекты, создание и использование которых не соответствуют законодательству РФ и утвержденным в установленном по рядке стандартам (нормам и правилам), запрещены.

Экономическая эффективность капитальных вложений, показатель, характеризующий планомерные связи и количественные соотношения между затратами социалистического общества на расширение и простое воспроизводство основных фондов и получаемыми от этого результатами. Непосредственный результат капитальных вложений – ввод в действие производственных мощностей и непроизводственных объектов, конечный результат – прирост продукции и материальных услуг, а в целом – прирост национального дохода.

Эффективность капитальных вложений и других затрат в непроизводственную сферу определяется по обусловленному ими эффекту, выраженному в натуральных показателях (по образованию, здравоохранению, науке, культуре), а частично и в стоимостных измерителях (например, по потреблению). Сравнительная экономическая эффективность капитальных вложений применяется для выбора наилучшего из возможных плановых и проектных вариантов капитальных вложений. Для этого сопоставляются по сравниваемым вариантам капитальные вложения и текущие затраты.

Экономическая эффективность капитальных вложений, как производственных, так и непроизводственных, зависит в большой мере от снижения фактических затрат на строительство, повышения его качества, сокращения сроков строительства, степени освоения производственных мощностей и достижения проектных экономических показателей.

Различаются плановая и фактическая эффективность капитальных вложений. Плановая – задаётся планом исходя из возможностей использования внутренних ресурсов производства, повышения производительности труда, снижения материалоемкости и фондоемкости продукции, а также достижений технического прогресса и увеличения масштабов производства. Величина плановой эффективности определяется из соотношения планового эффекта и затрат. Фактическая – определяется сопоставлением отчётных данных о затратах с данными об эффекте по народному хозяйству, по отраслям и предприятиям [1].

Сравнительная экономическая эффективность капитальных вложений применяется для выбора наилучшего из возможных плановых и проектных вариантов капитальных вложений, имеющих целью осуществление поставленной народно-хозяйственной задачи по производству продукта для удовлетворения данной потребности. Для этого сопоставляются по вариантам капитальные вложения и текущие затраты и выбирается вариант, наилучший по срокам окупаемости или по приведённым затратам. Для расчётов сравнительной эффективности большое значение имеет правильное определение нормативного коэффициента эффективности (величина, обратная нормативному сроку окупаемости). Норматив сравнительной эффективности используется для приведения капитальных вложений к годовой размерности и суммирования с текущими затратами. Он устанавливается на уровне той минимально допустимой экономии текущих затрат или прибыли по отношению к вложениям, при которой данное вложение признаётся целесообразным для осуществления. Согласно Типовой методике определения эффективности капитальных вложений, нормативный коэффициент сравнительной эффектив-

ности по народному хозяйству может быть корректирован в отраслевых инструкциях по определению эффективности с учётом особенностей отраслей и районов (различия в заработной плате, техническом составе фондов, косвенном народно-хозяйственном эффекте, климатических условиях и т.д.) [1].

На реализацию программы по обновлению сельхозтехники в 2012 году из федерального бюджета будет выделено 3,5 млрд. рублей.

Программа по обновлению сельхозтехники запланирована на 3 года. Первый год, 2012, будет оценочным. А в 2013-2014 гг. уже будет утверждена программа, которая и будет функционировать 3 года. В настоящий момент принято решение внести в уставной капитал 3,5 млрд. рублей. Планируется дополнительно потратить на эту программу 5 млрд. рублей из собственных средств. То есть уже в этом году на обновление сельхозтехники по всей стране будет затрачено 8,5 млрд. рублей.

21 февраля 2012 года Совет Директоров ОАО «Росагролизинг» утвердил Программу обновления парка с/х техники на период 2012-2014 гг.

Целью программы обновления парка сельскохозяйственной техники является ускорение темпов модернизации машинно-тракторного парка отечественного АПК. На сегодняшний день, более 50% используемых на сельскохозяйственных работах тракторов и комбайнов работает за пределами сроков эксплуатации. Период действия программы – 2012-2014 годы с объемом финансирования в первый год – 8,5 млрд. рублей.

Сложившаяся ситуация востребованности технического переоснащения АПК, необходимость достижения целевых индикаторов Госпрограммы и Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации, а также поручения Председателя Правительства Российской Федерации В. Путина и Первого заместителя Председателя Правительства Российской Федерации В. Зубкова послужили основанием для разработки Программы.

В соответствии с поручением Председателя Правительства Российской Федерации Владимира Путина в уставной капитал ОАО «Росагролизинг» в

2011 году внесено 3,5 млрд. рублей из средств федерального бюджета для реализации Программы в 2012 году.

2012 год является оценочным периодом реализации программы, в течение которого осуществляется апробация механизма обновления парка техники посредством лизинга. В рамках программы в течение 2012 года ОАО «Росагролизинг» планирует поставить сельхозтоваропроизводителям порядка 4,5 тысяч единиц сельхозтехники и оборудования, в том числе тракторы, комбайны, технологические комплексы. Программа основана на принципе регионального квотирования объема финансирования и будет реализовываться ОАО «Росагролизинг» на основании заявок сельхозтоваропроизводителей, при этом приоритет имеют крестьянские (фермерские) хозяйства и иные малые формы хозяйствования в АПК субъектов Российской Федерации.

Обновление парка сельскохозяйственной техники производится в хозяйствах, имеющих в наличии технику, произведенную до 2001 года (включительно) и находящуюся в собственности сельхозтоваропроизводителей.

Программа реализуется на основании заявок сельхозтоваропроизводителей, направляемых в орган исполнительной власти соответствующего субъекта Российской Федерации по месту нахождения участника программы. В процессе замены техники допускается не проводить ее физическое уничтожение и снятие с учета. Техника, находящаяся за пределами амортизационного ресурса, может остаться в хозяйствах и использоваться в качестве дополнительного источника комплектующих и запасных частей при ремонте.

Объекты программы – тяговые машины и оборудование (комбайны, тракторы, тракторы в комплексе с навесным/прицепным оборудованием/техникой), соответствующие внутренним регламентным документам и условиям работы ОАО «Росагролизинг». Расчет стоимости приобретаемой сельскохозяйственной техники осуществляется с учетом заключенных ОАО «Росагролизинг» с заводами-изготовителями ценовых соглашений к договорам купли-продажи в рамках реализации программы, с учетом скидки завода-изготовителя.

По данным Росстата, в Российской Федерации в период с 1990 г. по 2010 г. произошло сокращение парка тракторов с 1365618 ед. до 310315 ед., зерноуборочных комбайнов – с 407796 ед. до 80727 ед., кормоуборочных комбайнов – с 120924 ед. до 19 967 ед. Ежегодно парк тракторов сокращается в среднем на 7%, парк зерноуборочных комбайнов – на 8%, в дальнейшем прогнозируется падение данного показателя до 10-12%. По оценке экспертов, ежегодные затраты на восстановление сельхозтехники составляют ~ 20 млрд. рублей.

Существенное сокращение темпов обновления машинно-тракторного парка, задействованного в отрасли сельского хозяйства, вынуждает сельхозтоваропроизводителей увеличивать продолжительность эксплуатации техники до 25 лет.

Текущая ситуация – это серьезная угроза конкурентоспособности АПК России в условиях вступления в ВТО. Решение проблемы лежит в плоскости технологического и технического переоснащения сельского хозяйства и увеличения уровня механизации сельскохозяйственного производства.

В основном существующий парк сельскохозяйственной техники в Российской Федерации не только является морально и физически устаревшим, но и ограничивает технические возможности сельхозтоваропроизводителей и, как следствие, снижает производительность труда в АПК Российской Федерации.

По оценке экспертов, недостаток исправных основных видов техники приводит к повышенным потерям урожая, которые оцениваются на уровне 15-20% ежегодно.

По расчетам Минсельхоза России (на основании данных региональных органов АПК и Всероссийской сельскохозяйственной переписи), в 2011 году у сельхозтоваропроизводителей Российской Федерации находится устаревшей техники со сроком эксплуатации более 10 лет: около 35 тыс. тракторов с мощностью двигателей более 250 л.с. (в том числе в крестьянских (фермерских хозяйствах (К(Ф)Х) – около 4000 ед.), около 75000 зерноуборочных и

13000 кормоуборочных комбайнов, из которых К(Ф)Х принадлежат 21000 зерноуборочных и 1000 кормоуборочных комбайнов [2].

Таким образом, программа по обновлению сельхозтехники должна помочь повысить техническую оснащенность предприятий АПК и способствовать экономическому росту агропромышленной экономики.

Литература:

1. Экономический словарь. Финансовые и экономические термины и понятия. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.ekoslovar.ru/486.html>
2. Программа по обновлению сельхозтехники. [Электронный ресурс] Режим доступа <http://www.agro.ru/news/news.aspx?p=20514>

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНТРОЛЯ – ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

Сырадоева В.Т., к.э.н., профессор

Казанский институт (филиал) РГТЭУ,

Терехова Т.А., к.э.н., доцент

Институт социальных и гуманитарных знаний (г. Казань)

В связи с принятием Федерального закона № 402-ФЗ от 06.12.2011 «О бухгалтерском учете» процесс ведения бухгалтерского учета в 2013 году ожидают кардинальные изменения: курс развития направлен на приближение российской системы бухгалтерского учета к европейской системе. Новый закон разработан с целью устранения устаревших норм, неэффективных положений и недостатков, выявленных при анализе действующей системы регулирования бухгалтерского учета. Закон принципиально не меняет концепцию ведения бухгалтерского учета. Принятие нового закона необходимо для раз-

вития экономики и связано со следующими факторами.

В условиях рыночной экономики государство должно обеспечить такую систему регулирования, которая будет гарантировать защиту прав всех взаимодействующих структур в сфере бухгалтерского учета, а до принятия закона предметом правового регулирования бухгалтерского учета являлась методология бухгалтерского учета, что характерно для плановой экономики.

Несмотря на то, что интересы государства непосредственно в финансовой отчетности носят объективно вторичный характер по сравнению с интересами бизнеса, до принятия закона профессиональное сообщество не могло участвовать в регулировании отрасли.

До принятия закона невозможно было применить в национальных стандартах принципы МСФО. Многие положения до принятия закона, в частности правила оценки имущества и обязательств, противоречат принципам МСФО. Таким образом, качество МСФО выше качества существующих российских положений по бухгалтерскому учету.

Ранее действовали чрезмерно детальные требования к процессу бухгалтерского учета, в частности, установление обязательных форм первичных учетных документов. Это существенно ограничивает возможности организаций в выборе эффективной технологии обработки учетной информации, усложняет автоматизацию учетных процессов. Также не закладывался фундамент для создания системы контроля качества бухгалтерской отчетности. В настоящий момент имеет место массовое несоблюдение действующих положений по бухгалтерскому учету из-за неэффективности контроля и отсутствия действенных санкций за их нарушение.

Федеральный закон № 402-ФЗ закрепляет основы рыночного бухгалтерского учета. Понятие бухгалтерского учета сформулировано более обобщенно, в соответствии с рыночными тезисами экономики. Исходя из этого, в новом законе уточнены и расширены объекты бухгалтерского учета (факты хозяйственной жизни; активы; обязательства; источники финансирования его деятельности; доходы; расходы; иные объекты в случае, если это установле-

но федеральными стандартами).

Новый закон в п. 10 ч. 3 ст. 21 предусматривает наличие упрощенных способов ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную годовую бухгалтерскую (финансовую) отчетность, для субъектов малого предпринимательства. Данное положение увеличивает нагрузку на малый бизнес и не способствует упрощению ведения бухгалтерского учета, таким образом, исключена норма о том, что компании, применяющие УСН, могут не вести бухгалтерский учет.

Закон разрешает лишь руководителю субъекта малого и среднего предпринимательства принять ведение бухгалтерского учета на себя, остальные должны возложить обязанности на бухгалтера. Руководитель кредитной организации обязан возложить ведение учета на главного бухгалтера.

Требования к главному бухгалтеру таковы, что физическое лицо, с которым экономический субъект заключает договор об оказании услуг по ведению бухгалтерского учета, должно соответствовать следующему:

- иметь высшее профессиональное образование;
- иметь стаж работы, связанной с ведением бухгалтерского учета, составлением бухгалтерской (финансовой) отчетности либо с аудиторской деятельностью, не менее трех лет из последних пяти календарных лет, а при отсутствии высшего профессионального образования по специальностям бухгалтерского учета и аудита – не менее пяти лет из последних семи календарных лет;
- не иметь неснятой или непогашенной судимости за преступления в сфере экономики (в отношении лиц, на которых дела заведены после 01.01.2013 года.)

При возникновении разногласий главный бухгалтер выполняет требования руководителя только по его письменному распоряжению. Именно в этом случае руководитель несет ответственность единолично, т.е. скорректирован порядок действий при разногласиях между руководителем и главным бухгалтером.

Теперь первичный документ может быть составлен не только на бумажном носителе, но и (или) в виде электронного документа, подписанного электронной цифровой подписью.

Новый закон не устанавливает сроки для представления в налоговую инспекцию годовой и квартальной отчетности. Он содержит указания только в отношении обязательного экземпляра годовой отчетности, направляемого в орган государственной статистики (не позднее 3 месяцев с окончания года). Таким образом, в случае принятия нового Федерального закона «О бухгалтерском учете», появится необходимость внесения изменений в Налоговый кодекс Российской Федерации. Иначе обязанность представлять отчетность налоговым органам будет не осуществима.

Таким образом, Закон № 402-ФЗ обеспечивает публичное и открытое принятие нормативных актов. Он обеспечивает доступ каждого к обсуждению и внесению изменений, он дает возможность задействовать высокий профессионализм предпринимателей и аудиторов в создании норм права. Это является шагом к формированию гражданского общества.

Подводя итоги, следует отметить, что механизм регулирования бухгалтерского учета в ближайшие два года будет полностью изменен. Закон - это всего лишь верхушка, основные рабочие нормы в стандартах бухгалтерского учета, которые в ближайшие годы будут разрабатываться и вводиться в силу. Вступление в силу нового закона способствует повышению качества и эффективности регулирования сферы бухгалтерского учета. Он освободит государство от выполнения ряда излишних функций, будет способствовать развитию саморегулирования в Российской Федерации, укреплению бухгалтерской и аудиторской профессии.

В настоящее время разработаны проекты новых Положений по бухгалтерскому учету: «Доходы организации», «Учет вознаграждений работникам», «Учет запасов» и «Учет аренды» и планируется их ввести с отчетности за 2013 год. После этого бухгалтерам придется существенно изменить привычный подход к учету многих повседневных операций.

Кроме того, на сайте финансового ведомства скоро появятся и другие проекты новых ПБУ: «Бухгалтерская отчетность организации», «Учет основных средств», «Расходы организации». Их также надо будет применять, начиная с отчетности 2013 года. Новые ПБУ будут очень похожи на МСФО. При разработке новых стандартов в Минфине нацеливались на то, чтобы приближать практику применения ПБУ к МСФО.

Многие правила МСФО уже давно есть и в наших стандартах. Но по сложившейся традиции российские бухгалтеры их не применяют. Например, имущество, на которое у компании нет права собственности, бухгалтер не учитывает в качестве основного средства. Хотя в ПБУ 6/01 нет такого критерия для основных средств – наличие права собственности. В новом ПБУ будет прописано, что арендатор учитывает арендованные объекты у себя в качестве актива. Даже если после окончания договора право собственности останется у арендодателя.

При этом может возникнуть такая ситуация, когда арендодатель не будет списывать имущество у себя с баланса. Но арендатор также учтет объект в качестве актива. Получается, что обе стороны будут амортизировать имущество. Это совсем непривычно для бухгалтеров. По МСФО нет разницы для арендатора, как собственник учитывает имущество и учитывает ли вообще. Важно, какие операции происходят у самой компании. Кстати, проект ПБУ «Учет аренды» – это пример того, как впервые при разработке национального стандарта были учтены не только действующие МСФО, но и планируемые изменения в них.

Рассмотрим, что нового будет в учете выплат работникам. В ПБУ «Учет вознаграждений работникам» будет реализован метод начисления. Сейчас России в бухгалтерском учете отпускных, премий, вознаграждений за выслугу лет, пенсий применяется почти кассовый подход. Наличие нескольких дней между датой начисления и выплаты не превращает метод начисления в кассовый. Например, начислять оплату отпусков надо не накануне ухода в отпуск, а тогда, когда сотрудник на него зарабатывает.

И второе важное изменение: классифицировать расходы на оплату труда надо будет иначе. Важно будет не то, что организация оплачивает медицинскую страховку, фитнес-клуб, бассейн или путевку, а то, почему она это делает. Если любая самая непривычная выплата осуществляется в обмен на выполняемые работником трудовые функции, то она должна классифицироваться и отражаться в бухгалтерском учете так же, как и основная зарплата.

В новых ПБУ будет прямое требование – дисконтировать кредиторскую и дебиторскую задолженность со сроком более 12 месяцев. Это связано с тем, что дисконтировать длительную задолженность, то есть уменьшать ее сумму, необходимо в силу общих правил бухгалтерского учета – информация должна приводиться по состоянию на отчетную дату. Номинал задолженности характеризует ее по состоянию на дату платежа, а не на отчетную дату.

Например, если мы отгрузили товар, за который покупатель заплатит 100 000 руб. только через два года, то на сегодня эта продукция стоит меньше. И с покупателя, который готов заплатить сегодня, мы бы согласились взять гораздо меньшую сумму. Вот в этой сумме и должна признаваться дебиторская задолженность и выручка. А у покупателя, соответственно – кредиторская задолженность и себестоимость запасов.

Потом на задолженность будут начисляться проценты так, что к моменту погашения она доводится до своего номинала. Таким образом, разницу продавец включит в процентные доходы, а покупатель – в процентные расходы. И если этот подход не начать применять на практике, российский учет сложно назвать достоверным. Возможно, придется разрабатывать новые счета и вводить изменения в План счетов. Согласно новому Закону о бухгалтерском учете План счетов устанавливается федеральными стандартами, разработкой которых займутся общественные организации – субъекты негосударственного регулирования бухгалтерского учета.

С 2012 года на территории Российской Федерации официально введено в действие 37 штук МСФО и 26 разъяснений к ним. Эти стандарты и разъяснения содержат новые положения бухгалтерского учета, основные из кото-

рых: «Отчет о движении денежных средств», «Аренда», «Выручка», «Вознаграждения работникам», «Разведка и оценка полезных ископаемых» и прочие. Полный перечень МСФО, которые теперь с этого года признаются у нас в стране, приводится в приказе Министерства финансов № 160н от 25.11.2011 года.

Следующим направлением, требующим своего развития в современных условиях управления предприятием, – недостаточная оперативность представления бухгалтерской информации. Американские исследователи отмечают, что различные уровни управления имеют и различные потребности в информации, поэтому методы, используемые для решения проблем оперативного контроля, не могут быть применимы в области управленческого контроля.

Американские ученые-исследователи Р. Энтони, П. Дракер и др. провели четкое различие между оперативным и управленческим контролем [3, 9, 19]. П. Дракер, например, отмечает, что, когда высшее руководство должно всецело полагаться на абстракции в виде формальных отчетов, графиков и цифр, бизнес становится слишком сложным и неуправляемым [3].

Оперативный контроль заключается в контроле выполнения текущих операций на основе норм функционирования и носит более рутинный характер, чем управленческий контроль. При этом финансовый контроль является основой общего управленческого контроля над уровнем эффективности производства.

Ученые считают, что финансовая система представляет собой наиболее важную управленческую информационную систему фирм. Коллектив авторов под руководством доктора экономических наук Ю.П. Васильева, исследуя управление развитием производства в промышленности США, отмечает: «Собственно управленческий контроль призван давать качественную информацию об эффективности производственной и всей экономической деятельности предприятия» [13, с. 118].

Средством осуществления финансового контроля служит информация,

являющаяся результатом сравнения основного финансового плана (бюджета) и фактических данных в отчетах. Кроме основного плана существует множество финансовых планов во всех уровнях управления, а также специализированные сметы по отдельным категориям затрат. Их можно сгруппировать в следующем составе:

- а) бюджет денежных поступлений и затрат;
- б) план продаж;
- в) смета прямых материально-трудовых затрат;
- г) бюджет накладных расходов и другие.

Происхождение бюджетирования как системы связывают с возникновением камеральной бухгалтерии, имеющей целью «схематическое, легко контролируемое определение хода производства и его результатов на основе предварительно составленной сметы и бюджета» [5].

Определенный вклад в развитие бюджетирования внесли российские ученые: например, профессор А.П. Рудановский предложил ввести в классификацию счетов счета бюджета и пытался установить связь каждой операции с бюджетом, называя этот процесс бюджетированием. Он первым ввел это понятие в российскую теорию и практику учета [10].

Термин «бюджетирование» в литературе представлено многогранно: у каждого автора существует свое мнение на счет того, какое из определений наиболее точно и полно охватывает данное понятие. Понятия «бюджет» и «бюджетирование» Т.П. Карпова трактует следующим образом: «Бюджет – количественное выражение плана, средство контроля за его выполнением и метод регулирования... Бюджетирование как метод управления за свой цикл выполняет функции планирования деятельности предприятия в целом и по его подразделениям...» [5, с. 182].

В.Э. Керимов считает, что «бюджет представляет собой план, выраженный в натуральных и денежных единицах. Он служит инструментом для управления доходами, расходами и ликвидностью организации» [6, с. 60]. По определению института дипломированных бухгалтеров по управленческому

учету (США), бюджет – это «количественный план в денежном выражении, подготовленный и принятый до определенного периода, обычно показывающий планируемую величину дохода, которая должна быть достигнута, и расходы, которые должны быть понижены в течение этого периода и капитал, который необходимо привлечь для достижения данной цели» [14, с. 85-86].

Согласно методическим рекомендациям по управленческому учету, разработанным Минэкономразвития России, бюджет – это информация о планируемых или ожидаемых доходах, расходах, активах и обязательствах. Бюджет представляет собой директивный план будущих операций и используется для планирования, учета, контроля и оценки эффективности деятельности организации.

Отдельные авторы выделяют бюджет предприятия – это финансовый план, то есть выраженное в цифрах запланированное на будущее финансовое состояние предприятия, финансовое, количественно определенное выражение результатов маркетинговых исследований и производственных планов, необходимых для достижения поставленных целей [16].

Автор книги «Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России» К.В. Щиборщ называет свою работу «уникальным практическим пособием по управленческому планированию (бюджетированию) для промышленных компаний России» [18, с. 2]. Автор дает различия понятий бюджет и бюджетирование следующим образом: «Бюджет – это насыщенный количественными показателями документ..., в соответствии с которым предприятие ведет свою хозяйственную деятельность. Бюджетирование – это процесс составления и реализации данного документа в практической деятельности компании» [18, с. 8].

Иаин Мейтленд отмечает: «Бюджетирование – это процесс составления бюджетов и последующего, по возможности точного, их соблюдения.... Бюджет можно точнее всего назвать финансовым планом, в котором показывают ожидаемые доходы и/или оцениваемые расходы на предстоящий период, обычно на один год. Для одного предприятия постоянно будет состав-

латься много разных типов бюджетов» [15, с. 274-275].

Многие российские ученые-экономисты, долгое время проводившие исследования в области бухгалтерского управленческого учета (Т.П. Карпова, О.Е. Николаева, М.А. Вахрушина, В.Б. Ивашкевич, О.В. Рыбакова и др.), бюджетирование рассматривают как составную часть системы управленческого учета [1, 4, 5, 11, 14].

Авторский коллектив под руководством доктора экономических наук Ю.П. Васильева, глубоко и всесторонне проанализировав исследования по внутрифирменному планированию и управлению в промышленности США, в 1977 году подробно описал и увязал его с оперативным контролем внутри предприятия [13].

Совершенно очевидно данное исследование явилось основой для разработки и принятия методических рекомендаций по реформе предприятий, в которых бюджетирование отождествляется с внутрифирменным планированием и рекомендовано к внедрению в качестве механизма управления предприятием в рыночной экономике.

Основная функция управления – это бюджетирование, при этом, одной из главных функций бюджетирования является прогнозирование (финансового состояния, ресурсов, доходов и затрат предприятия), что и представляет особую ценность для принятия управленческих решений.

В настоящее время бюджеты являются главным методом планирования и контроля, как в сфере бизнеса, так и в сфере государственного управления. Впервые бюджеты начали составляться в ряде городов США в 1912 году, что явилось ответом на требования горожан предотвратить злоупотребление общественными фондами. Также в 1921 году эту систему начало применять федеральное правительство США; в 1922 году серьезно заинтересовались бюджетами и американские бизнесмены (этому способствовали два фактора: широкое развитие системы бюджетов в государственном управлении и публикация книги по бюджетам Джеймса Мак-Кинси).

Некоторые специалисты рассматривают бюджет как план координации

финансовой деятельности предприятия. Американский ученый С. Уэлш утверждает, что бюджет фирмы – это план, охватывающий все аспекты хозяйственных операций на определенный период в будущем. Это официальное изложение политики фирмы, планов и целей, установленное заранее высшим руководством для предприятия в целом и для каждого из его подразделений. Бюджет – это количественная характеристика отдельных показателей, а план – количественная и качественная (дается описание отдельных мероприятий).

В зависимости от видов отраслей и размеров предприятий системы бюджетов могут быть различные (крупные компании обрабатывающей промышленности имеют более обширные системы бюджетов, чем мелкие и средние компании). Исследование около четырехсот американских компаний Сордом и Уэлшем выявило, что все компании имели бюджеты сбыта и расходов, но среди них не все компании имели другие виды бюджетов. В более развитых системах бюджетов содержатся производственные расходы, товарные запасы, расходы по содержанию зданий, на рекламу, накладных расходов, ремонт и эксплуатацию оборудования и другие.

При составлении и использовании эффективной системы бюджетов существуют важные проблемы управленческого и технического характера, которые необходимо преодолеть при их разработке. В числе этих проблем особое место занимают человеческие отношения, а также система бухгалтерского учета и т.д.

Для обеспечения полной эффективности системы оценки деятельности организации руководителям необходимо:

- а) согласовать бюджетные цели и верить, что они достижимы;
- б) получить бюджеты в том виде, который соответствует их работе, например, количество произведенных или доставленных заказчику единиц продукции;
- в) иметь надлежащее образование, с тем, чтобы понять необходимость бюджетов и методов работы с ними.

Исследования американских ученых показали, что установление опре-

деленных плановых целей, таких как бюджеты, повышает эффективность работы по сравнению с подходами, при которых ни какие цели не определяются вообще. В том случае, если требуется выполнить обзор и согласование целей подчиненных структур, принимаются во внимание не только текущая ситуация, но также оценка эффективности работы в прошлом, которая выражается в следующем: если прошлые показатели существенно лучше, чем бюджетные, это может указывать на повышенную производительность, но также может означать, что цели были поставлены так, чтобы можно было их превзойти. При этом следует подумать, можно ли изменить бюджетные цели так, чтобы их было более сложно достичь, таким образом, сохраняя и улучшая эффективность деятельности.

Если оценки эффективности деятельности в прошлом соответствуют бюджету, необходимо убедиться в том, что бюджеты тщательно корректируются, отражая новые условия ведения бизнеса.

В том случае, если прошлые показатели на много ниже бюджетных, необходим тщательный анализ ситуации. В этом случае может потребоваться пересмотр целей в сторону понижения для предотвращения возможного снижения мотивации, особенно когда бюджет не был исполнен из-за внешних факторов. По мнению К. Друри «...Эти неподконтрольные факторы составляют экономическую среду» [2, с. 17].

Эти принципы подчеркивают необходимость ставить как можно более высокие цели, не вызывая негативной реакции. Бюджеты, которые всегда исполняются, – это нездоровый признак, предполагающий, что эффективность деятельности может быть повышена.

Эффективная система составления бюджетов требует налаженных связей по всем направлениям внутри организации. Младшие менеджеры предоставляют свои бюджеты на рассмотрение вышестоящим руководителям, и на каждом уровне старшинства менеджеры согласуют их между собой. Это неизбежно приведет к противоречиям, поэтому руководителю придется вновь обратиться к своим подчиненным, представившим бюджеты, для обсуждения

изменений. Такой процесс помогает удостовериться, что все менеджеры осмыслили и согласовали свои бюджеты и понимают причины необходимых изменений. Бюджеты могут много раз перемещаться по всем уровням организации до того, как будут полностью скоординированы.

Первым бюджетом в большинстве компаний является бюджет продаж. Он должен отражать экономические прогнозы рынка и влияние конкуренции. После составления в первом приближении бюджета продаж, в соответствии с объемом продаж могут быть разработаны все остальные бюджеты: производства, запасов, рекламный, конструкторских работ, обслуживания и т.д.

В составе бюджетов производства разрабатывается бюджет расходов, который свойственен большинству исследованных предприятий США, при этом уровень развития учета производственных затрат еще в 1946 г. был очень низким. Это подтверждается тем, что многие компании не имели информации о себестоимости по отдельным изделиям (лишь 15% из них калькулировали себестоимость продукции по изделиям).

К середине XX века в США изменились функции и содержание учета, возрос интерес к информации учета производственных затрат и калькулированию себестоимости продукции. Понятие «учет производства» стали заменять понятием «управленческий учет», что выразилось в следующем:

1. стали составлять предварительные сметы затрат;
2. проводилось оперативное выявление отклонений от смет;
3. систематически анализировались издержки производства и варианты управленческих решений на базе оценки себестоимости продукции.

У профессора М. Бедфорда имеются две точки зрения на содержание производственного учета:

- производственный учет сводится только к определению себестоимости продукции (сюда не включается составление смет, анализ расходов, сопоставление со стандартами);
- производственный учет дает информацию как по прошлым, так и

по будущим затратам. При этом М. Бедфорд отмечает: «Эффективное использование методов принятия решений требует более детальной классификации затрат, чем это было необходимо раньше, когда процесс принятия решений был более простым» [8, с. 3].

Академик Н.Г. Чумаченко по результатам своих исследований делает вывод, что в американских учебниках по учету делается упор на то, что организация учета должна отвечать потребностям управления, и в связи с этим термин «производственный учет» все чаще стал заменяться термином «управленческий учет» [17, с. 9].

Становлению управленческого учета в США способствовало использование информации по учету производственных затрат для целей принятия управленческих решений, что явилось одним из направлений его совершенствования. В учебниках стало больше внимания уделяться изложению вопросов планирования, прогнозирования, анализа и специальным расчетам по определению себестоимости продукции для обоснования управленческих решений.

Таким образом, К. Друри полагает: «Финансовые отчеты отражают информацию об уже совершившихся в прошлом операциях и действиях, тогда как в управленческий учет входит как информация прогнозного характера (какие события могут иметь место в будущем), так и информация о прошлых событиях. Принимаемые решения касаются будущих событий, поэтому администрация нуждается в детальной информации о предполагаемых затратах и доходах. ... отчеты с данными управленческого учета могут составляться ежедневно, еженедельно или ежеквартально» [2, с. 13].

Развитие управленческого учета в США, в частности, использование системы стандарт-кост повлияло на совершенствование отечественной системы нормативного учета затрат и калькулирования себестоимости продукции в СССР (нормативный учет производства впервые возник в 1925-1930 гг.). Как отмечено, выше, примерно к этому же периоду относится и возникновение в США системы стандарт-кост. Американский опыт вне-

дрения системы стандарт-кост был перенят, как отмечает В.А. Маздоров, советскими участниками международного конгресса бухгалтеров, состоявшегося в 1929 г. в Нью-Йорке. Делегация ознакомилась с постановкой бухгалтерского учета и калькулированием на 21 американском предприятии. Заграничный опыт и достижения в области учета и калькулирования дали возможность сформулировать пути совершенствования советского учета. В появившихся статьях в печати рекомендовалось в основу производственного учета положить американскую систему стандарт-кост [7, с. 126].

Критически осмыслив зарубежный опыт постановки учета и калькуляции, отечественные теоретики и практики разработали свою систему нормативного учета, которая на самом деле отличается от американской системы стандарт-кост. В подтверждение этого на ленинградских и московских передовых промышленных предприятиях был разработан и внедрен нормативный метод учета затрат и калькулирования себестоимости продукции.

Нормативный метод отличается от системы стандарт-кост повышенной оперативностью и аналитичностью учета. Это достигается текущим учетом и выявлением отклонений от норм затрат по причинам и виновникам, и исчислением себестоимости продукции с составлением предварительных нормативных калькуляций. Система стандарт-кост выявляет отклонения по истечении определенного периода путем вычитания из фактических затрат нормативов, тем самым эта система не может являться действенным оперативным контролем и влиять на принятие управленческих решений.

Исходя из проведенного анализа высказываний отдельных зарубежных и отечественных ученых-экономистов можно сделать следующий вывод: бюджетирование – это процесс разработки, исполнения, контроля и анализа финансового плана, охватывающего все стороны деятельности организации, позволяющие сопоставить все понесенные затраты и полученные результаты на предстоящий период в целом и по отдельным периодам. Таким образом, стадия план-факт анализа является одновременно и начальной, и завершающей в бюджетном цикле, с нее начинается составление бюджета следующего

периода и ей же заканчивается очередной бюджетный цикл, который соответственно представляет собой неразрывный процесс перехода от бюджетирования одного периода хозяйственной деятельности к следующему периоду.

Литература:

1. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. Для студентов, обучающихся по экономическим специальностям /М.А. Вахрушина. – 7-е изд. стер. – М.: Издательство «Омега-Л», 2010. – 570 с.
2. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: Учебное пособие для вузов /Пер. с англ. под ред. Н.Д. Эриашвили; перераб. и доп. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 783 с.
3. P.Drucker. New Templates for Today s Organizations. – «Harvard Business Review», 1974, № 1, P. 45-53.
4. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: Учеб. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр, 2010. – 574 с.
5. Карпова Т.П. Управленческий учет: Учебник для вузов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 350 с.
6. Керимов В.Э. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы: Учебник. – 2-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2006. – 484 с.
7. Маздоров В.А. История развития бухгалтерского учета в СССР (1917-1972 гг.). – М.: «Финансы», 1972. – 319 с.
8. Norton M. Bedford, Introduction to Modern Accounting, New York, The Ronald Press Co., 1968. – P. 120.
9. J. Ross, M. Kami. Corporate Management in Crisis. Englewood Gliffs, 1973.
10. Рудановский А.П. Руководящие начала (принципы) фабричного счетоведения, вытекающие из понятия себестоимости. – 1-е изд., 1913.
11. Рыбакова О.В. Бухгалтерский управленческий учет и управленческое планирование. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 464 с.
12. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: Учебное пособие для вузов. – М.: Аудит; ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
13. Управление развитием производства в промышленных концернах США. /Отв. ред. Ю.П. Васильев. – М., «Мысль», 1977. – 335 с.
14. Управленческий учет: Учебник /А.Д. Шеремет, О.Е. Николаева, С.И. Полякова /Под

- редакцией А.Д. Шеремета.- 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2005. – 344 с.
15. Финансы и бюджетирование для нефинансовых менеджеров: Практический инструментарий по построению системы бюджетирования и управлению финансами /Пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс бизнес букс, 2005. – 680 с.
16. Хруцкий В.Е. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 462 с.
17. Чумаченко Н.Г. Учет и анализ в промышленном производстве США. – М.: Финансы, 1971. – 240 с.
18. Щиборщ К.В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2004. – 592 с.
19. Энтони Р., Рис Дж. Учет: ситуации и примеры. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 558 с.

ОБ ОРГАНИЗАЦИИ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ ПРИ ОБУЧЕНИИ СТАТИСТИКЕ

*Тимербаева Н.В., к.п.н., доцент
Казанский институт (филиал) РГТЭУ*

В настоящее время образование является одной из приоритетных сфер ответственности и интересов государства, что требует поиска новых форм и методов, направленных на совершенствование подготовки специалистов разных областей общественной жизни и производства. Одной из основных задач Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г. объявлено развитие кадрового потенциала в сфере науки, образования, технологий и инноваций.

Современное общество нуждается в инициативных и самостоятельных работниках, готовых к личностному и профессиональному самоопределению и росту. Тех, кто способен адаптироваться к современным технологиям, об-

ладает знаниями, умениями и возможностями, необходимыми для становления специалиста-профессионала.

Соответственно, цель высшего образования – становление человека, готового к свободному гуманистически ориентированному выбору, обладающего многофункциональными компетенциями.

Интеллектуальное развитие человека определяется не объемом сведений, имеющихся в памяти, а готовностью к отбору необходимых знаний путем творческого анализа, осмысления информации и умением самостоятельно принимать решение. Формирование творческого мышления в процессе обучения особо важно при формировании профессиональных компетенций.

Главным в обучении студентов является постоянное приучение их к самостоятельному труду, с постепенным его усложнением и созданием возможности для самостоятельного решения все более сложных задач. Необходимо развивать творческое мышление, исследовательский, познавательный интерес. Задача высшего образования – научить студента мыслить, думать, а не запоминать какой-то объем сведений.

Самостоятельная работа студентов традиционно рассматривалась в качестве одного из важнейших средств усвоения учебного содержания. На современном же этапе функции и роль самостоятельной работы в подготовке соответствующих специалистов возрастают и видоизменяются. Овладение студентами основными приемами самостоятельной учебно-познавательной деятельности, необходимыми для качественного усвоения учебного содержания становится одной из ведущих целей обучения, сама же самостоятельная работа становится ведущим средством получения новых знаний.

Расскажем о том, как организуется самостоятельная работа студентов на занятиях по курсу «Статистика: теории статистики».

Нами осуществляется перенос акцента с обучающей деятельности преподавателя на познавательную деятельность студента. Соответственно делается акцент на активизацию учебной работы студентов, на попытку научить

их учиться, на необходимость реализации принципа активности личности в обучении и профессиональном самоопределении.

С помощью активного обучения можно достаточно эффективно решать ряд следующих задач:

- формировать не только познавательные, но и профессиональные мотивы и интересы;
- воспитывать системное мышление специалиста;
- давать целостное представление о профессиональной деятельности;
- овладевать методами моделирования, в том числе математического.

Самостоятельную работу мы подразделяем на аудиторную и внеаудиторную. Начинаем с аудиторной, которая проще для проведения контроля и ближе самим студентам по школе. Для воспитания самостоятельности работа разбивается на несколько этапов, длительность которых зависит от объема изучаемого раздела и уровня подготовленности студентов.

1. Подготовительный этап – в начале курса проводятся тесты входного контроля по математике, которые позволяют оценить знания студентов, уровень подготовленности группы в целом. Здесь приходится констатировать неоднородность математической подготовки состава учебных групп.
2. Репродуктивный – аудиторная деятельность, когда студенты работают с литературой, самостоятельно конспектируют, выполняют систему обучающих заданий (например, при изучении темы «Статистические средние величины» выбрать рациональное решение, найти ошибки в решении задачи, обосновать тот или иной выбор формул) и внеаудиторная, когда требуется ответить на заданные вопросы, изучив дополнительную литературу, заполнить таблицы, решить типовые примеры и задачи.

3. Продуктивный – внеаудиторная деятельность, когда студенты выполняют индивидуальные задания, обращаясь к конспектам лекций и занятий, методическим пособиям, дополнительной литературе. Каждый студент выполняет индивидуальные задания – для обеспечения объективности контроля за самостоятельностью.

На данном этапе нами также практикуется следующий вид заданий – самостоятельное составление задач по пройденной теме, ориентируясь на задачи, предложенные преподавателем, используя материалы статистических исследований, публикации в периодических изданиях.

В организации самостоятельной работы свою роль выполняют тесты текущего контроля и специально составленные контрольные работы, где каждый студент получает индивидуальный вариант. Особо отметим, что задания в вариантах подбираются по нарастанию уровня сложности.

Причем применяется и следующее: студенты проверяют и оценивают работы друг друга. Этот вид работы используется и на аудиторных занятиях, и внеаудиторно. Преподаватель выборочно проверяет работы студентов, и если выставленные оценки объективны, то оценки всей группы студентов проставляются в журнал.

К концу изучения курса студенты демонстрируют относительно свободное умение самостоятельно оперировать формулами общей теории статистики, что свидетельствует о достижении поставленных целей обучения.

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА СТРАНЫ В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

Федулов В.Г., к.э.н., доцент

Казанский институт (филиал) РГТЭУ

После длительных переговоров по вопросу вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО) события августа 2012 г. стали свидетельством завершения их. Государственная Дума РФ ратифицировала протокол о вступлении России в ВТО, и наша страна стала полноправным членом этой организации. Свершился факт, которого одни ожидали с надеждой, другие – с некоторым опасением. Поскольку протокол подписан, обязательства сторон оговорены и зафиксированы, то это означает, что страну в полной мере затронет процесс глобализации, усиливающий переливы капитала, расширяющий сферу международных финансовых отношений, обостряющий конкуренцию в различных отраслях экономики. В связи с этим значительный интерес вызывает проблема влияния указанных интеграционных процессов на российский банковский сектор как механизм распределения и перераспределения капитала по сферам и видам деятельности производства, который в значительной степени обеспечивает развитие национальной экономики в зависимости от объективных потребностей производства.

Все эти вопросы требуют особого внимания экспертов и специалистов в области банковского дела, поскольку в настоящее время деятельность коммерческих банков носит многоплановый характер, не ограничиваясь аккумуляцией и размещением растущей массы денежных средств организаций, предприятий и части населения. На банки возлагается «надежда в обозримом будущем на финансирование экономического роста» [1, с. 6].

Анализ практики функционирования отечественных банков свидетельствует, что «основной проблемой влияния глобализации на функционирование российских банков является вхождение иностранных банков на россий-

ский рынок банковских услуг» [3, с. 34]. В этой связи важно определить, какие намерения стоят за иностранными банками и какие интересы они преследуют в России, поэтому целесообразно рассмотреть показатели современной отечественной банковской системы в сравнении с зарубежными банками развитых стран.

Важно подчеркнуть, что в России, как и в большинстве стран «Большой десятки» (G10), за исключением Швеции и Италии, идет процесс сокращения числа банков. Он наблюдался также в 2007-2011 гг., и на 1.01.2012 г. число действующих банков в России составило 922 единицы [5, с. 5].

По состоянию на 01 февраля 2013 года в России действует уже 896 коммерческих банков. Общее число зарегистрированных банков на 01 февраля 2013 года равно 1027 банка, из них 131 банк, у которых отозвана или аннулирована лицензия на осуществление банковских операций, и которые пока не исключены из Книги государственной регистрации кредитных организаций.

Банки уходят с финансового рынка России по различным причинам: отток средств из банков, как корпоративных клиентов, так и населения, вызванный финансовым кризисом; несоблюдение нормативов ЦБ РФ по минимальному размеру капитала в связи с большим количеством проблемных кредитов; проведение реструктуризации (в основном из-за слияний и поглощений); значительное увеличение роли государственных банков в банковском секторе России.

Особенностью последних лет является то, что на российский рынок практически не выходят новые игроки: в 2009 г. было зарегистрировано 9 новых банков, в 2010 г. – 1, в 2011 г. – 2, а в 2012 г. – 3.

По относительному размеру активов (отношение банковских активов к валовому внутреннему продукту страны) банковская система России, демонстрирует тенденцию к росту. Так, начиная с 2001 года до 2012 года, этот показатель вырос с 35% до 78%. Однако данный показатель, характеризующий

развитость банков России значительно отстает от развитых стран: Швейцария – 628,1%; Великобритания – 497, 8%; Германия – 266,4%; США – 94,4%.

Спецификой деятельности отечественных банков выступает тот факт, что из-за большого превышения ссудного капитала над депозитным в России сложилась высокая банковская маржа. Так, в 2008 г. спрэд по процентным ставкам в России составил 6,5 %, тогда как в Нидерландах – 0,2%, Японии – 1,3%, Швейцарии – 3,2%, Канаде – 3,2%. Это, с одной стороны, может говорить о высокой доходности банковской деятельности в России, а с другой – это объясняется высокими рисками (повышенным резервированием), высокими операционными издержками российских банков, не обладающих теми же технологиями ведения бизнеса, что их зарубежные коллеги [3, с. 35]. Однако в посткризисные годы значение показателя в России снизилось до 3,12% в 2011 г.

Наконец, нельзя не отметить высокую долю банков, контролируемых государством, на рынке банковских услуг: ОАО «Сбербанк», ОАО «ВТБ», ОАО «Газпромбанк», ОАО «Россельхозбанк» и т.п. Они занимают преобладающее положение практически по всем показателям. Так, доля во вкладах физических лиц в этих банках равна 60,7% на 1.01.2012 г. [5, с. 13]. Анализ банковской практики показывают, что «именно банки, контролируемые государством, успешно выполняют основную функцию банка как института – аккумуляция временно свободных средств экономических субъектов и их перераспределение на условиях срочности, платности и возвратности» [2, с. 31]. Банки с государственным участием имеют большие возможности по финансированию крупного бизнеса за счет концентрации капитала в нескольких банках; с их помощью государство проводит экономическую и инновационную политику, регулирует рынок ссудного капитала и кредитов для развития малого и среднего бизнеса и населения. Вместе с тем нарушаются принципы рыночной конкуренции в банковской системе как за счет создания таким банкам преференций, так и в региональном разрезе.

Следует отметить, что российская банковская система, отставая по показателям от зарубежных, тем не менее, стремится приблизиться к мировым стандартам и стать конкурентоспособной. Банковский сектор выглядит весьма привлекательным за счет существующих относительно высоких процентных ставок. Однако большинство российских банков характеризует низкая информационная прозрачность деятельности банков, т.е. отсутствие транспарентности, слабая система риск-менеджмента и практик корпоративного управления. Наибольшей степенью влияния на рынке пользуются банки, контролируемые государством.

Именно с таким современным состоянием банковского сектора Россия вступила в ВТО, увеличивая долю своего участия в международных финансовых отношениях. Поэтому остро встает вопрос о степени присутствия иностранного капитала в национальной банковской системе. Отсюда проведем анализ текущего положения дел иностранных банков функционирующих в России, чтобы затем обозначить направления дальнейшего развития.

Сравнительная характеристика свидетельствует, что в России в отличие от стран Восточной Европы и Латинской Америки нет явного доминирования представительств отдельных стран. Среди ста крупнейших российских банков по величине активов присутствуют банки, материнские организации которых зарегистрированы в: Германии (ЗАО «ЮниКредит Банк», ЗАО «Коммерцбанк», ООО «Дойче Банк»), США (ЗАО КБ «Ситибанк», ООО КБ «Дж. П. Морган Банк Интернешнл»), Франции (ЗАО «Банк Сосьете Женераль Восток», ЗАО «БНП Париба»), Австрии (ЗАО «Райффайзенбанк»), Турции (ЗАО КБ «Гаранти Банк-Москва», ЗАО «Зер Банк (Москва)») [8].

По состоянию на 1 января 2012 года имеют лицензию на осуществление банковских операций 219 кредитных организаций с участием нерезидентов. 116 кредитных организаций с участием нерезидентов осуществляют банковскую деятельность на основании генеральной лицензии. Кроме того, 26 банков со 100-процентным участием нерезидентов имеют на территории Российской Федерации 181 филиал. Совокупный зарегистрированный устав-

ный капитал всех действующих кредитных организаций на 1 января 2012 года составил 1 195 694 млн. рублей. В целом общая сумма инвестиций нерезидентов в уставные капиталы действующих кредитных организаций на 1 января 2012 года составила 323 010,4 млн. рублей.

У нашей страны есть некоторый опыт функционирования иностранных банков на ее территории. В соответствии с соглашением о партнерстве и сотрудничестве с ЕС, Россия предоставляет дочерним банкам ЕС (с долей нерезидентов в уставных капиталах до 100%) национальный режим. Однако присутствие иностранного банковского капитала на российском рынке остается довольно ограниченным, по сравнению, например, со странами Центральной и Восточной Европы. В Москве, где традиционно осуществляется 85% финансовых операций, на долю банков с участием иностранного капитала приходится около 12% операций по вкладам населения, 10% операций по покупке ценных бумаг и 15% кредитования корпоративных клиентов (для сравнения: доля зарубежного капитала на кредитном рынке в Чехии составляет 50%, в Польше – 60%, в Венгрии – около 70%). Такая ситуация складывается не из-за существующих барьеров, а в силу достаточно высоких рисков и непредсказуемости ситуации на рынке.

Учитывая, что состояние российской экономики стабилизировалось и имеет положительную динамику, можно с уверенностью говорить о притоке инвестиций в ближайшем будущем. Причем инвесторы, скорее всего, отдадут предпочтение не вложениям в капитал российских предприятий, а банковскому сектору и фондовому рынку вследствие меньшего риска. Осуществляя инвестиции в российскую экономику, иностранные инвесторы будут отдавать предпочтение западным финансовым институтам, функционирующим на территории РФ как более надежным. Это утверждение не вызывает сомнений, так как по своей капитализации все российские банки уступают одному «Ситибанк».

Следует учитывать, что отечественные банки при выполнении функций по обслуживанию и обеспечению экономики финансовыми ресурсами, стал-

киваются с существенными количественными ограничениями. Об этом свидетельствуют, например, такие явления, как: несовершенство законодательной базы, высокий уровень коррумпированности чиновников, низкие темпы роста ВВП – все это позволяет говорить об очевидной угрозе экономической безопасности со стороны иностранных банков, так как российская платежно-расчетная и кредитная системы начнут управляться из Лондона, Нью-Йорка и Токио.

Немаловажным фактором является и зависимость западных банков и других финансовых институтов от глобальных финансовых кризисов.

Возможным решением данной проблемы может быть установление квоты на максимальное участие иностранного капитала в банковской системе в размере 25%. Некоторые эксперты утверждают, что такая мера может быть введена временно только до 2010 года, а затем будет отменена. Возможность введения этой квоты предусмотрена Законом «О банках и банковской деятельности». В 1993 году она была введена в размере 12%, однако, за последние десять лет, по мнению представителей ЦБ, эта квота ни разу не была выбрана. В связи с этим, главный надзорный орган считает, что нет смысла вводить ее в дальнейшем.

Основные конкурентные преимущества иностранных банков выражаются в следующем:

- более дешевые финансовые ресурсы, привлекаемые с международных рынков, а также длительные сроки привлечения средств позволяют им предоставлять финансирование на более выгодных условиях;
- относительно большой размер капитала, а также возможности для его оперативного увеличения создают базу для участия в более масштабных проектах и привлечения на обслуживание более крупных клиентов;

- иностранные банки применяют свой международный опыт и глобальный подход в оценке рисков и способны избегать конфликтов интересов, присущих российским кредитным организациям.

Капиталы западных банков на порядки выше капиталов российских. ВТО требует обеспечения равного доступа частного капитала к оказанию любых услуг и открытой международной конкуренции в этой области. Открытие филиалов иностранных финансовых и страховых компаний предоставит российским гражданам и компаниям возможность пользоваться более крупными, длинными и дешевыми кредитными ресурсами и более качественными услугами. Западные банки легко смогут поглотить нашу банковскую систему с учетом очень высокого уровня их «капиталоемкости».

В то же время современная экономика может эффективно развиваться только при активном взаимодействии с мировым рынком товаров и услуг. В этом случае ВТО играет не последнюю роль при определении правил игры на таком рынке.

Повышение деловой активности приведет к росту инвестиционной привлекательности России и привлечет дополнительные инвестиции. Приход западных финансовых корпораций откроет источники получения дешевых и длинных кредитов. Центральный Банк России разработает механизм допуска иностранного капитала в финансовую сферу. Вступление в ВТО – это возможность получения облегченного доступа к кредитам, привлечения инвесторов.

Вместе с тем появится зависимость развивающейся российской экономики от международных рынков – а это уже серьезная опасность. При вступлении в ВТО в первую очередь следует учитывать интересы отечественной экономики, подписывать документы надо с рядом ограничений, как это сделали более 100 стран-членов этой организации. Открытие филиалов иностранных банков создаст неравные условия конкуренции для российских кредитных организаций. Ведь по уровню капитализации и технологиям они значительно отстают от западных банков. Поэтому иностранные банки смо-

гут предложить клиенту более низкие ставки по кредитам. Из-за высокой, по сравнению с зарубежной практикой, доходности банковского бизнеса в стране могут прийти большие объемы спекулятивного капитала, который может дезорганизовать местные финансовые рынки и повысить риски банковской деятельности. К тому же деятельность филиалов не будет подконтрольна ЦБ РФ, филиалы не формируют обязательные резервы, у них больше возможностей для оптимизации налогообложения, так как они не предоставляют в полном объеме отчетность налоговым и надзорным органам страны их пребывания.

С другой стороны присутствие иностранных дочерних банков в России – позитивный фактор, создающий необходимую российским банкам конкуренцию на рынке. Центральный банк РФ создал равные условия работы для российских банков и для иностранных «дочек». Российские банки, перенимая опыт работы иностранных банков, постепенно должны стать транснациональными, сначала завоевав доверие своих основных клиентов, т.е. российских предприятий, а затем, с их ростом, выходить за пределы России.

Деятельность большинства иностранных банков, присутствующих в России, преимущественно посвящена обслуживанию операций иностранных компаний, ведущих бизнес в России. Например, турецкий ЗАО КБ «Гаранти Банк-Москва» обслуживает преимущественно турецкие строительные и торговые компании, АКБ «Банк Китая» обслуживает китайских предпринимателей и туристов. Аналогичной специализации придерживаются иностранные банки для внешней торговли – ООО «Коммерческий банк Индии», ЗАО «Азия – Инвест Банк» и др. Эти банки являются каналом прямых иностранных, а что самое главное, диверсифицированных инвестиций.

Рассматривая особенности институциональных форм иностранных банков, важно отметить, что большинство из них всегда было представлено в России дочерними структурами. В настоящее время филиалы иностранных банков в России не зарегистрированы (Табл. 1). Запрет на регистрацию филиалов иностранных банков был одним из условий мягкого вхождения отече-

ственной банковской системы в ВТО. Режим функционирования филиалов и дочерних предприятий различен, поскольку филиал не подпадает под юрисдикцию РФ. В связи с этим де-факто ЦБ РФ не дает разрешения на открытие прямых филиалов иностранных банков в России.

Таблица 1

Число кредитных организаций с иностранным участием в России

	На 1.01.09	На 1.01.10	На 1.01.11.	На 1.01.12
Число кредитных организаций с иностранным участием	221	226	220	230
Доля в общем числе кредитных организаций, в %	19,9	21,4	21,7	23,5
Из них				
со 100% капиталом	77	82	80	76
с 50%	26	26	31	37
Филиалы банков-нерезидентов в РФ	0	0	0	0

Источник: ЦБ РФ.

Также следует отметить, что резких изменений в количестве кредитных организаций с участием иностранцев в последние годы не наблюдается (Табл. 1, 2), их число на российском рынке достаточно стабильно.

Таблица 2

Динамика числа банков с иностранным участием в РФ

	2008	2009	2010	2011
Число кредитных организаций с иностранным участием	-	+5	-6	+10
Из них				
со 100% капиталом	-	+5	-2	-4
с 50%	-	0	+5	+6

Источник: ЦБ РФ.

Важными показателями для оценки позиций нерезидентов в российской банковской системе является общая сумма их инвестиций в уставные капиталы действующих банков и доля в совокупном зарегистрированном уставном капитале банковской системы.

Например, на 01.01.2012 г. общая сумма инвестиций нерезидентов составила 336-395,7 млн. руб. За 2011 год она увеличилась на 3110,0 млн. рублей, или на 0,9 %, в основном за счет увеличения действующими кредитными

организациями уставного капитала за счет средств нерезидентов («Джей энд Ти Банк» (ЗАО), ООО КБ «Хелленик Банк», ОАО КБ «Восточный», «БНП ПАРИБА» ЗАО, ООО «Банк ПСА Финанс РУС», ЗАО ЮниКредитБанк и др.), а также отчуждения акционерами кредитных организаций долей (акций) в пользу нерезидентов (КБ «Трансинвестбанк», ОАО «Сбербанк России», ООО КБ «Транспортный», ОАО Банк ВТБ, АБ «Таатта» ЗАО, ОАО «Социнвестбанк», ОАО АКБ «Экопромбанк», АКБ «Росевробанк» и т.д.). В целом в последние годы наблюдается постепенный рост объема иностранных инвестиций в уставные капиталы действующих банков, но уменьшающимися темпами.

Следует отметить, что лидерами среди иностранных банков в российской банковской системе являются такие банки, как ЗАО «Юникредит Банк» (4 место по прибыльности), Райффайзенбанк (6), Ситибанк (10) [9]. Таким образом, анализ текущего состояния банковского сектора России с акцентом на выявление характера и степени участия в ней нерезидентов позволил сделать следующие выводы:

- российская банковская система имеет своей целью приближение к мировым развитым зарубежным системам для повышения своей конкурентоспособности;
- наибольшим влиянием пользуются российские банки, контролируемые государством;
- несмотря на тенденцию к сокращению общего числа банков в стране, позиции нерезидентов в российской банковской системе в последние годы достаточно прочны и устойчивы. По нашему мнению, утверждать, что в банковском секторе наблюдается экспансия банков с иностранным капиталом или наоборот, «бегство» из страны – не следует.
- в банковском секторе иностранные коммерческие организации не присутствует ни одного прямого филиала иностранной коммерческой организации – только дочерние структуры и представительства.

Рассмотрим условия вступления в ВТО, касающиеся банковского сектора. Особенности указанных обязательств для банковского сектора отражены в Табл. 3

Таблица 3

Условия вступления в ВТО, касающиеся банковского сектора РФ

Аспекты и обязательства	Ограничения доступа на рынок
1. Трансграничная поставка, потребление за рубежом	Ограничения по трансграничной поставке только в отношении финансового лизинга. Ограничений нет в потреблении за рубежом в отношении практически всех видов банковской деятельности и консультационных, посреднических и других вспомогательных финансовых услуг.
2. Коммерческое присутствие	
3. Форма	Юридическое лицо РФ или представительство иностранного банка
4. Условия открытия филиала нерезидентом	-
5. Доля участия иностранного капитала в банковском секторе	Не более 50%
6. Ограничения для дочерних структур	Учредитель и участник дочерней кредитной организации с иностранными инвестициями – только иностранный банк, являющийся таковым по законодательству страны места нахождения
7. Иные обязательства и ограничения	Главный бухгалтер, руководитель единоличного исполнительного органа или один из руководителей коллегиального исполнительного органа кредитной организации, являющейся дочерней компанией иностранного банка или зависимой от него, не являющийся гражданином Российской Федерации, должен представить документ, подтверждающий знание им русского языка.

Источник: [7]

Как видно из тех документов, принятых в защиту отечественных банков, квота на участие иностранного капитала в банковском секторе установлена в размере 50%. Однако в последние годы доля иностранного капитала в банковской системе варьировалась от 24,53% до 28,49%, хотя с 2002 г. до вступления в ВТО ограничений на участие иностранного капитала в капитале российской банковской системы установлено не было. Кроме того, стоит учитывать кризисную ситуацию в Европе и сложное положение европейских

банков. Поэтому рискнём утверждать, что резкого увеличения доли капитала нерезидентов в ближайшие годы не произойдет, что позволит российским банкам занять более выгодные позиции на рынке и повысить конкурентоспособность. Вместе с тем присутствие нерезидентов было всё же ограничено 50% для минимизации риска экспансии со стороны крупных мировых банков в долгосрочной перспективе. Более того, в условиях явной нестабильности на мировых рынках, в случае угрозы национальным банкам, поддержка оказывается в первую очередь головным компаниям, что приводит к оттоку средств из дочерних структур. Установленное ограничение позволит избежать полной зависимости банковского сектора от капитала нерезидентов.

Что касается потенциальных возможностей, то принятые меры позволят привлечь в страну инвестиции со стороны азиатских банков из Китая, Японии, Турции, активность которых на российском рынке растет.

Положительным является и тот факт, что открытие прямых филиалов нерезидентов в банковском секторе запрещено. Кризисы последних лет показали, что финансовая сфера, а в большей степени, банковский сектор является наиболее уязвимым от рыночных колебаний. Особенностью филиала как организационной структуры является то, что к нему не предъявляются требования ЦБ РФ как регулятора финансовой деятельности, что может привести к неравной конкуренции участников рынка. Кроме того, степень финансового мошенничества в стране высока, что требует поддержания контроля Банка России. Однако данный запрет не окажет влияния на развитие банковского сектора, поскольку филиалы иностранных банков на отечественном рынке банковских услуг не были зарегистрированы и без этого ограничения.

Не маловажным обстоятельством выступает и такое явление, как обязательное знание русского языка главным бухгалтером и руководителями дочерней структуры иностранного банка, не являющимися гражданами России. Это позволит банку избежать нарушений законодательства РФ и обеспечит эффективный финансовый контроль над деятельностью банка.

Отметим способы повышения конкурентных преимуществ российских банков перед иностранными в банковском секторе России.

На рынке банковских услуг банки с иностранным участием обладают рядом преимуществ, в числе которых возможность предоставления более дешевых кредитов за счет средств, привлекаемых с международных финансовых рынков; достаточный размер собственных средств для финансирования крупнейших российских компаний; возможность оперативно увеличивать капитал; способность к оперативному принятию стратегических решений и высокое качество риск-менеджмента. Конкурировать с ними способны главным образом крупнейшие российские банки, особенно с государственным участием. Что касается более мелких игроков, их развитие в условиях острой межбанковской конкуренции с нерезидентами может быть затруднено. Кроме того, иностранные банки правильно позиционируются на рынке банковских услуг. И «Ситибанк», и «Райффайзенбанк» – успешные западные банки – четко позиционированы на соответствующих сегментах и успешно работают на них, используя свои знаменитые бренды. Российские банки пока еще не имеют столь сильных технологий и не умеют точно позиционироваться на рынке. Более того, в погоне захвата рынка они размывают бренд, обезличивают свое рыночное предложение.

Ряд топ-менеджеров крупнейших российских банков полагают, что отечественные кредитные организации могут обеспечить себе значительное преимущество в области взаимодействия с общественностью (PR), маркетинга и рекламы [6]. В каждой стране есть свои ментальные особенности, культурные и психологические моменты, о которых нерезиденты имеют недостаточное представление. Поэтому, на наш взгляд, большей части российских банков, если они хотят выжить в новых более сложных условиях конкурентной борьбы, необходимо изменить свое отношение к маркетингу и к связям с общественностью. Интересно заметить, что в западных банках руководитель, занимающийся маркетингом и PR, – это, как правило, заместитель Председателя Правления банка или вице-президент. Этот человек имеет реальные ры-

чаги власти в банке для влияния на бизнес. В России подобной ситуации не наблюдается.

Нам представляется, что российским банкам, прежде всего мелким и средним, следует избрать одну из наиболее успешных маркетинговых стратегий на рынке банковских услуг – стратегию рыночного финансового супермаркета. Это партнерские отношения между компаниями-участниками, которые регламентируются договорными отношениями о предоставлении совместных агентских услуг (рис. 1).



Рис. 1. Модель рыночного финансового супермаркета.

Создание интегрированных финансовых посредников, подобно финансовому супермаркету, – наиболее конкурентоспособная и клиенто-ориентированная стратегия. Конечно, другим направлением развития ряда российских банков может быть их участие в процессах слияния и поглощения, однако этот путь развития чреват потерей их самостоятельности, передачей контролирующих функций приобретающей компании. Преимуществом же модели рыночного финансового супермаркета является «самостоятельность в области принятия управленческих решений и контроля за эффективностью бизнес-процессов, возможность не ограничивать себя выбором только одного партнера или какой-то определенной группы партнеров, а также реализация своих продуктов и услуг через партнерскую сеть» [4, с. 52]. Такое объедине-

ние способно предложить не просто отдельный продукт или услугу, а комплексное решение проблем, отвечающее специфике бизнеса клиента либо сложным запросам частных лиц. Более того, важно создать банковский бренд и позитивный имидж супермаркета, что приведет к построению долгосрочных взаимовыгодных отношений и обеспечит доверие клиентов. По пути реализации рассмотренной стратегии уже идут АКБ «Промсвязьбанк» и ОАО «Сбербанк», играющие далеко не последнюю роль в банковской системе страны.

К преимуществам модели относят также рост объемов продаж финансовых услуг через развитые розничные сети, получение дополнительных комиссионных доходов, увеличение клиентской базы, расширение продуктовой линейки, что положительно сказывается на репутации финансового посредника и повышает его капитализацию. Взаимодействие банков с небанковскими финансовыми посредниками в рамках создания финансовых супермаркетов способствует достижению стратегической цели любого успешного финансового посредника – обеспечить комплексное финансовое обслуживание своих клиентов на высоком уровне и получить синергетический эффект за счет объединения своих конкурентных преимуществ.

Затормозить процесс внедрения данной модели в условиях российской экономики, на наш взгляд, могут невысокая финансовая грамотность россиян; ограничение их уровнем дохода в приобретении дополнительных продуктов в нагрузку к необходимым; требование к наличию высококлассных сотрудников в условиях необходимости использования индивидуального подхода к клиентуре, а также особенности российского законодательства, не способствующего развитию финансовых супермаркетов в стране.

Сложившаяся ситуация в банковском секторе России, а также принятые ограничения по вступлению страны в ВТО позволяют утверждать, что экспансии иностранных банков в краткосрочной перспективе не произойдет. Вместе с тем нерационально полностью исключать риск её возникновения, поскольку банки-нерезиденты обладают значительными конкурентными

преимуществами по сравнению с отечественными кредитными организациями.

Думается, что после присоединения страны к ВТО в банковском секторе страны появятся новые игроки, главным образом азиатские, становясь источником диверсифицированных инвестиций, а наиболее устойчивые европейские банки продолжают стабильно развиваться, укрепляя позиции на российском рынке банковских услуг. Межбанковскую конкуренцию свободнее всех выдержат банки с государственным участием, отличающиеся высокой степенью капитализации и имеющие значительный уровень доверия клиентов. Менее крупным банкам, на наш взгляд, следует осуществлять стратегию рыночного финансового супермаркета.

Что касается региональных банков, например, банковского сектора Республики Татарстан, то здесь важно сохранить два системообразующих банка территориального значения: ОАО «АК БАРС» банк и ОАО «Татфондбанк», показатели деятельности которых в какой-то мере выдерживают критерияльные значения современных банков и быть конкурентно способными с международными банками. Остальным банкам (число их составляет 21) следует осуществить слияние, объединение, присоединение, иначе их ждет полное поглощение филиалами иностранных банков.

Предложенная модель может послужить основой для создания российскими банками различных по специфике финансовых супермаркетов в соответствии с приоритетными направлениями их банковской деятельности и особенностями клиентуры. Важно подчеркнуть, что подобная объединенная структура обладает большей степенью надежности и устойчивой репутацией, что очень важно для финансовых организаций, играющих ключевую роль в улучшении инвестиционного климата, повышении валютно-финансовой безопасности в стране и развитии национальной и международной экономики.

Литература:

1. Аганбегян А.Г. Еще раз о новой роли банков в современных условиях //Деньги и кредит. – 2011. – № 12. – С. 3-8.
2. Абрамова М.А. Анализ современного состояния банков, контролируемых государством, и их влияние на банковский сектор и национальную экономику //Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2011. – № 6 (48). – С. 29-36.
3. Греков И.Е., Барсукова О.В., Фокина О.Г. Сравнительные тенденции развития банковской системы России и развитых стран //Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2011. – № 30 (72). – С. 31-38.
4. Родин Д.Я., Латынин Д.В. Проблемы формирования маркетинговых стратегий региональных банков на рынке розничных финансовых услуг //Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2011. – № 43 (85). – С. 47-54.
5. Аналитический бюллетень «Банковская система России: тенденции и прогнозы. Итоги 2011 г.» /Центр экономических исследований «РИА-Аналитика». – Москва, 2011. – № 10. – 38 с.
6. Бизнес, построенный на доверии //Аналитический банковский журнал. [Электронный ресурс] Режим доступа: URL: http://www.abajour.ru/pr-expert/pr_inostrannie_banki.php (дата обращения: 15.10.2012 г.)
7. Перечень специфических обязательств РФ по услугам [28.12.2011] [Электронный ресурс] Режим доступа: URL: <http://www.wto.ru/documents.asp?f=docs&t=14> (дата обращения 15.10.2012 г.).
8. Официальный сайт Банка России. [Электронный ресурс] Режим доступа: URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 15.10.2012 г.)
9. Рейтинги: Топ500 прибыльных банков на 1 октября 2011 года. [Электронный ресурс] Режим доступа: URL: http://rating.rbc.ru/articles/2011/11/19/33482157_tbl.shtml?2011/11/19/33482123 (дата обращения: 15.10.2012 г.).

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Захарова О.В., студентка

Научный руководитель: Ягудина Г.Г., к.э.н., доцент

Институт экономики, управления и права (Бугульминский филиал)

В конце 1997 года была принята правительственная программа адаптации бухгалтерского учета в РФ к системе интернациональных стандартов. В связи с переходом экономики страны на рыночные дела в бухгалтерском учете и отчетности произошли определенные конфигурации. Прежде всего, это создание документов, таковых как правовые вопросы, методологическая основа бухгалтерского учета и т.д. К главным нормативным актам по методологии относится Положение о бухгалтерском учете и отчетности, План счетов, и др. Все эти бумаги заложили базу нормативного регулирования бухгалтерского учета. Были введены новейшие объекты бухгалтерского учета, такие как лизинг, аренда, нематериальные активы и т.д. Руководитель компании, который получил преимущество завлекать посторонние организации на контрактной базе, несет ответственность за компанию бухгалтерского учета. Также произошли конфигурации в бухгалтерской отчетности (состав, оглавление, адреса в значимой мере подходят интернациональным эталонам). Данные конфигурации относятся к главному шагу перехода государственной системы бухгалтерского учета к системе, отвечающей потребностям рыночной экономики [1].

К следующим шагам развития бухгалтерского учета относятся:

- 1) совершенствование правового регулирования бухгалтерского учета;
- 2) разработка российских стандартов (положений) по бухгалтерскому учету и отчетности, направленные на международные стандарты;
- 3) разработка организационной системы бухгалтерского учета, связанной с выделением денежного и управленческого учета;

- 4) разработка стратегической системы учета, которая базируется на гармонизации учета и маркетинга, подготовка и переподготовка бухгалтерских сотрудников и международное сотрудничество.

Определение главных векторов регулирования бухгалтерского учета позволяет предсказывать направленность развития государственной системы нормативного регулирования бухгалтерского учета и соответствующих требований к ней.

Существует 2 главных подхода к организации бухгалтерского учета: британо-американская и континентальная модели бухгалтерского учета [6].

Британо-американская модель. В предоставленной модели правительство формально не управляет учетной практикой. Эта система учета разветвляется разными профессиональными ассоциациями бухгалтеров, гибкие учетные стандарты. Основным органом, который издает учетные стандарты, является Совет по эталонам денежного учета (FASB). Главная цель Совета – разработка и улучшение учетных норм, специализированных для применения в личном секторе экономики, аудиторами бухгалтерской отчетности.

Континентальная модель – юридическая регламентация учета, стандартизация принципов и процедур учета. Здесь учетные стандарты имеют статус муниципальных актов. Такой подход во многом порожден действием в данных странах кодексов законов, установлен административно-разрешительный режим правового регулирования.

Анализ обеих моделей выявляет главные черты современных систем регулирования бухгалтерского учета. Обеспечение доступной и сравнимой информации, подключая информацию нефинансового характера, предоставление честного и беспристрастного денежного положения, заработков и убытков в денежной отчетности – цель регулирования бухгалтерского учета.

В большинстве государств регулирования бухгалтерского учета сосредоточено на денежной отчетности (принципы бухгалтерского учета, способы

оценки, круг информации в отчетности и т.д.). В РФ происходит слияние данных двух моделей регулирования бухгалтерского учета.

Закон о бухгалтерском учете призван найти единичные правовые и методологические базы бухгалтерского учета в стране, его компанию, главные направленности бухгалтерской деловитости, собирание отчетности и состав хозяйствующих субъектов, обязательство вести счетоводный учет и составлять отчетность.

Приведенная система регулирования и организации бухгалтерского учета в РФ является упрощенной, но она позволяет вычленивать то основное, что лежит в базе системы регулирования. До 1992 года в РФ высшей юридической силой по бухгалтерскому учету было состояние о бухгалтерском учете и балансах. Регулирование бухгалтерского учета с 1992 года исполняется на концептуальном уровне и в отношении конкретных учетных способов, позволяет создать нужную базу для четкой, достоверной информации о деятельности хозяйствующих субъектов и интерпретации информации.

Концептуальные положения: цели и предназначение бухгалтерской информации, высококачественные характеристики, пользователи и потребности, состав и оглавление бухгалтерской информации, принципы отчетности. Концептуальные положения более консервативны, т.е. меньше поддаются изменениям [2].

Усиление роли страны в регулировании бухгалтерского учета является проявлением тенденции растущего значения муниципального вмешательства в экономическую жизнь страны.

В последнее время все огромную роль в регулировании бухгалтерского учета в РФ играют профессиональные организации. Это отображает тенденцию к тому, что разработка норм учета является в большей степени действием согласования интересов разных групп [3].

Резкое расширение функций бухгалтерского учета в критериях перехода к рыночной экономике, введение коммерческой тайны, статус открытости

отчетности обуславливают надобность выделения из бухгалтерского учета в качестве самостоятельных видов учета денежный и административный учет.

Финансовый учет нацелен на приобретение информации, нужной для составления денежной отчетности (в согласовании с законодательством).

Управленческий учет – на приобретение внутренней информации, нужной для управления и принятия решения управляющим на перспективу, исчисление себестоимости, денежных итогов. Методику управленческого учета целенаправленно использовать на предприятии исходя из специфичных критерий [5].

Взаимосвязь между денежным и управленческим учетом исполняется разными методами (единый План счетов с субсчетами).

Стратегическая система учета, основанная на гармонизации учета и маркетинга, призвана классифицировать информацию, связанную с реализацией продукции. В условиях рынка, характеризующегося быстрым направлением хозяйственных субъектов захватить рынок, станет содействовать информация по вескому числу позиций [4].

Таким образом, несмотря на все проведенные мероприятия по совершению бухгалтерского учета, работающая система бухгалтерского учета еще не дает ответ интернациональным эталонам, т.к. не обладает нужной информацией. Важная проблема в соотношении правил ведения бухгалтерского учета и налогообложения. Первый значительно зависит от последнего. При работающей налоговой системе часть компаний преднамеренно искажает учетные данные. В целях изменения такового расположения в конце 1997 года была изобретена правительственная программа реформирования бухгалтерского учета в согласовании с международными эталонами. Целью реформирования системы бухгалтерского учета является сведение государственной системы бухгалтерского учета в соотношение с международными эталонами денежной отчетности.

Литература:

1. Бакаев А.С. Программа реформирования бухгалтерского учёта: проблемы её выполнения //Бухгалтерский учёт». – №8. – 2012.
2. Кондраков Н.П., Краснова Л.П. Принципы бухгалтерского учёта – М.: «ФБК Пресс», 2011.
3. Мюллер Г., Гернон Х., Миик Г. Учёт: международная перспектива – М.: Финансы и статистика, 2010.
4. Правовые основы бухгалтерского учёта и аудиторской деятельности. – М.: «Юрист», 2010.
5. Терехова В.А. Международные стандарты бухгалтерского учёта в российской практике – М.: Перспектива, 2011.
6. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий – М.: Инфра-М, 2012.

**Секция 3 АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ МЕНЕДЖМЕНТА
В УСЛОВИЯХ ВХОЖДЕНИЯ В ВТО**

**ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКТА
В УСЛОВИЯХ ВХОЖДЕНИЯ РОССИИ В ВТО**

*Абулханова Г.А., к.э.н., старший преподаватель
Казанский институт (филиал) РГТЭУ*

Россия вступила в ВТО и единственный способ выжить в это непростое время, производить и продавать конкурентоспособные товары, по качественным характеристикам не уступающие или превосходящие зарубежные аналоги. Вступление в ВТО, очевидно, открывает новую страницу в исследовании проблем конкурентоспособности.

Сегодня еще трудно оценить все последствия вступления, но можно с уверенностью сказать, что в массе своей отечественное производство не готово к международному вызову конкурентов. По материалам Всемирного экономического форума Россия 2011 г. занимает 63-е место по конкурентоспособности из 139 стран, а по конкурентоспособности компаний – 101-е место. Причем, 73,1% экспорта страны приходится на сырьевые ресурсы [1, с. 4-40].

По нашему мнению вступление в ВТО откроет отечественным товарам дорогу на зарубежные рынки, но они должны быть конкурентоспособными.

С нашей точки зрения конкурентоспособность продукта – это его способность сохранять устойчивый спрос на рынке при наличии конкурирующих предложений за счет значимых для покупателя преимуществ, принося удовлетворение потребителю и выгоду продавцу [2, с. 14-18]. В отличие от

многих других определений, в данной формулировке подчеркивается ряд важных аспектов.

Во-первых, конкурентоспособность – это рыночная категория, возникающая при наличии конкурентной борьбы за внимание покупателей и их кошельки. В условиях монополии, олигополистического сговора продавцов и производителей, вмешательства власти имущих в ценообразование, препятствий для свободного перемещения товаров и услуг или подлинному развитию предпринимательства на конкретном локальном рынке, по конкретной товарной группе, конкуренция принимает гипертрофированные формы, а конкурентоспособность остается не востребованной. В условиях подлинной конкуренции «устойчивый спрос» достигается за счет превосходства над конкурентами. Спрос свидетельствует, что фирма выпускает нужный продукт, обладающий определенной привлекательностью для потребителей, не уступающей или превосходящей ценности, предложенные конкурирующими фирмами. Во всех случаях, когда речь идет о сопоставлении продукта фирмы с продуктами конкурирующих фирм, мы говорим о сравнительной конкурентоспособности.

На качественном уровне оценки продукт фирмы может быть хуже, одинаков либо превосходить продукт конкурента. Количественное измерение предполагает наличие цифровой шкалы для сравнения.

Сравнительной конкурентоспособностью не исчерпываются все её аспекты, однако для покупателя важно знать, что он приобретает продукт, обладающий сравнительным превосходством. Для производителя (продавца) не менее важно владеть этой информацией. Знания о превосходстве над конкурирующими фирмами позволяют адекватно выстраивать стратегию и тактику продвижения товара на рынок. Не менее важны и знания о слабостях своего продукта. Выявленные слабости служат исходным пунктом для работы фирмы по их устранению и движению в сторону превосходства над конкурентами.

Во-вторых, «удовлетворение потребителя». Удовлетворение достигается за счет приобретения потребителем продукта, обладающего значимыми потребительскими свойствами и качественными характеристиками, удовлетворяющими индивидуальные запросы потребителя по сравнению с продуктами других фирм. Удовлетворение потребителей способствует повышению доверия и лояльности к торговой марке фирмы, служит основой для дальнейшего устойчивого спроса на продукцию фирмы.

В-третьих, «выгода продавца». Выгода отражается совокупностью технико-экономических показателей, достаточно объективно оценивающих результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Сюда мы относим объем и динамику продаж, прибыли, рентабельности, рыночной доли. Понятие конкурентоспособности неотделимо от экономического положения фирмы. Оценка конкурентоспособности – это не игра в крестики-нолики: лучше/хуже. Конкурентоспособность фирмы измеряется в бухгалтерии, в финансовом отделе, на банковских счетах предприятия и заработной платой работников.

Вместе взятые три показателя, а именно устойчивый спрос, удовлетворение потребителя, совершившего покупку, и выгода продавца, продавшего продукт, определяют конкурентоспособность. В условиях конкуренции конкурентоспособность субъектов рынка является неотъемлемым условием успеха и процветания, а при низкой конкурентоспособности причиной краха и ухода с рынка. Термин «конкурентоспособность» происходит от слов «конкурент» и «способность» и означает быть способным к конкуренции.

К наиболее известным методам оценки конкурентоспособности относятся следующие:

1. по лучшему соотношению цены и качества;
2. по месту в ранжированном списке;
3. балльно-ранговый метод;
4. мультиатрибутивная модель;
5. лепестковая диаграмма;

6. взвешенная факторная конкурентоспособность;
7. матричные методы;
8. методика TACIS.

После того, как осуществлена сравнительная оценка конкурентоспособности, самым главным шагом является упорная работа по достижению конкурентоспособности. Конкурентоспособность можно достигнуть лишь там, где коллектив предприятия стремиться к лидерству. Стартовым моментом, исходным пунктом для движения к успеху являются интересы людей. Это реализуется через адекватную организационную культуру, ориентированную на предпринимательство [2].

Поставляя на рынок конкурентоспособную продукцию, не уступающую мировым лидерам, можно ожидать, что на каком-либо ближайшем Всемирном экономическом форуме будет отмечено, что российские компании покинули непривлекательное 101 место.

Литература:

1. www.tacis.com – программа Европейского союза по содействию ускорению процесса экономических реформ в СНГ. TACIS (Technical Assistance for the Commonwealth of Independent States – Техническая помощь Содружеству Независимых Государств)
2. Демченко С.Г. Управление предприятием: модель движения к успеху //Актуальные проблемы экономики и права. – 2010. – № 1. – С. 39.

ПЕРЕХОД К НОВОЙ СТРУКТУРЕ ПОДГОТОВКИ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ КАДРОВ

*Большакова Л.Г., к.п.н., старший преподаватель
Казанский институт (филиал) РГТЭУ*

Переход на уровневую систему высшего профессионального образования и введение федеральных государственных образовательных стандартов (ФГОС ВПО) означает переход к новой структуре подготовки квалифицированных кадров, соответствующей запросам личности, общества и государства, практический шаг на пути интеграции российского ВПО в европейское и мировое образовательное пространство. Требования к качеству образования, предъявляемые его основными потребителями, в первую очередь – рынком труда, ставят высшую школу перед необходимостью обновления содержания образования с ориентацией на конечные результаты образования. Отличительной особенностью ФГОС ВПО по сравнению с ГОС предыдущих поколений является то, что во главу угла ставится не объем полученных в результате обучения знаний, а результаты образования виде комплекса сформированных компетенций, ориентированного задачами будущей профессиональной деятельности выпускника отвечающего запросам работодателей. Обновление содержания образования в компетентностном формате диктует необходимость перестройки контрольно-оценочной составляющей образовательного процесса. В основе этой перестройки лежит переход от оценки знаний к оценке компетенции как конечных результатов образования.

В соответствии с ФГОС вузы обязаны гарантировать качество подготовки, в том числе путем разработки объективных процедур оценки уровня знаний и умений обучающихся, компетенции выпускников. Таким образом, вузы самостоятельно разрабатывают оценочные технологии и процедуры, выбирают адекватные оценочные средства на всех этапах образовательного процесса. Поскольку результаты контрольно-оценочной деятельности явля-

ются основным источником информации о качестве подготовки обучающихся, то при разработке соответствующих основных образовательных программ (ООП) следует уделить внимание разработке оптимальных методов текущей, промежуточной и итоговой аттестации приобретенных компетенции. Для этой цели понадобятся также принципиально новые для оценки профессиональных качеств будущего выпускника измерители: надежные и валидные, качественные и количественные, включающие задания, способствующие выявлению сформированности компетенции и позволяющие получить достоверную информацию о качестве подготовки обучающихся, сочетающие в себе использование оптимальных образовательных и информационных технологий. Необходимость разработки подобных средств диктуется еще и тем, что в среде работодателей, т.е. основных потребителей выпускников вузов, происходит переход на профессиональные стандарты, которые представляют собой подробную характеристику измеряемых требований к результатам и качеству выполнения работниками своих функций в рамках конкретного вида профессиональной деятельности (профессии), выраженную в терминах компетенции [3]. Таким образом, предстоит разработать механизмы непротиворечивой оценки выпускников вузов в увязке с требованиями к персоналу различных уровней, предъявляемых профессиональными стандартами в ходе процедур сертификации (аттестации).

Внедрение современных информационно-коммуникационных обучающих технологий может происходить эффективно лишь в случае системного подхода и комплексного решения. Опыт показывает, что введение в учебный процесс отдельных инновационных элементов без предварительного научно-методического обоснования, детального дидактического анализа не приносит ощутимых результатов. Процесс создания электронных образовательных ресурсов должен базироваться на дидактическом анализе понятийного аппарата дисциплины, четкой постановке учебных целей, выборе наиболее эффективных для данного вида учебной информации форматов ее представления.

В основе дидактического обоснования создания конкретной модели лежит принцип рационального сочетания традиционных классических и информационных технологий, сравнительная оценка возможностей каждой технологии для решения определенных дидактических задач, выбор оптимального решения в процессе реализации определенного компонента учебной программы. При этом нельзя оставить без внимания общие научно-методические принципы: переход от репродуктивной системы передачи знаний к обучению студентов методам их овладения, личностно-ориентированный подход, компетентностная направленность обучения, повышение роли самостоятельной работы студентов, обеспечение разнообразия информационных ресурсов и открытости доступа к ним.

Несмотря на значительные усилия, прилагаемые у нас в стране и в мире к разработке электронных образовательных ресурсов (ЭОР), результаты их использования в учебном процессе остаются довольно скромными. Настолько скромными, что некоторыми исследователями сделана оценка относительно полной бесперспективности использования средств информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в образовании [5].

Теоретически ЭОР позволяют значительно повысить эффективность изложения нового материала. Способности ЭОР по тренингу и другим видам упражнений по усвоению материала трудно переоценить. Наконец, контроль усвоения исключительно легко поддается автоматизации с помощью ЭОР. Тем не менее, массового практического эффекта от применения ЭОР не наблюдается. Поскольку количество ЭОР уже насчитывает сотни тысяч как у нас в стране, так и в мире, а средства информационно-коммуникационных технологий в виде компьютеров и доступу к Интернету присутствуют практически в каждой школе, у сложившейся ситуации должны быть причины.

Известная финская трехчастная формула [1] об условиях, необходимых для применения учителями ЭОР на практике (доступность ресурсов, компетентность и мотивированность учителей), недостаточна, поскольку процент школ, обладающих доступом, велик, процент компетентных учителей также

довольно впечатляющ, количество мотивированных учителей весьма значительно, а статистика, посвященная использованию ЭОР в обучении очень бедна. Во всяком случае – совершенно недостаточна, если принять во внимание те усилия, которые направляются как на создание ЭОР, так и на подготовку учителей.

При внимательном рассмотрении финской формулы выясняется, что за каждой ее частью стоит один и тот же фактор, который делает эту формулу саму по себе недостаточной. В самом деле: мотивированность учителя означает, что он знает о том эффекте, который может получить, используя ЭОР в учебном процессе.

Это знание может проистекать исключительно из знакомства учителя такими ЭОР, которые реально могут повысить эффективность учебного процесса. Компетентность учителя состоит в том, что он умеет такие ЭОР применять, а доступ к ресурсам означает, что учитель может до них добраться. Иными словами, необходимо наличие самих ЭОР для различных предметов и функций обучения. Причем именно таких, которые принципиально способны повысить эффективность учебного процесса. Поскольку ресурсы, не обладающие такой способностью, не в состоянии мотивировать учителя. Назовем электронные ресурсы, обладающие свойствами повышать эффективность учебного процесса, «эффективными ЭОР».

Что касается свойств эффективных ЭОР, очевидно, что те из них, которые позволяют добавить качественные изменения в осуществление тех или иных функций обучения, могут претендовать на то, чтобы оказаться эффективными. Например, ЭОР, позволяющий генерировать задания на закрепление определенного умения в зависимости от того, что именно обучаемому не дается в этой теме, ведущий соответствующую статистику, и дающий комментарии, которые соответствуют ошибкам:

- осуществляет тот самый пресловутый индивидуальный подход;
- позволяет добиться стопроцентного результата;

- освобождает учителя для других дел, что, очевидно, способно повысить эффективность учебного процесса при использовании этого ЭОР.

Таким образом, разбив функции обучения на элементы и поняв, что именно информационные технологии могут привнести в эффективное осуществление этих элементов, разработчик получит инструмент создания эффективных ЭОР. Так ресурсы, посвященные постижению обучаемыми нового материала, могли бы давать этот материал:

- в различной степени глубины в зависимости от интереса обучаемого;
- с отсылками к смежным темам, опять-таки в зависимости от интереса;
- с тщательной входной диагностикой, с комментариями по непонятым темам и отсылкой к соответствующим материалам;
- с демонстрацией места и значения нового материала во всей системе знаний с целью формирования мотивированности обучаемого;
- с привлечением образности и эмоционального фактора;
- с динамическими изображениями, в том числе на основе соответствующих случаю моделей.

Точно также для всех остальных элементов функций обучения имеются возможности для эффективного их воплощения в виде соответствующих ЭОР.

В настоящее время идет много разговоров по поводу необходимости экспертизы или сертификации ЭОР [2]. Есть практические примеры такой экспертизы [4]. Экспертиза представляется обязательной в связи с тем, что она позволит отбраковать те ЭОР, которые не соответствуют заранее заданным критериям. Такие критерии в настоящее время разрабатываются. Если при экспертизе окажется возможным пометать специальным образом такие ЭОР, которые мы называли эффективными, то их поиск в коллекциях и библиотеках в значительной степени упростится.

Литература:

1. Богданова Д.А. О модели, используемой для анализа склонности учителей к использованию информационно-коммуникационных технологий в учебном процессе. //Тезисы доклада на конференции «Информационные технологии для Новой школы», Санкт-Петербург, 21-22 марта 2011 г. – РЦОКОиИТ.
2. Богданова Д.А., Федосеев А.А. Цифровые образовательные ресурсы. Когда забывают о качестве... //Системы и средства информатики. – Вып. 20. – № 2. – С. 199-209.
3. Жильцов В.А. Механизм дополнения учебных планов модульными программами, разработанных на основе профессионального стандарта. Материалы итогового совещания УМО по направлению «Менеджмент», Москва, 16-17 марта 2010 г.
4. О регистрации авторских разработок участников портала «Сеть творческих учителей», успешно прошедших открытую общественную экспертизу и получивших «Логотип портала», Институт научной информатизации и мониторинга РАО [Электронный документ]. – Режим доступа: http://it-n.ru/about.aspx?cat_no=223851.
5. L. Ilomaki, M. Lakkala and S. Paavola. (2006). Case Studies of Learning Objects Used in School Settings. Learning, Media and Technology. Vol. 31, No. 3, pp. 249-267.

РОЛЬ ГОСПОДДЕРЖКИ В РАЗВИТИИ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН ПРИ ВСТУПЛЕНИИ РОССИИ В ВТО

Гафиуллина Л.Ф., к.э.н., доцент

Казанский институт (филиал) РГТЭУ

Малое предпринимательство является неотъемлемым элементом современной рыночной системы хозяйства, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться.

Самым досадным обстоятельством является то, что в России не использован колоссальный потенциал малого предпринимательства. Это обстоятельство может стать чрезвычайно опасным фактором для успешной реализации проводимых преобразований на пути вступления России в ВТО.

Малое предпринимательство обладает стабилизирующим эффектом для экономики, – это гибкость и моментальная приспособляемость к конъюнктуре рынка, способность быстро изменять структуру производства, оперативно создавать и применять новые технологии и научные разработки.

В сфере малого бизнеса заложен потенциал для значительного увеличения количества рабочих мест, расширения налоговой базы, роста национального дохода и обеспечения выпуска импортозамещающей и экспортоориентированной продукции. Кроме того, на базе малого и среднего бизнеса формируется средний класс, который, в свою очередь, является главной стабилизирующей политической силой. Всем этим обуславливается необходимость реализации государственной экономической политики в сфере малого предпринимательства в Республике Татарстан.

Государственная политика поддержки малого предпринимательства как форма международного экономического сотрудничества является самостоятельным системным направлением социально-экономической политики республики. В целях обеспечения эффективного развития малого предпринимательства в Республике Татарстан принят ряд нормативных актов, направленных на создание необходимых правовых, экономических, институциональных, организационных и технологических условий деятельности субъектов малого предпринимательства [1].

С 2001 года идет реализация Государственной комплексной программы Республики Татарстан по развитию малого предпринимательства, которая положительно повлияла на основные показатели развития малого предпринимательства в Республике Татарстан.

С 2007 года в соответствии с проектом Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», к основным целям государственной политики в данной сфере относятся развитие самозанятости населения, увеличение количества субъектов МСП, создание для них благоприятных условий деятельности, обеспечение их конкурентоспособности, увеличение доли производимых ими товаров, работ и услуг в

валовом внутреннем продукте Российской Федерации и валовом региональном продукте субъектов Российской Федерации, а также в налоговых доходах федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов и др. [2].

29 июня Государственной Думой во втором чтении принят проект федерального закона № 425229-4 «О федеральном бюджете на 2008 год и на период до 2010 года» (принят в первом чтении 25 мая 2007 года).

ТПП России был внесен пакет поправок, направленных на увеличение финансирования на период 2008-2010 гг. по таким важным для экономики страны и бизнеса направлениям, как: поддержка малого и среднего бизнеса, реализация приоритетных национальных проектов, развитие инноваций, дорожного и сельского хозяйства, жилищно-коммунального комплекса и др.

Таким образом, поправки в законопроектах Республики Татарстан, предусматривающие финансирование бюджетных расходов по ряду федеральных целевых программ (развитие транспортной системы, поддержка nanoиндустрии и др.), а также по отдельным статьям Федеральной адресной инвестиционной программы (ТЭК, транспорт, образование, развитие сельского хозяйства) положительно способствуют процессу вступления России в ВТО.

Литература:

1. Закон РТ № 679 «Об утверждении Государственной комплексной программы Республики Татарстан по развитию малого предпринимательства на 2001-2004 годы» от 28.02.2001 г. /Российская газета. – № 2. – 2001.
2. Проект ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 08.06.2007 г. /Российская газета. – №6. – 2007.
3. Проект ФЗ № 425229-4 «О федеральном бюджете на 2008 год и на период до 2010 года» (принят в первом чтении 25 мая 2007 года) от 29.06.2007 г. /Российская газета. – № 7. – 2007.
4. Сайт справочно-правовой системы по законодательству России: Консультант Плюс.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Грузд Л.В., к.психол.н., доцент

*Набережночелнинский государственный институт
социально-педагогических технологий и ресурсов*

На сегодняшний день проблема управления персоналом на предприятиях стала очень актуальной. Перед многими российскими предприятиями стоит ряд проблем, связанных с управлением персонала, и от того, как они будут решены, во многом зависит будущее не только этих предприятий, но и всей российской экономики.

Персонал является важнейшей функциональной подсистемой предприятия и представляет собой ценнейший ресурс инновационного развития. Обладая особыми стратегическими и оперативными функциями, человеческий фактор играет центральную роль в интеллектуализации и информатизации производства. Противоречия между массовым традиционным производством и непреложностью инновационного развития особенно обостряются при переходе к рыночным отношениям. Это обстоятельство требует перестройки всей системы управления персоналом и отношения к человеческому ресурсу.

Первое место, по мнению Е. Кудрявцевой, занимает проблема, которая во многом объясняет существование остальных. Она заключается в ограниченном понимании социальной роли организации ее сотрудниками и особенно высшими руководителями. Это приводит к отсутствию четких долгосрочных целей развития организации и, как следствие к отсутствию продуманной стратегии их достижения. Напоминание различными членами общества своей социальной роли и неприятие ответственности за свои действия приводят к столкновению интересов социальных групп, желающих улучшить свое положение за счет всего общества в целом. На предприятии эта проблема может проявляться в столкновении интересов работодателя и наемного работ-

ника, что приводит к неуважительному отношению к людям, задержки заработной платы, к сокращению набора социальных льгот, экономии на условиях труда, формальном подходе к решению производственных задач, злоупотреблению служебным положением.

Такое положение дел объясняется, в основном, двумя причинами: во-первых, часто персонал все еще рассматривается как затраты, которые надо сокращать, а не как основной ресурс, правильное управление и развитие которого во многом определяет успех деятельности всей организации. А во-вторых, руководителям часто не ясны мотивы поведения работников. В условиях отсутствия четких ориентиров развития, администрация часто занята решением текущих задач, а не последовательной реализацией стратегии предприятия, что затрудняет осуществление важнейших мероприятий, эффект от которых появляется со временем.

Вторая группа проблем, связанная с восприятием персонала в качестве основного ресурса организации заключается в непонимании различий между человеческими и другими видами ресурсов.

Специфика человеческих ресурсов состоит в эмоционально-осмысленной реакции людей на внешние воздействия, что объясняет различную реакцию сотрудников на применяемые методы управления. Возможность долгосрочного сотрудничества организации и его работников и способность к постоянному самосовершенствованию также являются важными особенностями человеческих ресурсов, обуславливающими повышенное внимание к эффективности их использования.

Существенным обстоятельством является то, что люди чаще всего приходят на предприятия осознанно, с определенными целями и ожидают предоставления возможности в их достижении. Процесс взаимодействия между организацией и сотрудником является двухсторонним, а удовлетворенность сотрудника этим взаимодействием является также необходимым условием его продолжения, как и удовлетворенность организации.

Завершает комплекс проблем, стоящих перед российскими предприятиями, слабая способность руководства определять мотивы поведения работников, потребности и проблемы, а также отсутствие должного внимания к ним, что приводит к обману ожиданий сотрудников и их неудовлетворенности. Этим во многом объясняются существующие трудности в преодолении сложившегося стереотипа, главным образом, пассивного поведения работников, связанного со скудностью мотивации и неразвитостью потребностей, удовлетворяемых в процессе трудовой деятельности. Это делает работника трудноуправляемым, практически не поддающимся мотивационному воздействию. Поэтому широко распространен консерватизм, сопротивления нововведениям, стремление иметь небольшой, но гарантированный заработок, при невысокой интенсивности труда.

Активную позицию при решении вышеизложенных проблем должны занимать государства и общественные организации. Применение ими мер рекомендательного, стимулирующего и образовательного характера должно ускорить формирование у членов общества новой социальной позиции, основанной на понимании роли каждого субъекта рыночных отношений.

Результатом осознания, в первую очередь, руководителями российских предприятий стало понимание необходимости повысить социальную роль персонала, принять и обнародовать миссии, как отражение целей, ради достижения которых организация функционирует и развивается как целостная система.

Следующей мерой может стать принятие этического кодекса, регламентирующего поведение и обязательства организации в отношении своих работников, потребителей, партнеров, а также степень принятия социальной ответственности за свои действия.

Таким образом, формируется фундамент для разработки стратегии развития и установления ключевых целей кадровой политики на основе современного подхода к определению социально-экономического эффекта от работы с персоналом. Важным инструментом, способствующим реализации

предполагаемых мер, является эффективная мотивация, которая как стратегия решения комплекса проблем в сфере управления персоналом представляет собой процесс непрерывного формирования «рыночной» системы ценностных ориентаций и интересов работника и развития на этой основе трудового потенциала. Это не только обеспечить плодотворное взаимодействие личности, группы и организации, успешное формирование предприятий в рыночных условиях, но и может стать важным фактором роста производства и реального повышения качества жизни населения страны.

Проблемы управления персоналом обсуждаются достаточно давно. Отечественная история теории управления персоналом насчитывает 80 лет и за это время сделаны не только важные открытия, обнаружены и стратегически доказаны многие закономерности, но и накоплен большой опыт практического развития разнообразных проблем как в системе общего, так и в системе непосредственного управления персоналом. Специально для решения проблем управления персоналом создаются кадровые службы (службы управления персоналом), реализующие разнообразные программы кадрового менеджмента – программы адаптации, мотивации, оценки, продвижения и ротации персонала. Малочисленные организации таких проблем, видимо, не испытывают, так как руководителям подразделений и небольших организаций в основном адресуются книги по психологии управления, типичным содержанием которых выступают вопросы стиля управления и индивидуальных особенностей сотрудников.

Рост числа небольших организаций, захватывающих все больший объем рынка труда, входит в противоречие с традиционной устремленностью теории организаций и теории управления персоналом к исследованию закономерностей развития крупных предприятий и компаний. Все яснее выражена потребность в эмпирических исследованиях и теоретических обобщениях практики кадрового менеджмента именно в малочисленных организациях. Обострение этой потребности во многом способствовало тому, что в последнее время выросло число публикаций в журналах, адресованных владельцам

бизнеса, самостоятельно управляющими компаниями, посвященных проблемам управления персоналом.

Небольшой размер организации, ограниченное число сотрудников являются причиной особой формы зависимости клиентоориентированной компании от работника. Каждый сотрудник, работая со своей группой клиентов становится для этих клиентов провайдером услуг. В конечном счете, потребителю становится не столь важно, с какой компанией он имеет дело, так как все его проблемы решает конкретный менеджер. Менеджер в этой ситуации становится определенным буфером между клиентским полем и компанией. Постепенно присваивая себе ресурс, созданным с помощью базового продукта компании, – клиентскую базу. Присвоение клиентской базы может быть скрытым – в этом случае менеджер использует компанию в качестве донора, заключая с клиентом за вознаграждение невыгодные для компании договоры. Открытое присвоение клиентской базы представляет собой наиболее нежелательный для компании вариант отношений, так как в этом случае сотрудник уходит из компании к конкуренту, унося с собой клиентскую базу в качестве оснований для получения в компании-конкурентки более выгодных условий найма.

Перечисленные проблемы становятся все более очевидными и затрагивают не только малые и средние компании, но и более крупных игроков рынка, в особенности в сфере недвижимости и страхования. Одним из следствий осознания данных проблем выступает повсеместное повышение интереса к проблемам мотивации, особенно – к вопросам развития деятельности персонала. В этой связи необходимо отметить. Что заинтересованность организации, готовность руководства к инвестициям в персонал именно в ситуации клиентоориентированного бизнеса сопровождается сопротивлением самих сотрудников. В частности. Это сопротивление касается обучения, введения изменений в систему оплаты труда, изменения форм и методов контроля и отчетности. Сотрудники предпочитают в качестве уникальных специалистов, владеющих «особыми секретами», пытаются остаться единственными носи-

телями профессиональных технологий, настаивают на их «непередаваемости». Сотрудники стремятся всеми доступными им способами сохранить собственную автономию. Что приводит рано или поздно к тому, что все организационные инвестиции в персонал становятся невозможными.

Особую остроту этой проблеме придает и объективный фактор, – действительно, в небольших организациях все специалисты уникальны. В компании, где работает до 20 человек, половина сотрудников имеет не только особый опыт, но и особый профессиональный и организационный статус. Компании часто нужен только один маркетолог, один специалист по рекламе, один системный администратор и т.д. Отсутствие массовости превращает всех сотрудников в специалистов, они перестают чувствовать себя и реально быть исполнителями, и это порождает дополнительные трудности управления. Результативность сотрудников трудно оценивать, практически невозможно ввести обоснованные нормы выработки и сформировать планирование деятельности. Управленческие проблемы небольших организаций, что именно в маленьких компаниях эффективность деятельности обеспечивается только индивидуальными особенностями сотрудников. Фактически, речь идет о том, что в небольших по численности организациях, как нигде, очевидна связь общего и кадрового менеджмента. Именно поэтому собственно кадровые подходы к решению управленческих проблем не дают результата, а специалиста в области кадрового менеджмента вынуждены просить профессиональную поддержку коллег, компетентных в вопросах общего (организационного) менеджмента.

Значительное отличие инновационных подходов от традиционных проявляется и в системе отбора работников. При традиционном подходе необходимый объем работы по набору определяется в значительной мере разницей между имеющейся рабочей силой и будущей потребностью в ней. В инновационной деятельности, которая характеризуется неопределенностью и значительным риском, сложно прогнозировать будущие потребности в рабочей силе. Необходимо оценить соответствие возможностей имеющихся работни-

ков с точки зрения их адаптации к стохастическим специальным процессам и уровня их квалификации содержанию инновационной деятельности.

Инновационный тип современного производства по новому формулирует проблему профессиональной успешности, а в связи с этим формирует особую систему отбора, переобучения и социальной адаптации работника. Новая ситуация заставляет искать нетрадиционные социальные технологии, требует от работника умения сочетать врожденные и приобретенные качества с требованиями окружающей его среды, воспринимать широкий спектр трудовой мотивации. Инновационные структуры требуют от работника особой гибкости и подвижности мышления, эффективной системы восприятия, особого типа внутренней потребности в творчестве, своеобразной формы самореализации и интеграции в социальную систему. Они ориентированы, в первую очередь, на высококвалифицированную рабочую силу, центральным звеном которой является личность новатора-ученого или новатора-менеджера. Ключевой фигурой в инновационной деятельности становится интеллект, для которого наибольшее значение приобретает смысловая значимость труда и высокая внутренняя мотивация. Особые требования к ключевой фигуре новатора должны сочетаться с четкой согласованностью действий, с совершенствованием коммуникативных процессов и межличностных отношений.

Многие зарубежные компании при конкурсном отборе инновационных менеджеров используют тесты соответствия качеств работника требованиям условий деятельности инновационного управляющего. Важнейшими качествами при отборе конкурсантов являются организаторские способности, опирающиеся на логико-дидактические навыки, инициативность, целеустремленность, упорство в достижении целей. Наиболее высокую оценку получает тот кандидат, в котором лидерство сочетается с высокой ответственностью, дружелюбным отношением к окружающим, а оперативность и точность – со своевременностью принимаемых решений.

Указанные проблемы свидетельствуют о том, что построение системы управления персоналом в условиях инновационной экономики в организациях малого и среднего бизнеса, имеют свои закономерности, во многом отличные от сходных по содержанию закономерностей развития систем управления персоналом крупных предприятий и организаций.

КОНЦЕПЦИЯ КЛАСТЕРНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ ГОСУДАРСТВА

Даутов Р.М., начальник отдела региональной политики

Научный руководитель: Миронов О.В., к.т.н., заместитель директора

ГБУ «ЦЭСИ РТ при Кабинете Министров РТ»

На сегодняшний день механизм кластерного развития является наиболее перспективным с точки зрения решения задач по переходу к инновационной экономике, экономике будущего, строящейся на основе высоких компетенций во всех ее функциональных областях. Разрозненные элементы экономики должны быть объединены в единую сеть взаимодействия в перспективе, за счет достижения синергетического эффекта, результатом которого должно стать создание точек роста.

Для дальнейшего понимания того, что же такое кластерная политика сегодня приведем ее определение.

Кластерная политика – система государственных мер и механизмов развития территории, обеспечивающих повышение конкурентоспособности регионов, предприятий, входящих в кластер, а также обеспечивающих внедрение инновационных технологий на всех уровнях кооперационного взаимодействия.

В настоящее время в социально-экономическом развитии любой страны растет значение отдельных территориальных образований (регионов, областей), в границах которых функционируют крупные предприятия. Этим обусловлена переориентация экономических исследований на региональный уровень и поиск путей формирования конкурентоспособных регионов.

Современная научная литература определяет территориальное образование как экономическое пространство, которое характеризуется определенной степенью инновационности и конкурентоспособности. Именно эти два признака становятся важнейшими характеристиками отдельных территориальных образований в странах с рыночной экономикой.

Основными направлениями кластерной политики являются:

- содействие институциональному развитию кластеров, предполагающее, в том числе, инициирование и поддержку создания специализированной организации развития кластера, а также деятельности по стратегическому планированию развития кластера, установлению эффективного информационного взаимодействия между участниками кластера и стимулирование укрепления сотрудничества между ними;
- развитие механизмов поддержки проектов, направленных на повышение конкурентоспособности предприятий и содействие эффективности их взаимодействия. Предполагается, что предоставление поддержки соответствующим проектам, должно оказываться вне зависимости от принадлежности участвующих в их реализации предприятий к тому или иному кластеру;
- обеспечение формирования благоприятных условий развития кластеров, включающих повышение эффективности системы профессионального образования, содействие развитию сотрудничества между предприятиями и образовательными организациями, осуществление целевых инвестиций в развитие инженерной и транспортной инфраструктуры, жилищное строительство, реализуемое с уче-

том задач развития кластеров, предоставление налоговых льгот в соответствии с действующим законодательством и снижение административных барьеров.

В рамках кластерной концепции развития понятие кластера дефиницировано как компактно локализованная на территории одного или нескольких территориальных образований цепочка создания добавленной стоимости в одной или нескольких отраслях, характеризующаяся кумулятивной внутренней кооперацией с целью достижения синергетического эффекта и создания динамично развивающейся точки экономического роста.

Для формирования приоритетов в части поддержки кластерных инициатив и наиболее эффективного кластерного развития экономики региона в целом необходимо:

- 1) исследовать тенденции/прогнозы инвестиционной активности высокотехнологичных отраслей промышленности и стратегических предприятий, в том числе прогноз инвестиций в новые технологии и новые продукты;
- 2) исследовать уровень и формы межотраслевых взаимодействий и степень мультипликативных эффектов от взаимодействия ключевых отраслей/кластеров промышленности;
- 3) определить необходимый/приемлемый для региона баланс в сфере поддержки продуктовых инноваций для наполнения рынка инновационной продукцией и технологических инноваций, необходимых для модернизации промышленности и уменьшения технологического отставания, а также возможности государственной поддержки.

Результаты вышеописанных исследований позволят определить структуру барьеров развития, перспективные направления и негативные тенденции, принять эффективные регулирующие воздействия и расставить акценты внимания Правительства.

Особенно важной задачей в процессе реализации проекта создания кластера является четкое определение объемов необходимых инвестиций и их эффективное ранжирование в зависимости от уровня развития производственных, технологических, образовательных, инфраструктурных и инновационных элементов.

На сегодняшний день на территории Республики Татарстан разработано несколько пилотных проектов по реализации инновационных территориально-производственных кластеров, один из которых – кластер в сфере производства нанотехнологической продукции («НАНО-кластер» Республики Татарстан) (далее – Кластер). Цель создания и развития «НАНО-кластера» состоит в существенном росте инновационного развития экономики республики на основе увеличения объемов производства и потребления нанопродукции. Основой функционирования «НАНО-кластера» является интеграция научно-образовательных и исследовательских центров, предприятий и институтов развития.

Наличие в Республике Татарстан высокоразвитой научной базы и квалифицированных специалистов, крупных предприятий, осуществляющих свою деятельность в области нанотехнологий, инженерной инфраструктуры, крупных технических вузов, Технополиса «Химград», центров коллективного пользования вузов, Центра кластерного развития Республики Татарстан и Центра нанотехнологий Республики Татарстан не могло не учитываться идеологами и разработчиками проекта при выборе сектора функционирования кластера.

Инфраструктурным ядром «НАНО-кластера» является функционирующий сегодня субъект инновационной инфраструктуры – Технополис «Химград». На его территории сконцентрированы научно-образовательные центры, лаборатории, а также промышленные производства в сфере нанотехнологических, нефтехимических и химических производств.

Территориально Кластер локализуется в северо-западной части Республики Татарстан на территории городского округа г. Казань.

К конкурентным преимуществам Кластера относятся: выгодное экономико-географическое положение, характеризующееся высоким уровнем развития транспортной, инженерной, социальной и инновационной инфраструктуры; развитая транспортная сеть, наличие автомобильных и железнодорожных магистралей федерального значения (в т.ч. прохождение федеральной трассы М7), международного аэропорта «Казань», наличие сезонного речного судоходства по рекам Каме и Волге, что обуславливает качественный уровень логистической системы.

Предприятиям-участникам централизовано оказывается более 30 видов услуг, включая услуги электро-, тепло-, водоснабжения, водоотведения, связи, маркетинговые услуги, услуги кадрового делопроизводства, юридического сопровождения, метрологические, логистические услуги и пр. Организованы централизованные поставки полимерного сырья с ОАО «Нижнекамскнефтехим» и ОАО «Казаньоргсинтез». Все услуги оказываются по принципу «одного окна».

Ведутся переговоры о сотрудничестве с крупнейшими международными компаниями, занятыми в области нанопроизводства, химии и переработки полимеров, локализующие свое производство на территории Российской Федерации [1].

В рамках Кластера происходит формирование добавленной стоимости в части производства и реализации нанопродукции и нанотехнологий с последующим применением в переработке полимеров.

В состав «НАНО-кластера» включены крупные производители нанопродукции Республики Татарстан, ведущие научно-исследовательские, научно-образовательные учреждения и инфраструктурные организации.

Основными направлениями функционирования Кластера являются: производство и разработка НАНО-продукции, малотоннажная химия и переработка полимеров с применением нанотехнологий; энергосберегающие технологии; разработка промышленных нанотехнологий; фармацевтика и меди-

цинские технологии. Отдельные виды продукции предприятий Кластера широко представлены на российском и международном рынках.

Целевыми ориентирами развития Кластера в краткосрочной перспективе являются:

- создание к 2016 году более 2000 высокотехнологичных рабочих мест с выработкой более 3 млн. рублей на 1 человека;
- обеспечение переработки силами компаний-резидентов Кластера до 65% полимеров, производимых на территории Республики Татарстан, с применением нанотехнологий;
- увеличение количества инновационных предприятий Кластера до 191 в 2016 году;
- создание на территории Кластера порядка 13,1 тысяч рабочих мест к 2016 году;
- поддержание средней заработной платы в компаниях-резидентах на уровне не ниже среднеотраслевого;
- достижение суммарного годового объема выпускаемой на территории Кластера нанопродукции в 25,3 млрд. рублей к 2016 году;
- вовлечение в хозяйственный оборот порядка 300 тыс. кв. м. ранее не использованных производственных площадей на территории Кластера;
- дополнительное возведение новых объектов резидентов общей площадью 200 тыс. кв. м. на территории Кластера;
- осуществление капитальных вложений в развитие территории Кластера на общую сумму не менее 15 млрд. рублей;
- увеличение объема инвестиций в основной капитал до 13,8 млрд. рублей к 2016 году;
- увеличение доли инновационной продукции до 66% к 2016 году [1].

Задача увеличения объема выпускаемой нанопродукции реализуется в рамках внутрирегиональной интеграции и кооперации, обеспечивающих

приоритетное использование нанотехнологий региональными предприятиями в целях глубокой переработки и производства конечной конкурентоспособной высокотехнологичной продукции.

Важными факторами стартапа для любой производственной организации является возможность оперативного подключения к инженерным сетям, низкий уровень административных барьеров и как результат – быстрый ввод в эксплуатацию производственных мощностей. Расположение участников Кластера на территории инфраструктурной организации Технополис «Химград» позволяет использовать все перечисленные факторы. Также за счет налоговых льгот, предоставленных для реализации стратегических целей функционирования инфраструктурных организаций, снижаются затраты участников. Высвобожденные в результате применения льгот средства направляются на минимизацию стоимости предоставляемых услуг, а также на развитие инфраструктуры. Цепочка «предприятие – участник – инфраструктурная организация» реализует эффективное взаимодействие субъектов малого и среднего бизнеса с крупным бизнесом и государством, что и является базой успешной кластерной политики.

Деятельность Кластера направлена на развитие инновационной инфраструктуры, которая имеет положительную динамику благодаря эффективно-му взаимодействию предприятий с научно-образовательной составляющей. Использование в ходе производства конечной продукции прогрессивных, современных технологий с целью минимизации затрат является одной из задач каждого резидента.

В Кластере предусмотрено функционирование следующих объектов инновационной инфраструктуры:

1. Центр кластерного развития, обеспечивающий резидентам доступ к производственным установкам в области химии и переработки полимеров. На базе Центра кластерного развития будут работать следующие функциональные подразделения: парк пилотных установок, лабораторно-исследовательский центр, экспериментально-

- производственный центр, центр полимерного инжиниринга, центр экологического инжиниринга, учебный центр, центр сертификации, сервисный центр [1].
2. Центры компетенции в области энергоэффективности и ресурсосбережения (совместно с ОАО «Татнефтехиминвест-холдинг»), имеющие целью повышение кадрового потенциала отрасли. Основные функции: образовательная (разработка программ и методики обучения по направлениям: энергоэффективный менеджмент, энергоаудит, экономика, проведение семинаров и курсов); разработка концепций и программ в сфере энергосбережения; трансфер современных технологий в энергосбережении [1].
 3. В 2012 году планируется открытие Нанотехнологического центра на базе ЗАО «ИПТ «Идея», создаваемого по программе ОАО «Роснано», на территории которого будут внедряться и апробироваться нанотехнологии в области химии и фармацевтики [1].

Современный этап социально-экономического развития Республики Татарстан, в том числе развитие системы производственных наукоемких предприятий определяет повышение спроса на квалифицированные трудовые ресурсы, вследствие чего необходимо совершенствовать систему профессионального образования, подготовки и повышения квалификации кадров, достижения баланса структур профессиональной подготовки и спроса на рабочую силу. В равной мере эти задачи стоят и перед Кластером.

Вопросы совершенствования механизма взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг остаются актуальными и нуждаются в более эффективных решениях.

Практически все сектора экономики на современном этапе развития находятся в постоянной динамике, в том числе в части создания систем автоматизации, интегрирования передовых технологий, в области инновационной продукции и НИОКР, происходят изменения в требованиях к продукции, к ее качеству, вместе с этим меняются требования к персоналу. Сегодня в респуб-

лике сформировано 14 научно-образовательных кластеров, которые объединяют в себе учреждения начального и среднего профессионального образования, завершается разработка так называемых сквозных программ. Набор образовательные учреждения с очередного учебного года будет осуществляться в рамках государственного заказа на образовательные услуги, который сформирован исходя подтвержденных потребностей работодателей в специалистах.

Ключевым вопросом в процессе функционирования любого Кластера безусловно является создание добавленной стоимости – параметр, напрямую отражающий эффективность деятельности резидентов Кластера как на микро, так и на макроуровне.

Создание добавленной стоимости в рамках Кластера представляет собой процесс, состоящий из нескольких этапов взаимодействия между крупными производственными предприятиями-участниками Кластера, малыми инновационными предприятиями, научно-исследовательской составляющей и центрами компетенций. Создание добавленной стоимости осуществляется в четырех направлениях, каждое из которых имеет кооперационный характер. Основные производственные участники Кластера инициируют проведение научно-исследовательских работ силами нанотехнологических центров вузов и НИИ, которые, в свою очередь, используют ресурс Центра Нанотехнологий Республики Татарстан, аккумулирующего технологические возможности научно-образовательных учреждений – участников Кластера [1].

На данном этапе Центр нанотехнологий Республики Татарстан разрабатывает стратегию управления интеллектуальной собственностью, возникающей в результате НИР и ОКР.

На следующем этапе Центром нанотехнологий Республики Татарстан осуществляются работы по метрологии и сертификации нанопродукции. Результаты исследований передаются малым инновационным предприятиям Технопарка «Идея» (ЗАО «ИТП «Идея»), на базе которых проходят опытно-конструкторские работы. В дальнейшем предприятия-участники интегриру-

ют полученные разработки в производство нанопродукции, которая в качестве конечного продукта реализуется дилерским сетям, потребителям нефтегазохимической отрасли республики, промышленным предприятиям других отраслей. На базе малых инновационных предприятий интенсивно размещаются заказы на производство компонентов и промежуточной продукции потребления крупных предприятий-участников. Что является дополнительным элементом усиления кооперации и, в свою очередь, синергетического эффекта функционирования Кластера.

Вторым направлением генерации добавленной стоимости в рамках Кластера является следующий научно-производственный цикл – создание малыми инновационными предприятиями собственной готовой продукции, реализуемой по вышеперечисленным каналам. Разработка продукции и технологий осуществляется в непосредственном взаимодействии с нанотехнологическими центрами вузов и Центром нанотехнологий Республики Татарстан.

В качестве третьего направления необходимо выделить высокотехнологичное производство медикаментов с применением бионанотехнологии. Производители медикаментов реализуют свою продукцию в аптечные розничные сети, фармацевтические компании, клиники и оптово-торгующим предприятиям медицинской отрасли.

Четвертым направлением получения добавленной стоимости является разработка и внедрение систем автоматизации на предприятиях нефтегазохимической отрасли. На всех стадиях создания добавленной стоимости Центр нанотехнологий Республики Татарстан проводит инвестиционное обеспечение инновационных проектов, коммерциализацию научных исследований, метрологию и сертификацию нанотехнологических производств, маркетинговое сопровождение проектов.

В отдельное направление кооперации выделена глубокая переработка крупнотоннажной продукции нефтегазохимического комплекса Республики Татарстан за счет создания и всесторонней поддержки Центром нанотехно-

логий Республики Татарстан малых инновационных компаний, ведущих свои исследования и разрабатывающих передовые технологии в этой области. Добавленная стоимость в данном случае возникает при создании материалов с заданными свойствами за счет применения нанотехнологий [1].

Находясь на современном этапе развития экономики, где с каждым днем растет динамика изменений во всех ее отраслях, где драйверами тенденций являются инновационные технологии, а «умные» инвестиции и оперативные управленческие решения придают кумулятивный эффект функционированию экономики необходимо развивать инструменты, позволяющие объединить эти компоненты воедино, достичь эффекта синергии, создать глобальные точки роста на карте страны и расширять их географию.

Кластерная политика является в этом отношении наиболее эффективным методом перехода от рыночной к инновационной экономике.

Литература:

1. Кудрявцева А.Н. Программа развития инновационного территориально-производственного «Нано-кластера» до 2020 г. – Казань: ГБУ «ЦЭСИ РТ», 2012. – 82 с.
2. Михеев А.А. Развитие кластеров в региональных экономических системах: преимущества, проблемы, пути поддержки //Проблемы современной экономики. – 2008. – № 3.
3. Цихан Т.В., Кластерная теория экономического развития //Теория и практика управления. – 2003. – № 5.

ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ КЛАСТЕРНОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

*Илларионов М.Г., к.э.н., доцент
Казанский институт (филиал) РГТЭУ*

Начиная с середины первого десятилетия XXI века, в экономическую мысль России начинает проникать активно развиваемая группой известных западных ученых во главе с профессором Гарвардской школы бизнеса Майклом Портером теория кластерного развития экономики. Он опубликовал в 1990 г. результаты своего исследования, в котором предпринял попытку объяснить, почему одни нации более успешны, а другие несмотря на огромные вложения в развитие экономики не получают сопоставимых результатов.

Эта идея была подхвачена ведущими экономистами ряда ведущих государств, построенные на основе кластерного подхода стратегии дали положительный результат и на современном этапе кластерные стратегии стали доминировать в государственной политике развития экономики. Сейчас правительства большинства государств концентрируют усилия на поддержке существующих кластеров и создании новых сетей компаний, ранее не контактировавших между собой. Государство при этом не только способствует формированию кластеров, но и само становится участником сетей. Такой опыт есть в Германии, Великобритании (биотехнологические кластеры), Бельгии (автомобильный, авиация), Норвегии (морское хозяйство), Финляндии (лесопромышленный кластер), Канаде (Квебек) (развитие региональных кластеров). Конкурентоспособность Швеции в целлюлозно-бумажном секторе распространяется на оборудование по деревообработке и производству бумаги, конвейерные линии и некоторые смежные отрасли-потребители (например, производство спичек). Дания разработала специфические промышленные технологии для агробизнеса и пищевой промышленности. В Италии специальные кластеры сформировались в промышленных районах, в

которых сложились отраслевые комбинации: металлообработка – режущий инструмент, мода – дизайн, кожа-обувь, деревообработка-мебель.

В отличие от западноевропейских государств, в течение 70 лет плановой экономики в СССР практика кластеризации не использовалась. В советское время было сформировано несколько небольших кластеров (в основном вокруг монополистов-поставщиков), но в целом разнообразие было подавлено. В настоящее время в России существует несколько кластеров, образованных вокруг ключевых отраслей (химической, нефтегазовой, автомобилестроения, металлургии, машиностроения и судостроения), но часть оборудования, узлов и компонентов приобретается у иностранных поставщиков. Эти структуры не обладают устойчивостью и не могут сравниться с настоящими кластерами, состоящими из хорошо отлаженной системы множества конкурентоспособных поставщиков и клиентов.

Сегодня можно говорить, что в России существуют только потенциальные кластеры. Среди них – химические в Пермской области и Татарстане, металлургические – на Урале, текстильный – в Ивановской области, транспортно-логистический и машиностроительный – в Нижегородской области. Некоторые кластеры возникли в советское время, например, автомобильный – в Самарской области, туристический – в Краснодарском крае, нефтегазовый – в Тюменской области и другие.

Среди ученых зарубежной школы можно выделить несколько принципиальных подходов, которые заложили основу для кластерного научного направления в макроэкономике: теории М. Портера, Е. Лимера, И. Толенадо, Д. Солье, Е. Дахмена, В. Фельдмана, П. Фишера. Несмотря на наличие исследований, в современных условиях появляется необходимость выработки новых подходов, выявления закономерностей и принципов формирования кластерной системы.

Концепция М. Портера основывается на концентрации конкурентоспособных предприятий в пределах одной отрасли. Одна или несколько фирм, достигая конкурентоспособности на мировом рынке, распространяет свое

синергетическое влияние на ближайшее окружение: поставщиков, потребителей и конкурентов, формируя «кластер» – группу географически взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодействующих друг друга.

Подход Портера основывается на разработке системы детерминант конкурентного преимущества стран – «конкурентный ромб»:

- 1) факторные условия (человеческие и природные ресурсы);
- 2) условия внутреннего спроса (качество спроса, соответствие тенденциям развития спроса на мировом рынке);
- 3) смежные и обслуживающие отрасли (поступление сырья и полуфабрикатов);
- 4) стратегия и структура фирм, внутриотраслевая конкуренция.

Согласно Портеру, компании наиболее конкурентоспособны в той отрасли, где эти четыре группы факторов пересекаются и взаимно усиливают друг друга. Эта схема получила название конкурентного ромба (по другой интерпретации – «золотое сечение» или алмаз) Портера. Случайности и государственная политика служат по теории Портера дополнительными факторами, которые могут повлиять на этот ромб.

Пожалуй, главный тезис Портера заключается в том, что перспективные конкурентные преимущества создаются не извне, а на внутренних рынках.

В ходе своих исследований Майкл Портер проанализировал конкурентные возможности более 100 отраслей в десяти странах. Оказалось, что наиболее конкурентоспособные транснациональные компании обычно не разбросаны бессистемно по разным странам, а имеют тенденцию концентрироваться в одной стране, а порой даже в одном регионе страны. Это объясняется тем, что одна или несколько фирм, достигая конкурентоспособности на мировом рынке, распространяет свое положительное влияние на ближайшее окружение: поставщиков, потребителей и конкурентов. А успехи окружения,

в свою очередь, оказывают влияние на дальнейший рост конкурентоспособности данной компании.

В итоге формируется «кластер» – сообщество фирм, тесно связанных отраслей, взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга. Для всей экономики государства кластеры выполняют роль точек роста внутреннего рынка. Вслед за первым зачастую образуются новые кластеры, и международная конкурентоспособность страны в целом увеличивается. Она держится именно на сильных позициях отдельных кластеров, тогда как вне их даже самая развитая экономика может давать только посредственные результаты. В кластере выгода распространяется по всем направлениям связей:

- новые производители, приходящие из других отраслей, ускоряют свое развитие, стимулируя НИР и обеспечивая необходимые средства для внедрения новых стратегий.
- происходит свободный обмен информацией и быстрое распространение новшеств по каналам поставщиков или потребителей, имеющих контакты с многочисленными конкурентами.
- взаимосвязи внутри кластера, часто абсолютно неожиданные, ведут к появлению новых путей в конкуренции и порождают совершенно новые возможности.
- людские ресурсы и идеи образуют новые комбинации.

В целом различаются 3 широких определения кластеров, каждое из которых подчеркивает основную черту его функционирования:

- это регионально ограниченные формы экономической активности внутри родственных секторов, обычно привязанные к тем или иным научным учреждениям (НИИ, университетам и т. д.).
- это вертикальные производственные цепочки; довольно узко определенные секторы, в которых смежные этапы производственного процесса образуют ядро кластера (например, цепочка «поставщик – производитель – сбытовик – клиент»). В эту же категорию попадают сети, формирующиеся вокруг головных фирм.

- это отрасли промышленности, определенные на высоком уровне агрегации (например, «химический кластер») или совокупности секторов на еще более высоком уровне агрегации (например, «агропромышленный кластер»).

Говоря о кластерах, можно выделить две стратегии, которые дополняют друг друга (рис. 1).

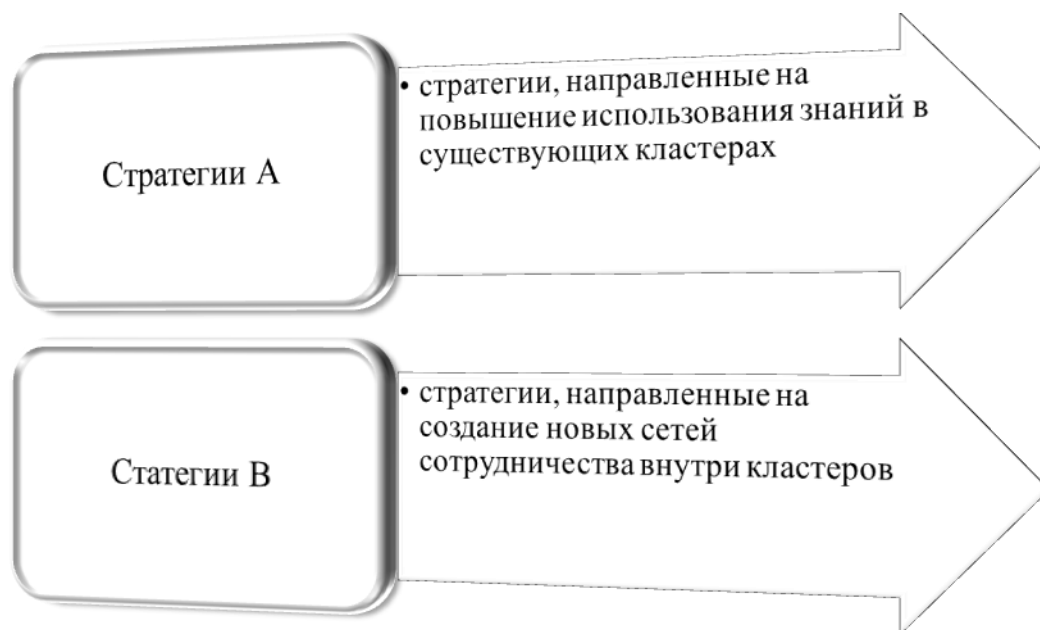


Рис. 1. Взаимодополняющие стратегии кластеризации.

Со временем эффективно действующие кластеры становятся причиной крупных капиталовложений и пристального внимания правительства, т.е. кластер становится чем-то большим, чем простая сумма отдельных его частей. Центром кластера чаще всего бывает несколько мощных компаний, при этом между ними сохраняются конкурентные отношения. Этим кластер отличается от картеля или финансовой группы. Концентрация соперников, их покупателей и поставщиков способствует росту эффективной специализации производства. При этом кластер дает работу и множеству мелких фирм и малых предприятий. Кроме того, кластерная форма организации приводит к созданию особой формы инновации – «совокупного инновационного продукта». Объединение в кластер на основе вертикальной интеграции формирует не спонтанную концентрацию разнообразных научных и технологических

изобретений, а определенную систему распространения новых знаний и технологий. При этом важнейшим условием эффективной трансформации изобретений в инновации, а инноваций в конкурентные преимущества является формирование сети устойчивых связей между всеми участниками кластера.

Кластер не оформляется в качестве единого юридического лица и не является единым хозяйствующим субъектом. Стратегическое планирование развития кластера в некоторых случаях осуществляется в соответствии с определенным сценарием (в случае активного участия в развитии кластера органов власти). Достаточно часто встречаются совместное планирование хозяйственной деятельности группами хозяйствующих субъектов, временно объединяющихся для реализации совместных проектов. Необходимо также отметить очевидное различие в понятиях «кластер» и «промышленный парк», «технопарк», «промышленный район» и некоторых других, отражающих преимущественно структурные признаки. Понятие «кластер», помимо структурных признаков, в первую очередь, отражает функциональные признаки – действующую систему взаимосвязей: кооперационных связей, трансакций, конкурентных отношений, обмена информацией и т.п. Промышленный парк или технопарк могут являться «ядром» кластера, на территории промышленного района могут формироваться кластеры, прото- и субкластеры. Промышленный район может в значительной мере географически определять границы крупного кластера.

В то же время конструктивное развитие потенциального кластера требует активного вмешательства органов власти, заинтересованных в повышении эффективности экономики территории. В некоторых случаях эффективное развитие кластера требует незначительных усилий (*trigger – effect*), в других – требует реализации масштабных проектов. Экономическая политика, нацеленная на поддержку кластеров компании, существенно отличается от политики, нацеленной на поддержку отдельных структурообразующих предприятий. Селективные методы государственной помощи и государственной поддержки уступают место общим мерам по развитию инфраструкту-

ры кластеров. Для кластеров именно наличие инфраструктуры – в том числе специально обученного персонала, приспособленных к потребностям кластера данной отраслевой ориентации каналов делового сотрудничества и т.д., – является ключевым фактором конкурентоспособности.

Таким образом, сотрудничество становится все более необходимым, но оно же несет с собой известную опасность – возможность утраты самостоятельности (способности к самостоятельной линии поведения на рынке, к самостоятельному освоению новых товаров, новых технологий и пр.).

СИТУАЦИОННЫЙ ЦЕНТР

Маннапов И.И., главный специалист

*Научный руководитель: Уразаев Р.И., к.э.н., начальник отдела
инновационной политики и функционального анализа
ГБУ «ЦЭСИ РТ при Кабинете Министров РТ»*

Система государственного и муниципального управления в Республике Татарстан в последние несколько лет трансформируется от традиционной плановой системы в динамичную адаптивную систему управления. Это обусловлено требованиями быстро развивающейся системы социально-экономических отношений. Эффективность функционирования названной системы обеспечивается достижением целевых показателей. Существует несколько моделей оценки такой эффективности. Они основываются на инновационных методах обеспечения информационной оболочки управленческих технологий, что, в свою очередь, требует наличия информационно-аналитической системы, гармонизирующей информационные потоки в рамках функциональной системы.

Эффективная система государственного и муниципального управления должна обеспечить предвидение событий и принятие решений, препятст-

вующих появлению угроз и рисков, неблагоприятных для системы. Если управленческая система продуцирует решения вслед за событием, она уже не может быть отнесена к управляющей. С этой целью должны быть разработаны и внедрены в практику названных систем методы факторного анализа, имитационного и ситуационного моделирования. Факторный анализ – многомерный статистический метод, применяемый для изучения взаимосвязей между значениями переменных.

Используя образцы зарубежных и отечественных лучших практик, наиболее эффективным методом построения таких систем, являются ситуационные центры (далее СЦ). Необходимо отметить, что полноконтурных СЦ на сегодняшний день в России нет. Отдельные фрагменты разработаны и внедряются в военных и близких к ним по специфике работы ведомствах. Задача связана с умением прогнозировать и моделировать ситуацию с помощью полученных результатов.

Задачами создания и функционирования СЦ являются:

- создание структуры для графов различных социально-экономических моделей для СЦ;
- прогнозирование значений определённых социально-экономических показателей по статистическим исходным данным с использованием различных методов;
- определение типа задач, при решении которых каждый из выбранных методов прогнозирования выдаёт наилучшие результаты.

Центр экономических и социальных исследований Республики Татарстан при Кабинете Министров Республики Татарстан, являясь аналитическим центром правительства Республики Татарстан, спроектировал подходы к новой системе государственного управления (её технологической части), где предполагается работу построить на основе её ядра, которым должен стать СЦ. В качестве первоочередных направлений работы этого центра запланирована разработка модели факторного анализа, построенного на основе анализа графа инфологических связей (вершинами которого являются значения

конкретных параметров, а дугами алгоритмы определения этих значений, с использованием примыкающих к нему параметров нижнего уровня). Создание СЦ позволит обеспечивать руководителей исполнительных органов власти оперативной информацией, а также постоянный мониторинг социально-экономической ситуации в республике и ее территориях.

Дать четкое определение СЦ довольно сложно. В самом общем виде ситуационным центром (комнатой или залом) можно назвать помещение, где наблюдается текущая или анализируется возможная ситуация. Однако при таком подходе любая комната, в которой находится наблюдатель и телевизор, передающий новости о ситуации в стране, будет считаться ситуационным залом. Если же там имеется еще и радио, телефон, факс, компьютер и географическая карта, то это будет персональный СЦ.

Если поставить акценты только на рассмотрении вопросов технического оснащения, то можно сформулировать «техническое» определение СЦ: помещение, оснащенное современной презентационной техникой.

Еще одним из вариантов является «программное» определение: СЦ – программная и техническая среда, которая позволяет проводить анализ с помощью множества различных программ и информационных технологий. Такие системы лучше называть центрами поддержки принятия решения или аналитическими центрами.

Все три указанных выше определения имеют одну общую особенность – они не рассматривают вопрос о том, кто или что формирует ситуации, и кто осуществляет их анализ. В этом аспекте СЦ можно разделить на внешние и внутренние. Внешние СЦ служат технической или информационной средой, необходимой оперативному персоналу для оценки ситуации. Внутренние СЦ оперируют понятием ситуации на уровне отображения, моделирования, анализа или управления. Фактически внутренние СЦ автоматизируют обработку самой ситуации, а внешние – исходных данных, необходимых для ее выявления и анализа. Можно дать следующие определения СЦ (внутреннего): СЦ – совокупность программно-технических средств, научно-математических ме-

тодов и инженерных решений для автоматизации процессов отображения, моделирования, анализа ситуаций и управления.

Структура СЦ, как и любой автоматизированной системы управления, включает различные виды обеспечения (программное, техническое, лингвистическое и т.д.). При этом они рассматриваются на четырех основных уровнях: научно-математическом, инженерном, программном и техническом. Научно-математический уровень представляет собой совокупность научных теорий, методов, алгоритмов, исследований и разработок, необходимых для реализации других уровней. Он позволяет обосновать целесообразность создания СЦ, определить эффективность его функционирования, интегрировать разнородные компоненты, своевременно исправить ошибки.

Инженерный уровень охватывает конкретные аппаратно-программные средства, а также необходимые технологические и конструкторские расчеты, модели технических устройств и помещений, спецификации программ, алгоритмы работы и т.д.

Программный и технический уровни содержат соответствующее обеспечение, необходимое для реализации поставленных на верхних уровнях задач и функций. Упомянутые выше уровни включают в себя следующие обязательные компоненты:

- измерительный;
- информационный (ситуационная или имитационная модель среды);
- среда информационной поддержки;
- среда аппаратной поддержки;
- среда визуализации;
- оперативный состав.

Под измерительной (или сенсорной) средой СЦ понимается совокупность аппаратно-программных средств, служащих для получения информации о состоянии контролируемой среды. Это могут быть антенные системы, каналы связи, видео- и аудио передачи, датчики и т.д.

Информационная (ситуационная или имитационная) модель среды представляет собой совокупность моделируемых понятий проблемной среды, пространственные отношения между объектами модели и отображение объектов модели во множество графических примитивов.

Среда информационной поддержки – это совокупность программ и информационных потоков, обеспечивающих функционирование информационной модели и среды визуализации СЦ. В первую очередь сюда входят экспертные системы и системы имитационного моделирования. Для оценки развития ситуаций применяются, в частности, системы прогнозирования на базе статистических методов и нейронных сетей.

Нейронные сети

Одним из определений нейронной сети может быть следующее.

В нейронных сетях узлы графа соответствуют нейронам, которые могут находиться в одном из двух состояний: 0 и 1. Нейроны соединены между собой и связи соответствуют взвешенным ребрам. Состояние нейрона принимает значение 1, если сумма весов соединённых с данным нейроном активных нейронов, превышает определенный порог. Для каждого нейрона этот порог может быть индивидуальным.

Нейронные сети находят успешное применение в самых различных областях – бизнесе, медицине, технике, геологии, физике. Нейронные сети вошли в практику везде, где нужно решать задачи прогнозирования, классификации или управления, поскольку они применимы практически в любой ситуации, когда имеется связь между переменными-предикторами (входами) и прогнозируемыми переменными (выходами), даже если эта связь имеет очень сложную природу и ее трудно выразить в обычных терминах корреляций или различий между группами.

Такие характеристики нейросетевых методов, как возможность нелинейного моделирования и сравнительная простота реализации, часто делают их незаменимыми при решении сложнейших многомерных задач.

Методы нейронных сетей могут использоваться независимо или же служить прекрасным дополнением к традиционным методам статистического анализа. Большинство статистических методов связано с построением моделей, основанных на тех или иных предположениях и теоретических выводах (например, что искомая зависимость является линейной или что некоторая переменная имеет нормальное распределение). Нейросетевой подход не связан с такими предположениями, он одинаково годится для линейных и сложных нелинейных зависимостей, и особенно эффективен в разведочном анализе данных, когда необходимо выяснить, имеются ли зависимости между данными переменными.

Для некоторых задач нейронная сеть разбивается регулярным образом на слои. Входной слой служит просто для ввода значений входных переменных. Каждый из скрытых и выходных нейронов соединён со всеми элементами предыдущего слоя.

Можно было бы рассматривать сети, в которых нейроны связаны только с некоторыми из нейронов предыдущего слоя; однако для большинства приложений предпочтительны сети с полной системой связей.

При работе (использовании) сети, во входные элементы подаются значения входных переменных, затем последовательно отрабатывают нейроны промежуточных и выходного слоёв. Каждый из нейронов после обработки сигналов формирует свой выход. После того, как вся сеть отработает, выходные значения элементов выходного слоя принимаются за выход всей сети в целом.

Нейронные сети создаются для самообучающихся систем. Пользователь нейронной сети подбирает репрезентативную выборку, а затем запускает алгоритм обучения, который автоматически воспринимает структуру данных. При этом от пользователя требуется какой-то набор эвристических знаний о том, как следует отбирать и подготавливать данные, выбирать нужную архитектуру сети и интерпретировать результаты, однако уровень знаний,

необходимый для успешного применения нейронных сетей, скромнее, чем при использовании традиционных методов статистики.

Нейронные сети привлекательны с интуитивной точки зрения, так как они основаны на примитивной биологической модели нервных систем. В будущем развитие таких нейробиологических моделей может привести к созданию действительно мыслящих компьютеров.

Традиционные статистические модели – важный класс моделей, которые предлагает математика исследователю. С помощью этих моделей описываются явления, в которых присутствуют статистические факторы, не позволяющие объяснить явление в чисто детерминистских терминах. Типичные примеры такого рода моделей представляют временные ряды в экономике и финансовой сфере, имеющие факторно-циклическую компоненту и случайную составляющую. Хочет того или нет, исследователь не может исключить случайную составляющую и должен строить свои выводы, учитывая ее наличие.

Прогнозирование, нахождение скрытых периодичностей в данных, анализ зависимостей, оценка рисков при принятии решений и другие задачи решаются в рамках статистических моделей.

Прогнозирование временных рядов

Основной задачей ситуационного центра является прогнозирование и моделирование событий с помощью полученных результатов. Насколько это прогнозирование будет надежно, зависит от удачного выбора модели, точности оценивания определяющих ее параметров. Существует множество «стандартных» моделей, выбор из которых основан на анализе известных параметров.

Анализ известных параметров

Пусть известны $(p_1, \dots, p_n)$ значений исследуемых параметров.

В процессе анализа вычисляются:

1. Первые разности:

$$a_1 = p_1, \dots, a_n = p_n - p_{n-1}.$$

2. Среднее значение:

$\mu_k = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n p_i$ - среднее значение известных параметров p ;

$\mu_a = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n a_i$ - среднее значение первых разностей a .

3. Автоковариация общего линейного процесса:

$$\gamma_l = E \tilde{a}_m \tilde{a}_{m+l},$$

где $\tilde{a}_m = a_m - \mu_a$.

4. Автокорреляция:

$$\rho_n = \frac{\gamma_n}{\gamma_0}.$$

Построение прогноза

В случае если $\rho_1 \neq 0, \rho_2 = 0, \rho_3 = 0$, анализ данных показывает, что исследуемые параметры подчиняются модели *скользящего среднего*.

Оценки параметров с помощью модели скользящего среднего: из равенства $\rho_1 = -\frac{\theta_1}{(1+\theta_1)^2}$ находится параметр θ_1 , удовлетворяющий условию $-1 < \theta_1 < 1$.

Далее находится последовательность $\{\varepsilon_0, \varepsilon_1, \dots, \varepsilon_n\}$ такая, что:

$$\varepsilon_n = a_n + \theta_1 \varepsilon_{n-1}, \text{ где } \varepsilon_0 = 0.$$

Отсюда, $\hat{a}_n = \varepsilon_{n+1} - \varepsilon_n \theta_1$ - оценка первой разности.

В данной модели получается $\Delta p_t = \hat{a}_{n+t} + \mu_a$, где t - число «шагов вперед» (прогнозирование).

Таким образом, результат прогноза определяется следующим образом:

$$p_{n+t} = p_n + \Delta p_t.$$

Другими словами, текущее наблюдение ряда представляет собой сумму случайной компоненты в данный момент и линейной комбинации случайных воздействий в предыдущие моменты времени.

Литература:

1. Данчул А.Н. Исследование социально-экономических процессов. Учебное пособие. – М.: РАГС, 2010. – 472 с.
2. Ситуационные центры 2009. Перспективные информационно-аналитические технологии принятия решений: материалы научно-практической конференции. РАГС. /Под общей редакцией А.Н. Данчула. – М.: РАГС, 2010. – 420 с.
3. Пушкин Л.Н. Прогнозирование временных рядов. – М.: КГУ, 2008. – 28 с.

ПРОБЛЕМЫ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО: ПЕРСПЕКТИВЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ

Саматов З.А., старший преподаватель,

Рогожкин Н.А., студент,

Голяков М.С., студент

Казанский (Приволжский) Федеральный университет (Чистопольский филиал)

Сельское хозяйство – это важная отрасль, которая определяет продовольственную безопасность страны. Его государство защищает везде. Тем более что, климатические условия России объективно менее благоприятны, чем в США, Аргентине и Новой Зеландии, что объективно ведет к удорожанию продукции сельского хозяйства.

На наш взгляд, присоединение к ВТО позволит России интегрироваться так в мировое экономическое сообщество, чтобы обеспечить улучшение условий внешнеэкономической деятельности российских и субъектов и экономического роста в стране. В противном случае вступление в ВТО не имеет смысла.

В научной литературе последствия вступления России в ВТО трактуются не однозначно. Ряд авторов достаточно оптимистично смотрит на вступление России в ВТО. Например, И. Ушачев выделяет целый ряд факторов,

которые, по его мнению, положительно скажутся на развитии российского сельского хозяйства от вступления в ВТО [2].

По мнению В. Демьяненко и Д. Рылько, присоединение России к ВТО, в частности к Соглашению по сельскому хозяйству, должно оказать в целом благоприятное воздействие не только на внешнюю торговлю продовольствием, но и на развитие продовольственной системы страны [3].

Важно обратить внимание и на достигнутые в ходе Уругвайского раунда договоренности по торговле сельскохозяйственными товарами, которые изложены, по трем направлениям:

- доступ к рынкам;
- поддержка внутренних товаропроизводителей;
- экспортные субсидии.

Присоединяющаяся к ВТО страна должна представить перечень своих обязательств в этой области, которые должны быть одобрены другими членами этой организации в ходе двусторонних консультаций. Анализ текста Соглашения по сельскому хозяйству показывает, что он довольно сложен, некоторые его положения принципиально отличаются от общих положений ГАТТ/ВТО и нуждаются в тщательном изучении.

В отношении доступа к рынкам наиболее важным является положение о переводе всех мер, ограничивающих импорт сельскохозяйственных товаров, в тарифный эквивалент (по специально разработанной методологии) и снижение такого тарифа в среднем на 36% в течение 6 лет для развитых государств и на 24% в течение 10 лет – для развивающихся стран.

По нашему мнению, следует очень внимательно отнестись к тому, что Соглашением по сельскому хозяйству предусматривается снижение прямой государственной поддержки данной отрасли экономики.

Процедура по введению таких мер должна быть полностью гласной и заключается в следующем:

- предоставлении информации всех заинтересованных стран о намерении ввести защитные меры;

- представлении объективных доказательств необходимости введения таких мер;
- проведении публичного расследования обстоятельств этого дела, позволяющего заинтересованным сторонам изложить свои позиции.

Для России подобная проблема является новой; требуется время для разработки соответствующей методологии по определению ущерба на основе объективных показателей. К ним относятся темпы роста объема импорта соответствующего товара, его доля на внутреннем рынке, изменения в уровне национального производства, загрузка производственных мощностей, динамика занятости, доходы и потери и т.п. При этом подчеркивается, что когда вводятся количественные ограничения импорта, то они не должны снижать его объем ниже среднего годового уровня за последние три представительных года, если не будет доказано, что необходимы более жесткие ограничения.

Литература:

1. Дорофеев В.Д. Менеджмент: Учеб. пособие /Дорофеев В.Д., Шмелева А.Н., Шестопап Н.Ю. – М.: ИНФРА-М, 2008.
2. Ушачев, И.Г. Тенденции развития АПК и проблемы вступления России в ВТО //И.Г. Ушачев //Агропромышленный комплекс России: внешнеэкономические связи. – 2005. – № 1 – С. 6.
3. Рылько Д., Демьяненко В. Проблемы и противоречия развития мировой продовольственной системы //Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 8.

ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКОЙ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО

*Сырадоев Д.В., к.э.н., старший преподаватель
Казанский институт (филиал) РГТЭУ*

С подписанием 16 декабря 2011 года протокола о присоединении России к Марракешскому Соглашению об учреждении Всемирной торговой организации («Соглашение о ВТО») подходит к завершению длительный, инициированный еще в 1993 году процесс вступления России в ВТО. России был предоставлен срок в 220 дней с даты подписания для ратификации этого протокола. По истечении 30 дней с момента ратификации Россия стала полноправным членом ВТО и приняла на себя обязательства, вытекающие из Соглашения о ВТО со всеми дополнениями и изменениями к нему, включая обязательства по доступу на рынок товаров и услуг и по снижению импортных ставок таможенных тарифов [1].

Господдержка российских автопроизводителей за счет средств бюджета до 2020 года сократится с 60 млрд. до 45 млрд. рублей. Об этом говорится в материалах Минпромторга РФ к заседанию правительства, посвященному развитию отрасли в условиях ВТО. При этом объем субсидий, выделенных автопроизводителям в 2012 году (3,9 млрд. рублей), почти втрое ниже уровня, согласованного правительством (9,8 млрд. рублей).

Документ содержит информацию по объему субсидий российским автомобилестроителям на возмещение части затрат (до 90% ставки рефинансирования ЦБ) на уплату процентов по кредитам, привлеченным на реализацию инвестиционных проектов, а также по антикризисным кредитам, привлеченным в 2009-2010 годы. Согласно документу, в 2013 году объем субсидий составит 4,8 млрд. рублей, в 2014 году – 5,6 миллиарда. С 2015 г. до 2020 г. на господдержку автопрома предполагается направить еще 31 млрд. рублей.

Аналитики полагают, что сокращение субсидий обусловлено успешным выходом автоотрасли из кризиса. По мнению аналитика «Сбербанк КИБ» Михаила Ганелина, в большей степени поддержка от государства требуется производителям коммерческой техники, у которых конкуренция с иностранными производителями более жесткая, в том числе из-за вступления России в ВТО [3].

Развитие отечественного автомобилестроения относится к одной из приоритетных задач стратегического развития России. Поскольку опыт последних лет показал, что формирование конкурентоспособного автомобилестроения практически невозможно без привлечения иностранных технологий и иностранного капитала, защита существующих инвестиционных преференций и оговаривание уступок в этой связи имели для России весомое значение в ходе переговоров об условиях вступления в ВТО.

Особой критике в ходе обсуждения условий присоединения России к ВТО подвергся комплекс правовых норм, регламентирующих порядок осуществления иностранных инвестиций на производство легковых автомобилей в России, базирующийся на постановлении Правительства РФ от 29 марта 2005 года № 166. В частности, действующие с 1 июля 2011 года правила, устанавливающие понятие «промышленная сборка», а также порядок и условия его применения по отношению к ввозимым на территорию России частей и компонентов автомобилей. Заключаемые на основании этих правил инвестиционные соглашения являются основанием для ввоза компонентов для автомобильной промышленности по преференциальным ставкам таможенных пошлин (0-5%).

Преференции предоставляются на условиях создания на территории России мощностей по производству 300 000 автомобилей в год при создании нового или 350 000 автомобилей в год при модернизации существующего производства. Ключевыми требованиями для предоставления льгот являются: доведение локализации производства до 60-процентного уровня в течение восьми лет с момента вступления в силу инвестиционного соглашения, а

также создание на территории России центров технологических разработок. Помимо уже заключенных до 31 декабря 2011 соглашений, правом на заключение новых инвестиционных соглашений на основании указанных преференциальных ставок таможенных пошлин будут до 31 декабря 2013 года обладать компании, подписавшие с Минэкономразвития России меморандум о намерениях по заключению инвестиционного соглашения. Таким образом, юридически установлена возможность предоставления льгот при ввозе товаров на территорию России в обмен на инвестиционные обязательства, что вступает в противоречие с нормами ГАТТ. В этой связи в ходе переговоров по вступлению России в ВТО Европейским Союзом выдвигались требования по сокращению сроков действия инвестиционных соглашений, по снижению уровня локализации, а также по установлению единых ставок таможенных пошлин на импорт в Россию частей и компонентов для производства автомобилей. По итогам длительных переговоров, Россия согласилась сократить срок действия преференций до 1 июля 2018 года (по сравнению с 2020 годом, предусмотренном инвестиционными соглашениями), а также приняла на себя обязательства по выплате из бюджета компенсаций по возникающим в результате этого разнице таможенных тарифов.

В целях приведения законодательства в сфере промышленной сборки автомобилей и компонентов в соответствие с нормами ВТО для России был установлен переходный период до 1 июля 2018 года. Установление переходного периода должно гарантировать иностранным инвесторам сохранение в силе в течение этого срока условий заключенных инвестиционных соглашений, с целью достижения расчетной окупаемости инициированных инвестиционных проектов.

В сфере импорта иностранных автомобилей Россия приняла на себя обязательства по снижению ставок таможенных тарифов на ввозимые новые легковые автомобили с 25% до 15%. Такой уровень ставки таможенного тарифа Россия должна достичь к моменту истечения семилетнего переходного периода, установленного для этой группы товаров. Наиболее значительные

изменения ставки приходятся на последние три года действия переходного периода.

Кроме того, Россия согласилась компенсировать европейским производителям автомобильных компонентов возможное снижение импорта, возникающее в результате сохранения высокого уровня локализации при применении режима «промышленной сборки». Реализация компенсации планируется через применения механизма тарифных квот: если по итогам года объем импорта компонентов из Европы снизится на 3% по отношению к уровню 2010 года, то для европейских производителей будет открыта тарифная квота, соответствующая размеру снижения объема импорта, в рамках которой импортные пошлины на части и компоненты для автомобилестроения будут снижены до 0-5% [1].

Перед вступлением России в ВТО отечественный автопром обыгрывал конкурентов за счет невысоких цен и сильной государственной поддержки. Теперь же, для поддержки отечественных авто производителей с 1 сентября ввели утилизационный сбор, который призван компенсировать снижение пошлин на ввоз и препятствовать ввозу автохлама из-за границы. Кроме того, Российские авто производители получают государственную поддержку до 2020 года. Причем уже в 2012 году на поддержку выделено около 10 миллиардов рублей. Утилизационный сбор, в отличие от стран Евросоюза, где он равен всего 100 евро, не унифицирован, а зависит от характеристик ввозимого автомобиля и варьируется в пределах от нескольких десятков до нескольких сотен тысяч рублей. Такие высокие ставки утилизационного сбора не позволяют снизить розничные цены на ввозимые иномарки, стоимость которых для конечного покупателя, скорее всего, останется прежней [2].

Таким образом, в краткосрочной перспективе значительных изменений в области регулирования в сфере автомобилестроения не ожидается. Однако после окончания переходного периода уровень тарифной защиты российских производителей будет на достаточно низком уровне. Предполагается, что до

этого времени России удастся сформировать устойчивый сектор автомобилестроения, способный конкурировать с зарубежными аналогами [1].

Литература:

1. Вступление России в ВТО: последствия для автомобильной промышленности. – URL: <http://www.cmslegal.ru/newsmedia/newsletters/newsletterdetail/pages/default.aspx?PublicationGuid=1a8657ca-815d-4d8a-b929-141f6824610e>.
2. Пошлины на автомобили после вступления в ВТО. – URL: <http://autoeng.ru/archives/1269>.
3. Ермакова А. Господдержку автопрома сократят вдвое. – URL: <http://izvestia.ru/news/539179>.

ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМЫ ТЕХНИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЧЛЕНСТВА РОССИИ В ВТО

Хафизов И.И., к.т.н., доцент

Казанский (Поволжский) федеральный университет

На современном этапе экономического развития России исключительно важное значение имеют международные торговые отношения, которые регламентируются международными правилами, закрепленными в многосторонних межгосударственных соглашениях и конвенциях. Наибольший комплекс таких соглашений составляет правовую основу Всемирной торговой организации. В настоящее время ВТО является крупнейшей торговой организацией, объединяющей практически все страны мира, на которые приходится более 90% мирового товарооборота.

23 августа 2012 года Россия стала 156-м членом ВТО – это было самое длинное присоединение к торговой организации за всю её историю. Главные последствия вступления будут заметны для российской экономики только

через несколько лет, однако давление зарубежных конкурентов первыми уже ощутили производители продовольствия. По мнению экспертов, чтобы успешно противостоять иностранным игрокам, российским компаниям волей-неволей придётся стать более конкурентоспособными.

Всемирная торговая организация – международная организация, созданная 1 января 1995 года с целью либерализации международной торговли и регулирования торгово-политических отношений государств-членов. ВТО является преемницей Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), заключенного в 1947 году и на протяжении почти 50 лет фактически выполнявшего функции международной организации.

ВТО отвечает за разработку и внедрение новых торговых соглашений, а также следит за соблюдением членами организации всех соглашений, подписанных большинством стран мира и ратифицированных их парламентами.

Штаб-квартира ВТО расположена в Женеве, Швейцария. Глава ВТО (генеральный директор) – Паскаль Лами, в штате самой организации около 640 человек.

Правила ВТО предусматривают ряд льгот для развивающихся стран. В настоящее время развивающиеся страны – члены ВТО имеют (в среднем) более высокий относительный уровень таможенно-тарифной защиты своих рынков по сравнению с развитыми. Тем не менее, в абсолютном выражении общий размер таможенно-тарифных санкций в развитых странах гораздо выше, вследствие чего доступ на рынки высокопередельной продукции из развивающихся стран серьёзно ограничен.

Правила ВТО регулируют только торгово-экономические вопросы. Попытки США и ряда европейских стран начать дискуссию об условиях труда (что позволило бы считать недостаточную законодательную защиту работников конкурентным преимуществом) были отвергнуты из-за протестов развивающихся стран, которые утверждали, что такие меры только ухудшат благосостояние работников в связи с сокращением числа рабочих мест, снижением доходов и уровня конкурентоспособности.

Согласно декларации, работа ВТО опирается на основные принципы, среди которых:

- ***равные права.*** Все члены ВТО обязаны предоставлять всем другим членам режим наибольшего благоприятствования в торговле (НБТ). Режим НБТ означает, что преференции, предоставленные одному из членов ВТО, автоматически распространяются и на всех остальных членов организации в любом случае;
- ***взаимность.*** Все уступки в ослаблении двусторонних торговых ограничений должны быть взаимными, устранение «проблемы безбилетника»;
- ***прозрачность.*** Члены ВТО должны полностью публиковать свои торговые правила и иметь органы, отвечающие за предоставление информации другим членам ВТО;
- ***создание действующих обязательств.*** Обязательства по торговым тарифам стран регулируются в основном органами ВТО, а не взаимоотношениями между странами. А в случае ухудшения условий торговли в какой-то стране в конкретном секторе, ущемленная сторона может требовать компенсаций в других секторах;
- ***защитные клапаны.*** В некоторых случаях, правительство в состоянии вводить торговые ограничения. Соглашение ВТО позволяет членам принимать меры не только для защиты окружающей среды, но и для поддержки здравоохранения, здоровья животных и растений.

На 2 марта 2013 года в ВТО состояло 159 стран.

Россия в свою очередь тоже пыталась стать полноправным членом ВТО, и ей это удалось, но это был очень долгий и тяжелый процесс. Ниже представлена краткая история переговорного процесса вступления России в ВТО.

Членство в ВТО – это, прежде всего снижение заградительных барьеров для импорта в Россию товаров, услуг, инвестиций. При этом могут силь-

но пострадать отечественные слабые отрасли. Поэтому наши переговоры и занимали столь продолжительный период времени, т.к. наши представители пытались согласовать менее болезненные условия именно для этих отраслей отечественной промышленности и сельского хозяйства, для которых введены длительные переходные периоды.

РФ взяла на себя обязательство по итогам переходного периода снизить средневзвешенную ставку импортного тарифа на товары до 7,8% с 10% в 2013 году. Средний сельскохозяйственный тариф будет снижен до 10,8% с нынешних 13,2%, средневзвешенная импортная пошлина на промышленные товары – с 9,5% до 7,3%.

Часть импортных тарифов – более трети – будет снижена с момента присоединения, еще четверть – спустя три года после него. Самый длительный переходный период – 8 лет – установлен для мяса домашней птицы, 7 лет – для автомобилей, вертолетов и самолетов.

Тарифные квоты устанавливаются для говядины, свинины, мяса птицы. Для говядины импортная пошлина внутри квоты составит 15%, за рамками квоты – 55%, для свинины – 0% и 65% (с 2020 г. – 25%), для мяса птицы – 25% и 80%.

Квоты позволяют не умереть отечественным производителям, т.к. поток беспошлинных товаров и услуг может смести их лица земли.

Россия снимет ограничения на импорт техники, содержащей средства шифрования (криптографии), а также обнулит ввозные пошлины на высокотехнологичную продукцию

Иностранные страховые компании смогут открывать филиалы в России по истечении 9 лет после вступления РФ в ВТО. Российские компании уже начали укрупняться, чтобы составить конкуренцию мировым концернам.

В отношении аналогичных возможностей иностранных банков и инвестиционных компаний новых решений нет, и это будет обсуждаться уже в рамках ВТО. Пока же иностранные банки смогут открывать дочерние организации на территории РФ на прежних условиях.

Производители и дистрибьюторы природного газа в России будут работать, исходя из обычных коммерческих соображений, основанных на возмещении затрат и прибыли. При этом Россия будет продолжать регулировать цены поставок домашним хозяйствам и другим некоммерческим пользователям на основе соображений внутренней социальной политики.

Тарифы на железнодорожные перевозки транзитных товаров к 1 июля 2013 г. будут взиматься по правилам ВТО. Это означает, что Россия обязуется не применять дискриминационные тарифы и к перевозкам такой продукции применять те же ставки, которые она применяет на локальном рынке.

Россия согласилась на ограничение экспортных пошлин более чем по 700 товарным позициям. Ограничения, в частности, коснутся некоторых продуктов рыбной промышленности, минеральных топлив и масел, кожевенной отрасли, древесины, целлюлозы и цветных металлов.

В общем, для вступления России в ВТО требовалось выполнить следующие условия:

- снижение или полная отмена импортного тарифа;
- отказ от экспортных пошлин;
- соблюдение норм ВТО при дотировании сельского хозяйства;
- сокращение бюджетного субсидирования ряда отраслей;
- упрощение норм и процедур, связанных с техническими барьерами в торговле;
- допуск иностранных компаний на внутренний рынок услуг.

Выполнив эти условия, Россия вступила в ВТО.

Переходный период после формального вступления в ВТО будет длиться до 2020 года.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ РИСКОВ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА

Хуссамов Р.Р., к.э.н., доцент

Институт социальных и гуманитарных знаний (г. Казань)

По мнению автора, одной из главных проблем управления инновационно-инвестиционными процессами является анализ и оценка рисков инновационного проекта.

Задача анализа рисков инновационного проекта является, как правило, сложной, поскольку инновационные риски имеют комплексный характер. Предлагается в рамках процессного подхода такую задачу разделить на две составные части. Первая задача – это прогнозирование инновационного проекта и дальнейшая идентификация инновационных рисков. Целью решения второй задачи является анализ инновационных рисков, возникающих в процессе реализации инновационного проекта. Рассмотрим подробнее особенности каждой задачи анализа инновационных рисков.

1. Задача прогнозирования инновационных рисков является достаточно противоречивой. Вначале вспомним, что прогноз – это научно обоснованное суждение о возможных состояниях объекта и об альтернативных путях и сроках их достижения. Прогноз носит, как правило, вероятностный характер. Целью прогнозирования является получение научно обоснованных вариантов развития объектов, используемых при разработке и реализации инновационного проекта.

Главное противоречие задачи прогнозирования рисков состоит в том, что классический методический инструментарий прогнозирования не дает удовлетворительного решения в данном случае. Традиционные подходы прогнозирования включают такие виды, как нормативное, интуитивное и поисковое прогнозирование. Поисковый прогноз основан на предположении, что прошлые тенденции развития прогнозируемого объекта будут актуальны в

будущем. Таким образом, задача поискового прогноза – это определение состояния исследуемого объекта при условии сохранения существующих тенденций. Но для настоящей инновации чрезвычайно трудно определить прошлые тенденции развития прогнозируемого объекта, поскольку такой объект еще не был создан.

Далее рассмотрим нормативный прогноз. Он разрабатывается на базе заранее определенных целей, которые рассматриваются как ожидаемый результат, как ориентир. Задача нормативного прогноза – это определение путей и сроков достижения поставленных целей. С точки зрения анализа инновационных рисков такая задача наиболее продуктивна, поскольку в качестве цели может быть выбрано заранее выбранное критическое (нормативное) значение инновационного риска. И последнее интуитивное прогнозирование основано на творческом, субъективном знании менеджера. Интуитивный прогноз является, как правило, предварительным, первым прогнозом, имеющим более качественный, чем количественный характер. Поисковое и нормативное прогнозирование следует использовать как единое целое, т.к. они взаимно дополняют друг друга. Поисковый прогноз на основании выявленных знаний об объекте и предполагаемых закономерностях его развития, оценивает возможные состояния объекта в будущем. Нормативный прогноз, ориентируясь на перспективную цель, оценивает требуемое, желательное состояние объекта. Таким образом, прогноз инновационных рисков может включать как минимум две оценки: возможный (вероятностный) и желательный (целевой) уровень.

2. Задача анализа инновационных рисков, возникающих в процессе реализации инновационного проекта, является наиболее трудоемкой и наиболее актуальной с точки зрения достижения конечных результатов инновационного проекта. Рассмотрим особенности решения второй задачи.

Во-первых, следует обратить внимание на то, что такая задача является двойственной: с одной стороны, это – анализ и оценка уровня инновационных рисков, с другой стороны, это – оценка приемлемости данных рисков

для данного проекта и предприятия. Абсолютная оценка риска направлена на определение уровня инновационного риска, а относительная – на определение его значения для рассматриваемого инновационного проекта.

Во-вторых, следует учитывать то, что приемлемость риска определяется на основе сложной композиции объективных и субъективных факторов. При этом корректность решения задачи оценки уровня инновационных рисков будет определяться уровнем корректности выбранной модели инновационных рисков.

Российский исследователь Е.В. Иода определяет «риск инновационной деятельности» как результат принятия решения в рискованной ситуации /деятельности экономического субъекта по целенаправленному изменению возможных соотношений экономических потерь и доходов как случайных величин в стохастической среде создания, распространения и использования инноваций на основе оптимизации и активного управления процессами формирования, оценки, снятия и парирования неопределенности [1]. Такой риск отображает масштабность явления инновационной деятельности, для которой характерно присутствие совокупности инновационных рисков, как результат действия всех факторов, определяющих различные виды рисков: валютных, политических, предпринимательских, финансовых и др.

По мнению российского ученого С.В. Ляпиной инновационный риск представляет собой возможность возникновения неблагоприятной ситуации или неудачного результата реализации стратегии инновационного развития организации, что проявляется в виде недостижения или неполного достижения выдвинутых стратегических целей и задач [2].

На сегодняшний день в рискологии нет единой общепринятой системы классификации рисков не только с точки зрения самого спектра позиционируемых в ней элементов, но и с точки зрения критериев их разделения на целевые или сущностные группы. Взять за основу стандартную классификацию рисков применительно к вопросам управления ими в рамках менеджмента инновационного проекта невозможно не только в силу отсутствия на данный

момент такого универсального решения, но и невозможности его создания в принципе. Для каждой конкретной задачи классификация риска будет самостоятельным решением, так как природа риска, сопровождающего определенный вид деятельности, имеет свою определенную специфику, задающую целесообразность наличия в системе классификации тех или иных признаков. В силу того, что риск инновационного проекта – это, в принципе, особая категория, отличная от совокупности рисков традиционной деятельности предприятия по причине специфических характеристик самого инновационного проекта, и классификация этих рисков должна быть отличной от других систем.

Для того чтобы выяснить, какой должна быть классификация рисков инновационного проекта, необходимо, прежде всего, определиться с постановкой цели ее разработки. Эта цель должна соответствовать традиционной задаче риск-менеджмента в рамках управления инновационным проектом. Задача управления риском в целом заключается в выработке оптимальной системы подготовки и реализации совокупности действий с целью снижения опасности принятия ошибочного решения и снижения возможных негативных последствий нежелательного развития событий в ходе реализации принятого решения. Таким образом, задачей классификации рисков должна быть оптимизация предоставляемой информации о рисках как базы для определения целесообразности применения тех или иных методов управления ими.

Из этого следует, что классификация инновационных рисков должна предоставлять возможность получать информацию не только о системе рисков, сопровождающих инновационный проект, но и предоставлять информацию о возможностях управления ими. Классификация рисков в конечном итоге должна предоставлять возможность делать адекватные выводы об оптимальности системы управления рисками и управления инновационным проектом в целом.

В качестве примера можно предложить такую феноменологическую модель инновационных рисков. Она включает такие риски, как: технический

риск, коммерческий риск, финансовый риск, организационный риск. Технический риск проявляется в том, что на любом этапе развития конкретной инновации у конкурентов может появиться более совершенный продукт.

Сущность коммерческого риска заключается в том, что потребители могут не принять новый продукт. Опыт многих зарубежных и отечественных компаний говорит о том, что никто не застрахован от неопределенности результатов инновационных проектов. Другой важной особенностью инновационного проекта является организационный риск. В основе организационного риска лежит противоречие (дисбаланс) между сложившейся организационной структурой и новыми распорядительными отношениями, возникающими в процессе инновации, т.е., при реализации инновационного проекта внутри организации возможно противостояние между статической составляющей организации (организационная структура, устоявшаяся система прав и обязанностей, функциональные связи) и динамической составляющей организации (фактическое выполнение мероприятий одного или нескольких инновационных проектов).

Подводя итоги можно сказать: оценка инновационных рисков определяет, какие риски способны повлиять на результаты проекта. Оценка рисков не будет эффективной, если она не будет проводиться регулярно на протяжении реализации проекта.

Оценка инновационных рисков должна включать как количественную, так и качественную оценку. Количественная оценка рисков определяет вероятность возникновения инновационных рисков и влияние последствий рисков на проект, что помогает менеджеру инновационного проекта избегать возможных ошибок. Качественная оценка инновационных рисков дополняет, как правило, количественную оценку рисков инновационного проекта.

Литература:

1. [http /www.tsu. tmb.ru](http://www.tsu.tmb.ru),Иода Е.В. Управление рисками региональной инновационной системы. Автореферат докторской диссертации. С. 20.
2. Ляпина С.В. Формирование методологии управления рисками инновационного развития организации. Автореферат докторской диссертации. С.3. - <http://vak.ed.gov.ru/announcements/economich/>

К ВОПРОСУ О СОЗДАНИИ СИТУАЦИОННОГО ЦЕНТРА И ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ОРГАНАМИ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ

Чичканова О.С., главный специалист

*Научный руководитель: Уразаев Р.И., к.э.н., начальник отдела
инновационной политики и функционального анализа
ГБУ «ЦЭСИ РТ при Кабинете Министров РТ»*

Эффективность регулирования процессов социально-экономического развития субъектов Российской Федерации и муниципальных образований базируется на широком комплексном использовании возможностей современных информационных технологий и реализации принципов формирования электронного правительства регионов.

Эффективным инструментом, обеспечивающим высококачественное решение поставленных перед руководителями регионов задач, является создание ситуационного центра (СЦ) для поддержки принятия управленческих решений, как оперативного, так и стратегического характера.

Ситуационный центр – это многофункциональный информационный комплекс процессов моделирования социально-экономических ситуаций с последующим оперативным анализом результатов с целью выработки обоснованных управленческих решений.

Важнейшими факторами, обеспечивающими активное внедрение ситуационного центра практическую деятельность органов государственного управления, являются:

- необходимость совершенствования деятельности управленческих процедур путем включения в них экспертов не только на этапе принятия, но и при выработке решения;
- возможность оптимизации принимаемых решений путем их экспертной оценки и моделирования ситуации;
- возможность повышения качества предварительного анализа информации и вырабатываемых решений;
- необходимость обеспечения лиц принимающих решения, достоверной и полной информацией, представляемой в оперативном режиме;
- возможность оперативного доступа ко всей информации, относящейся к проблеме, требующей решения.

С помощью инструментария СЦ решаются такие важнейшие задачи управления и государственного регулирования как:

- оценка социально-экономического состояния и динамики развития региона;
- кратко-, средне- и долгосрочное прогнозирование процессов социально-экономического развития;
- выявление проблемных ситуаций требующих анализа и принятия соответствующих решений;
- анализ эффективности расходования бюджетных средств в регионе, анализ причин возникновения негативных ситуаций, оценка результатов принимаемых управленческих решений;
- разработка аналитических материалов с обобщением передового опыта решения проблем социально-экономического развития региона [1].

Несмотря на развитие и широкое практическое внедрение ситуационных центров, пока еще не сформировалось единое мнение относительно общей концепции СЦ. Сформулированные ниже принципы носят общий характер в том смысле, что они не зависят от проблемной ориентации ситуационного центра.

Основные принципы, которые необходимо выдержать при создании ситуационного центра:

- ***принцип первого руководителя*** – СЦ ориентирован на подготовку решений для руководителя, позволяющих в любой момент получить информацию об оценке проблемы, предложенных вариантах решения, для принятия своего окончательного решения и обеспечения возможности прогнозирования поведения объекта управления при реализации принятого решения;
- ***принцип непрерывного развития*** – СЦ в ходе своей работы постоянно развивается. Развитие может идти по разным направлениям: техническому, информационному, алгоритмическому, технологическому, математическому, интеллектуальному, функциональному, расширения возможностей системы на основании ретроспективного анализа результатов реализации принятых решений;
- ***принцип мониторинга*** – СЦ обеспечивает непрерывный мониторинг и текущее наблюдение за социально-экономическими процессами в экономике республики в целях информирования обо всех происходящих изменениях и акцентирования внимания на событиях, которые могут привести к нежелательным изменениям текущей ситуации;
- ***принцип многорежимности функционирования СЦ*** – СЦ обеспечивает функционирование, как минимум, трех режимов [2]:
 - мониторинг проблем – мониторинг событий, происходящих в экономике и социальной сфере республики, выявление проблемных и критических ситуаций и информирование о них ор-

ганов исполнительной власти, а также информационно-справочное обслуживание по текущим запросам;

- плановые мероприятия – планируемое рассмотрение проблем, т.е. подготовка и предоставление пользователям всесторонней по форме и содержанию информации по обсуждаемой проблеме или ситуации, предоставление аналитических материалов, анализ, рассмотрение вариантов возможных решений и выработка решений по проблеме;
- внеплановые мероприятия – рассмотрение ситуаций, возникающих неожиданно, т.е. предоставление возможности пользователям оценивать обстановку в реальном масштабе времени без предварительной подготовки, анализировать ситуацию, рассматривать варианты возможных решений на основании как косвенной информации о ситуации, так и оперативной.

Создание ситуационных моделей является обязательным условием для организации решения задач с помощью ситуационного центра. Количественная и качественная составляющая ситуационных моделей корректируется с учетом текущей ситуации, требующей принятия управленческих решений.

Кроме того, необходимо обеспечить наглядное представление причинно-следственных связей анализируемых событий с использованием средств моделирования и аналитической обработки информации, непрерывного мониторинга протекающих процессов, прогнозирования возможных альтернативных сценариев развития ситуации.

Ключевой задачей всех СЦ является моделирование предметной области. В зависимости от сложности задач, стоящих перед специалистами СЦ, формируются требования к моделям, строится их краткое описание и производится апробация.

Исходя из сформированных выше принципов в качестве первоочередных моделей для региональных экономик, особенно в условиях работы в ВТО, можно предложить следующие:

1. Факторный анализ изменения добавленной стоимости в Республике Татарстан и ее составляющих.

Данная модель позволяет сделать оценку зависимости изменения добавленной стоимости, произведенной крупными и средними предприятиями Республики Татарстан, от влияния изменения образующих ее факторов.

Объектом моделирования является добавленная стоимость, произведенная крупными и средними предприятиями Республики Татарстан в определённый период времени.

Для анализа изменения добавленной стоимости используются такие факторы как затраты на оплату труда, страховые взносы в социальные фонды, амортизация основных средств, прибыль производства и другие затраты. Для расчета влияния этих факторов на добавленную стоимость целесообразно использовать детерминированный факторный анализ и метод цепных подстановок.

В процессе факторного анализа осуществляется построение многофакторной зависимости с последующим анализом и выявлением влияния каждого отдельного фактора на конечный результат (добавленную стоимость).

Результатом моделирования является процентное влияние каждого фактора на добавленную стоимость. По данным расчета проводится анализ, какие факторы положительно или отрицательно повлияли на изменение добавленной стоимости.

2. Оценка фискальной нагрузки на деятельность субъектов хозяйственной деятельности.

Модель позволяет оценить влияние налогов и сборов на финансово-экономические показатели субъектов хозяйственной деятельности Республики Татарстан.

Основой моделирования является анализ изменений налогового законодательства и макроэкономических показателей функционирования экономики Российской Федерации и Республики Татарстан.

В соответствии с изменяющимися налоговыми ставками определяется величина налоговых и неналоговых платежей во все уровни бюджета и, как итог, общей фискальной нагрузки.

Моделирование позволяет провести анализ влияния налогов, уплачиваемых предприятием на предмет оптимальности существующей налоговой нагрузки.

3. Оценка вероятности наступления банкротства для предприятий Республики Татарстан вследствие присоединения России к ВТО.

Модель позволяет оценить вероятности наступления банкротства для предприятий Республики Татарстан, а также разработать превентивные мероприятия в целях минимизации негативных социально-экономических последствий.

Важной составляющей для расчета являются правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа, отечественные и зарубежные методики прогнозирования вероятности банкротства, а также мониторинг данных о финансово экономическом положении предприятий РТ.

Конечным результатом моделирования является прогноз, характеризующий вероятность банкротства предприятий Республики Татарстан, в том числе в связи с присоединением России к ВТО.

Наличие ситуационных моделей и качество их моделирования является наиболее эффективным методом функционирования любого ситуационного центра, как на уровне муниципального образования, так и города или региона, и может быть достаточно значительным. СЦ способствует принятию более грамотных и проработанных стратегических решений.

На сегодняшний день уже во многих регионах России в органах государственной власти при проведении совещаний по стратегическим вопросам используются технологии СЦ. Можно считать, что создание СЦ становится важной задачей государственного управления, поскольку это напрямую связано с обеспечением руководителей исполнительных органов государствен-

ной власти оперативной информацией, а также с постоянным мониторингом социально-экономической и общественно-политической ситуации.

Литература:

1. Ильин Н.И. Современные тенденции развития информационных систем органов государственного управления. Научно-практическая конференция «Ситуационные центры 2009» (тезисы доклада) – Москва, 2009. С. 3-4.
2. Морозов А.А., Яценко В.А. Ситуационные центры – основа стратегического управления – 2003. – № 1. – С. 3-14.

**МЕХАНИЗМ ПРИМЕНЕНИЯ КАТЕГОРИЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТА
КАК СОВРЕМЕННОГО МЕТОДА УПРАВЛЕНИЯ
АССОРТИМЕНТОМ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Чумарина Г.Р., к.э.н., доцент

Казанский институт (филиал) РГТЭУ

Управление ассортиментом заключается в том, чтобы торговая организация своевременно предлагало определенную совокупность товаров, которые бы, соответствовали его ассортиментному профилю и наиболее полно удовлетворяли требованиям определенных категорий покупателей. В основе успешного управления ассортиментом лежит ассортиментная политика, которая представляет собой целенаправленную деятельность в области товарного обеспечения рынка, основанная на долгосрочном планировании и регулировании, направленная на удовлетворение спроса потребителей с учетом оптимизации номенклатуры товаров и обеспечения рентабельности всей деятельности. Для более эффективного управления ассортиментом торговые предприятия должны осуществлять контроль ассортимента товаров не только на собственных складах, но и в обслуживаемой розничной сети. Одним из

важных аспектов управления ассортиментом оптовой торговой организации является поддержание оптимального объема и структуры запасов продукции. В качестве основных методов управления ассортиментом торговой организации может применяться категорийный менеджмент, использующий категорию, как основную единицу управления товаром.

Категорийный менеджмент – это процесс управления ассортиментом, при котором каждая товарная категория рассматривается как самостоятельная бизнес-единица [10]. Цели категорийного менеджмента заключаются в максимальном удовлетворении потребностей покупателей и одновременно в повышении эффективности взаимодействия между поставщиком и продавцом.

Построение такой, основанной на современных методах управления, системы дает целый ряд неоспоримых преимуществ для всех участников цепи поставок. Среди них наиболее значимыми можно считать следующие:

- общее снижение издержек в цепи поставок, связанное не только с повышением эффективности процессов и производительности труда, но и с более очевидными статьями экономии, например, на снижении товарных запасов или оптимизации документооборота;
- повышение прозрачности компаний для управленцев, обеспечивающее более эффективное поле для принятия решений;
- повышение вовлеченности сотрудников в достижение стратегических целей компании;
- обеспечение наиболее быстрой реакции на изменяющуюся внешнюю среду.

Изучение категорийного менеджмента позволяет говорить, что в нём совмещены различные современные теории и методики управления такие как:

- процессное управление;
- система менеджмента качества;
- система сбалансированных показателей;

- управление проектами и бизнес-планирование.

Чтобы понять, каким образом задуманные изначально методы управления цепочкой поставок интегрированы с указанными абзацем выше методами и инструментами менеджмента, нужно выяснить из чего собственно состоит категорийный менеджмент.

С понятием категорийного менеджмента связывают развитие в компании шести его компонентов:

- стратегия;
- бизнес-процесс;
- система оценки;
- организационные изменения;
- информационная технология;
- партнерские отношения.

Первые два – Стратегия и Бизнес-процесс – признаются ключевыми, составляющими ядро категорийного менеджмента. Остальные четыре считаются вспомогательными или поддерживающими. Вкратце эти компоненты представляют собой следующее:

- стратегия – стратегическое направление, призванное организовать, возглавлять и направлять бизнес на основании категории как бизнес-единицы:
 - менеджмент категорий нуждается в обязательной поддержке высшим руководством компании,
 - менеджмент категорий предполагает объединение функциональных стратегий компании,
 - управление категориями как стратегическими бизнес-единицами,
 - приведение стратегии и бизнес-процессов поставщика в соответствие с ролями и стратегиями категорий оптового оператора;

- бизнес-процесс – ежедневная работа, необходимая для достижения целей стратегии; последовательность действий, методология и сфера ответственности, в пределах которых происходит процесс управления категориями:
 - бизнес-процесс ориентирован на удовлетворение запросов потребителя,
 - бизнес-процесс определяет исполнителя каждой функции,
 - бизнес-процессы описываются на некоем понятном всем «языке»,
 - бизнес-процесс содержит функции описания бизнес-планов развития категории,
 - бизнес-процесс обеспечивает платформу для экспертизы ресурсов оптовой организации и поставщиков,
 - бизнес-процесс подразумевает непрерывное усовершенствование через повторную обработку данных категории и бизнес-планов;
- оценка результатов – инструмент оценки прогресса, развития категории, улучшение планирования и механизма принятия решений, обеспечивающий основы для разработки систем мотивации:
 - соответствие корпоративной стратегии,
 - сбалансированность мер,
 - охват всей системы,
 - стандартизация сквозь все бизнес единицы или категории,
 - оперативность и долгосрочность,
 - понятность,
 - точность;
- организационные изменения – исследование основных возможностей организации по созданию соответствующей организационной структуры, распределения ролей и обязанностей, обучения персонала соответствующим навыкам и знаниям и разработке системы

поощрения и мотивации. Исходя из этого, круг знаний категорийного менеджера должен состоять из следующих компетенций:

- маркетинг,
 - закупки,
 - продажи,
 - технологии,
 - логистика,
 - финансы;
- информационная технология – данные и системы, которые предоставляют факты для упрощения принятия решения в процессе управления категорией и повышения эффективности бизнес-процесса в целом:
 - системы анализа тенденций в категории, подкатегории и отдельного товара, т.е., анализа текущего состояния и прогноза состояния на будущее,
 - системы сравнительного конкурентного анализа цен, доли рынка и их изменения,
 - анализ цен и доходности для различных товаров на требуемом уровне,
 - анализ ассортимента товаров, оценка его разнообразия, определение новых потребностей;
 - партнерские отношения – совместные действия, между торговыми партнерами по объединению их ресурсов и проектов на общей цели – наибольшее удовлетворение потребителя:
 - потребитель – это общий центр,
 - общие согласованные цели, стратегии, тактика и меры оценки результатов,
 - поощрение достижения совместных бизнес целей,
 - доверие зарабатывается, а не даётся,
 - открытость информации,

- многофункциональный доступ и связь,
- открытость меняет традиционные отношения [2].

Из приведенного выше описания компонентов категорийного менеджмента становится понятной его связь с современными инструментами менеджмента.

Категорийный менеджмент предполагает следующее [5]:

1. ***разделение всего ассортимента на товарные категории.*** Суть категорийного подхода для оптовой организации – выделение категорий так, чтобы обеспечить наилучшее взаимодействие с различными организациями. Оптовые организации должны осуществлять контроль не только за своим ассортиментом, но и за ассортиментом обслуживаемой розничной организации. То есть необходимо такое деление ассортимента на категории, которое бы облегчило процесс закупочной деятельности и формирования ассортимента розничной организации;
2. ***ответственность одного сотрудника за весь цикл движения категории.*** Это означает, что категорийный менеджер сам принимает решения о том, что завозить и по каким ценам, какие обороты и прибыль по категории запланировать. Он согласовывает планы продаж и планы по прибыли, он сам решает, что делать с неликвидами. Он решает все основные вопросы с поставщиками. Без таких полномочий категорийный менеджер является просто исполнителем, линейным менеджером, который выполняет лишь часть работы (например, занимается только закупками и логистикой, в то время как за продажи отвечает другой сотрудник). Этого недостаточно, чтобы управлять ассортиментом, поскольку функция управления должна быть сосредоточена в одних руках. Имея рычаги управления, категорийный менеджер несет ответственность за продажу категорий. Он контролирует продажи категории, регулярно получая данные по выполнению плана. Если продажи отстают от

плановых, то категорийный менеджер заинтересован (мотивирован) в том, чтобы были предприняты активные действия по продаже;

3. ***рассмотрение категории как мини-предприятия в рамках компании.*** Категорийный менеджер отвечает за закупки и продажи категории. Он осуществляет управление категорией как одним предприятием – со своей политикой закупок, продаж, ценообразованием и продвижением. По сути, категорийный менеджер – мини-коммерческий директор, а категория – мини-предприятие внутри ассортимента;

4. ***подход к ассортименту торговой организации как к совокупности всех категорий.*** Это еще один из ключевых моментов управления ассортиментом с точки зрения категорийного менеджмента. Суть состоит в том, что управление отдельной категорией товаров не противоречило общему управлению ассортиментом. То есть необходимо разработать такую систему управления, которая будет наиболее полно представлять каждую категорию. Не допускается пренебрежение одной категорией над другой, иначе теряется смысл закупки того или иного товара.

Чтобы подвести небольшой итог, проведем параллель сравнения между традиционной системой закупок и управлением ассортиментом по товарным категориям.

Как работает традиционная система закупок? Деятельность по закупкам распределяется между отделом закупок и товароведом, работающими вместе. Продажами занимаются менеджеры по продажам, региональные менеджеры и т.д. Цепочка управления ассортиментом разорвана: выбор ассортимента осуществляют одни сотрудники, закупки – другие, контроль остатков товара – третьи, продажу – четвертые. Из-за этого возникает несогласованность действий, в результате чего одних товаров остро не хватает, другие закуплены в избытке, по третьим – недостаточный ассортимент, по четвер-

тым – избыточный, а про какие-то товары вообще все забыли. Нередки конфликты между подразделениями: «продажи» недовольныкупаемым ассортиментом и ценами, «закупки» недовольны темпами и объемами продаж [11]. Главная проблема: оторванность процесса закупок от реальной ситуации со спросом на товар. Закупки делают акцент на оперативных задачах (купить нужный товар вовремя по выгодной цене), но игнорируют стратегические аспекты управления ассортиментом. Они не отвечают за продажи, не отслеживают потребности своих розничных покупателей, по сути, вся их задача сводится к логистическим операциям.

При внедрении категорийного менеджмента меняется структура отдела закупок, меняются и отношения с поставщиками. При обычной, традиционной постановке работы поставщик и оптовая организация находятся как бы по разные стороны баррикад. При внедрении категорийного менеджмента их взаимоотношения принципиально меняются; они перестают перетягивать одеяло на себя и работают сообща, исходя из интересов роста объемов продаж категории. Ведь задача теперь у них общая – продать как можно больше. Объединяя свои усилия по продаже определенной категории, можно быстрее достичь успеха в продажах этой категории. Кроме того, проясняется стратегия розничной компании, ее позиционирование, четко определяются сегменты покупателей. Определяется формат розничных точек компании. Выделяются категории, составляется товарный классификатор, оформляется ассортиментная матрица. Категории получают свои роли в общем ассортименте, свое ценообразование, планы по развитию, выкладке. Проводится анализ эффективности развития категорий.

Однако следует учитывать, что при всех своих преимуществах категорийный менеджмент имеет один значительный недостаток – это трудность его полноценного внедрения, что, прежде всего, связано с организационными и финансовыми проблемами.

Тем не менее, можно спрогнозировать следующие результаты внедрения категорийного менеджмента:

- уточняется конкурентная стратегия розничного предприятия, и планируются мероприятия по управлению ассортиментом исходя из нее;
- оптимизируется организационная структура компании и улучшается взаимодействие всех отделов;
- прописываются бизнес-процессы и оформляются документы, регламентирующие управление ассортиментом;
- повышается ответственность каждого сотрудника за порученный ему товар и результативность его работы и квалификация сотрудников;
- покупателям становится удобнее делать покупки в магазине, повышается процент «импульсных» покупок и лояльность покупателей;
- повышается прибыльность продаж. Снижается количество неликвидных и малооборачиваемых позиций;
- поставщик рассматривается как партнер, совместно с которым осуществляется управление товарами и брендами категории;
- исчезают классические противоречия между отделами закупок и продаж.

Таким образом, категорийный менеджмент является современным и наиболее перспективным методом управления ассортиментом оптовой торговой организации. Данный метод позволяет максимально удовлетворить потребности покупателей и одновременно повысить эффективность взаимодействия между поставщиком и продавцом. Главная особенность категорийного менеджмента заключается в том, что в данном методе управления ассортиментом каждая товарная категория рассматривается как самостоятельная бизнес-единица, т.е. к каждой категории товаров предусмотрен индивидуальный подход.

Литература:

1. Бланк И. А. Торговый менеджмент: Учеб. – перераб. и доп. – М: Эльга, 2009. – 782 с.
2. Коноплев С.П., Коноплева В.С. Менеджмент продаж: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 304 с.
3. Николаева, Т.И. Менеджмент в торговле: учебное пособие /Т.И. Николаева. – М.: КНОРУС, 2010. – 320 с.
4. Организация производства на предприятии торговли: учебное пособие /И.А. Дубровин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2009. – 304с.
5. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: Учеб. 7-е изд., перераб. и доп. – М.: ИТК «Дашков и К°», 2010. – 504 с.
6. Рубцова, Л.И. Основы менеджмента в торговле: Учебник /Л.И. Рубцова. – Ростов н/Д: Феникс, 2008. – 379 с.
7. Сорокина М.В. Менеджмент торгового предприятия. – Спб.: Питер, 2007. – 528 с.: ил. – (Серия «Теория и практика менеджмента»).
8. Пашутин С.Н. Категорийный менеджмент //Управление персоналом. – 2008. – № 2. – С. 15-19.
9. Кузнецов Д. Категорийный менеджмент: от рынка продавца к рынку покупателя. – URL: <http://www.rus.coop/international>
10. Недякин М. Категорийный менеджмент. Практические аспекты внедрения. – URL: <http://www.mbschool.ru/journal/articles>

**Секция 4 ПРОБЛЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-
ОРИЕНТИРОВАННОГО ОБУЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫМ
ЯЗЫКАМ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ВУЗЕ В УСЛОВИЯХ
ВТО**

**ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД
В ОБУЧЕНИИ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ
В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ВУЗЕ**

*Андреева Е.А., к.филол.н., доцент
Казанский институт (филиал) РГТЭУ*

Целью обучения иностранному языку в экономическом вузе является подготовка будущих специалистов к работе со специальной литературой и профессиональному общению на иностранном языке.

Преподаватель иностранного языка в вузе сталкивается с рядом трудностей при обучении иностранному языку. К ним относятся: необходимость найти оптимальное сочетание индивидуальных, групповых и фронтальных форм работы, охарактеризовать индивидуальные особенности личности студента, развить языковой потенциал студента.

Каждый студент индивидуален и обладает присущими только ему качествами, поэтому успех обучения определяет индивидуальный подход.

Индивидуальный подход в обучении является одной из актуальных проблем методики преподавания иностранных языков в вузе. Это понятие представляет собой систему дидактических средств организации учебного процесса по иностранному языку, включающую изменение цели, содержания, процесса и формы занятия. Индивидуальный подход – это сложное педагогическое явление, которое определяет эффективность обучения ино-

странному языку. Как отмечает Г.В. Рогова, обучение иностранному языку требует индивидуального подхода в большей степени, чем какому-либо другому предмету.

При использовании индивидуального подхода большое значение имеет дифференциация, предполагающая учет таких факторов как: первоначальная языковая подготовка студентов, определение личностно значимых для студентов целей, выработка навыков самостоятельной работы. Дифференцированное обучение реализуется посредством таких форм работы, при которых каждый студент выполняет задания, соответствующие уровню его способностей.

Студенты, продолжающие обучение иностранному языку в вузе, имеют, безусловно, разный уровень знаний, который определяется как степенью подготовленности студентов, так и их индивидуальными способностями. У некоторых студентов хорошо развита механическая память, что позволяет им хорошо усваивать лексику, у других более развито слуховое восприятие, поэтому они успешно справляются с заданиями по аудированию. Языковые способности студентов определяют формы учебной деятельности, которые выполняются ими наиболее успешно. Так, например, репродуктивные задания (пересказ заранее выученного текста, диалога) подходят для студентов с низким уровнем обучаемости по иностранному языку; задания, содержащие элементы самостоятельного высказывания, могут быть использованы для студентов со средним уровнем обучаемости; творческие задания предпочитают студенты с высоким уровнем обучаемости по иностранному языку. Каждый студент должен работать на уровне своих способностей, преодолевая посильную, но ощутимую для него трудность.

В процессе дифференцированного обучения преподаватель должен давать индивидуальные задания с учетом уровня подготовки студентов. Дифференцированное обучение может быть реализовано в следующих формах: применение разных вариантов однотипных заданий; различные время и помощь преподавателя при выполнении одного и того же задания; чтение тек-

стов разной степени трудности; выполнение заданий по индивидуальным карточкам. Так, например, составление диалога по заданной ситуации с использованием индивидуальных карточек может различаться количеством и сложностью лексических единиц, которые необходимо употребить в диалоге; наличием или отсутствием пословиц и поговорок, для использования которых студент должен проявить творческую самостоятельность.

При просмотре учебного видеофильма преподаватель может использовать как достаточно сложные (пересказ фильма), так и более простые задания (ответить на вопросы по содержанию фильма или определить, соответствуют ли следующие утверждения содержанию фильма). Работа с компьютерной языковой программой «Talk to me» предполагает индивидуальный темп выполнения заданий, возможность больше работать над фонетикой студентам, имеющим проблемы с произношением.

При работе над проектом с презентацией на иностранном языке уровень подготовки студента влияет на объем проработанного им тематического материала, степень его сложности, качество доклада в языковом аспекте. Следует отметить, что метод является одним из эффективных методов развития критичности мышления, познавательных навыков и умений самостоятельно конструировать свои знания и ориентироваться в информационном пространстве. Метод проектов способствует реализации творческого потенциала студентов, креативности, нестандартности мышления. При работе над проектом студенты получают право выбора, они учатся проводить отбор и анализ информации, осуществлять самостоятельный поиск новых решений.

Дифференциация в обучении тесно связана с индивидуализацией обучения, при которой необходимо учитывать личностные качества каждого студента. В обучении личностная индивидуализация охватывает: жизненный опыт студента и контекст его деятельности; сферу интересов, склонностей студента и его мировоззрение; духовные потребности, и моральные ценности; эмоционально-чувственную сферу; статус личности в коллективе; отношение к окружающему миру. Личностная индивидуализация мотивирует ак-

тивность обучаемого. Студент охотно выполняет задания, которые близки его потребностям и интересам как личности. Поэтому на занятиях обучаемым следует предлагать задания, при выполнении которых они могут поделиться своим опытом или переживаниями, высказать свое мнение и отношение к тем или иным фактам окружающей действительности.

Так, например, при проведении игры в рамках темы «Как провести отпуск?» студенты могут разбиться на подгруппы по видам отдыха (поездка за границу с полным турпакетом; турпоход в лес, в горы; путешествие автостопом и т.д.) в соответствии со своими жизненными интересами и предпочтениями. Роль ведущего в подгруппе выполняется наиболее активным студентом.

Для успешного использования индивидуализации обучения иностранному языку преподавателю следует знать индивидуально-типологические особенности студентов. По типологическим особенностям нервной системы студентов можно разделить на сильных и слабых.

Студент с сильной нервной системой полон энергии, постоянно готов к деятельности, уверен в себе, легко усваивает значительный по объему материал. Он эффективно использует время, способен выполнить больше, чем другие студенты. Однако он не любит однообразную, монотонную работу, повторение пройденного материала. При этом он испытывает чувство раздражения, начинает отвлекаться. В отношении студентов с сильной нервной системой необходимо: во избежание монотонности использовать частую смену упражнений; предоставлять им возможность быть на главных ролях в групповых формах обучения; учитывать, что такие студенты предпочитают устную речь письменной.

Студенты со слабой нервной системой спокойны, осторожны, аккуратны. Они быстро утомляются, отличаются повышенной впечатлительностью. Им не хватает уверенности в себе. При работе с такими студентами преподавателю не следует задавать им неожиданные вопросы, ограничивать время на обдумывание и подготовку, требовать отвечать только что усвоенный мате-

риал, отвлекать их от работы; игнорировать тот факт, что они предпочитают письменную речь устной.

Типологические свойства нервной системы студентов проявляются при осуществлении ими совместной деятельности – диалогической речи. В традиционной классификации выделяются четыре типа темперамента:

- 1) **сангвиник**. Это эмоционально стабильный экстраверт. Речевые реакции образуются быстро. Речь быстрая, громкая, выразительная, с правильными интонациями и ударениями. Характерна спонтанность речи, использование импровизации. Не любит однотипные речевые ситуации. Реплики развернуты, характеризуется логичностью и последовательностью, обладают высокой степенью убедительности и доказательности, но не всегда отличаются завершенностью;
- 2) **холерик** – эмоционально неустойчивый экстраверт. Обладает быстрой речью со сбивчивыми интонациями. Пауз в речи немного, но нормативность речи низкая, что объясняется часто необдуманностью реплик. Говорит чаще всего спонтанно, но не всегда последовательно. Предпочитает интересные для него речевые ситуации;
- 3) **флегматик** – эмоционально-стабильный интроверт. Речь медленная, спокойная, без резко выраженных эмоций. Реплики отличаются подготовленностью, продуманностью, завершенностью, логичностью, убедительностью. Инициатива в диалоге отсутствует, предпочитает ответные реплики. Высокая направленность внимания на содержание диалога;
- 4) **меланхолик** – эмоционально-лабильный интроверт. Обладает слабой неритмичной речью, иногда переходящей в шепот, необщителен, хотя его речь характеризуется подготовленностью и продуманностью. Ответных реплик значительно больше, чем инициативных. Высокая направленность внимания на содержание диалога. В

новых неожиданных ситуациях речевая деятельность меланхолика теряет свою логичность и убедительность из-за его неуверенности.

В условиях индивидуализации учебной деятельности преподаватель должен знать условия, обеспечивающие эффективность обучения студентов иностранному языку. По мнению С.Ю. Николаева, следует помнить, что:

1. рациональное обучение иностранному языку возможно путем сочетания общих и индивидуализированных упражнений;
2. индивидуализированные упражнения представляют собой интегральную часть основной типологии упражнений (языковых, условно-речевых, речевых);
3. эффективность зависит от разумной адаптации, умения видоизменить упражнения так, чтобы они соответствовали уровню подготовки студентов, уровню развития отдельных психических процессов и свойств их личности, уровню развития специальных учебных умений;
4. успех обучения определяется своевременной ликвидацией пробелов в речевых навыках и умениях, развитием слабо функционирующих психических процессов;
5. конечный уровень обучения обусловлен как эффективностью функционирования всех компонентов психической структуры личности студента, так и их совершенствованием;
6. речевая деятельность связана с направленностью личности студента, ее интересами, потребностями, отношением к изучению иностранного языка;
7. речевая деятельность имеет трехфазную структуру, в которой выделяются: мотивационно-побудительная, ориентировочно-исследовательская и исполнительная фазы.

Индивидуализацию учебной деятельности помогают обеспечить следующие типы упражнений: адаптивные, корректирующие и совершенствующие.

Адаптивные упражнения могут быть вспомогательными (помогают слабым студентам выполнять задания, а для сильных создают оптимальный уровень сложности обучения) и речевыми или условно речевыми (формируют иноязычные речевые навыки и умения в конкретных ситуациях общения с учетом особенностей личностной сферы студентов, контекста деятельности).

Корректирующие упражнения направлены на ликвидацию пробелов в подготовке по иностранному языку, развитие навыков и умений.

Совершенствующие упражнения способствуют формированию индивидуальности студента. Упражнение является совершенствующим, если оно содействует целенаправленному развитию личностной сферы студента, отвечает уровню его подготовки, создает условия для речемыслительной задачи и формирует индивидуальный стиль деятельности.

Все виды упражнений следует использовать как для обучения языковому материалу, так и различным видам речевой деятельности. Эти упражнения способствуют реализации образовательной, воспитательной и развивающей целей обучения иностранному языку. Авторы многих учебников разрабатывают дополнительные упражнения, которые преподаватель может использовать для разных студентов в соответствии с их языковой подготовкой.

Важным аспектом обучения является также форма индивидуализации. Поскольку современная методика обучения иностранным языкам ориентирована на принцип коммуникативности, большое значение приобретает парная форма индивидуализации обучения, предполагающая широкое использование на занятии учебно-речевых ситуаций (УРС). УРС – это совокупность речевых и неречевых условий (мотивационно-целевые факторы, общий контекст деятельности, роли, тема разговора), задаваемых студенту, необходимых и достаточных для того, чтобы он правильно осуществил речевое действие в соответствии с намеченной коммуникативной задачей. УРС должна быть близка каждому из партнеров по способу ее формулирования, по характеру коммуникативной задачи и т.д., чтобы стать действенным стимулом к

общению на иностранном языке. Поэтому при подборе и распределении УРС преподаватель должен учитывать индивидуальные особенности студентов, создавая тем самым наиболее комфортную обстановку для обучения иноязычному устно-речевому общению и повышая эффективность учебной деятельности.

Таким образом, для преподавателя иностранного языка индивидуальный подход к студенту означает: создание комфортных психологических условий для развития творческого потенциала студента; отбор значимого и интересного для студентов учебного материала; применение новых инновационных технологий в обучении иностранным языкам (компьютерные языковые программы; видеокурсы; внеаудиторные мероприятия на актуальные темы; проектные работы с презентациями; дискуссии; ролевые, деловые, ситуативные игры; конкурсы). Все это поможет сделать процесс обучения иностранному языку в вузе творческим, занимательным и высокоэффективным.

Литература:

1. Комарицкая, Т.В. Индивидуализация процесса обучения иностранному языку как средство актуализации потенциальных возможностей учащихся /Т.В. Комарицкая. – Иркутск: ИВВАИУ, 2005.
2. Современные технологии обучения иностранным языкам: Международная научно-практическая конференция (г. Ульяновск, 26 января 2011 года): сборник научных трудов /Отв. ред. Н.С. Шарафутдинова. – Ульяновск: УлГТУ, 2011. – 200 с.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ И ТЕХНИЧЕСКИМ СПЕЦИАЛЬНОСТЯМ

Зарубина В.Р., к.э.н., доцент

РГП на ПХВ «Рудненский индустриальный институт» (Республика Казахстан)

Залогом успешной работы являются кадры, так как конкурентоспособность предприятия определяется конкурентоспособностью кадрового потенциала. В условиях стремительных изменений и усложнения бизнес-среды необходимо адаптировать и повышать качество знаний, чтобы специалисты могли гибко реагировать на изменения и принимать конкурентоспособные управленческие решения.

По мере развития материально-технической базы общества, его техники и технологии, по мере усложнения отношений участников общего трудового процесса объективно растут требования со стороны производства к профессиональной подготовке специалистов, их мобильности, способности самостоятельно «обновлять» багаж профессиональных знаний и опыта, повышать профессиональную компетентность. По данным экономистов [1], ежегодно обновляется 5% теоретических и 20% профессиональных знаний.

В США установлена даже своеобразная единица измерения устаревания знаний специалистов – так называемый «период полураспада компетентности», термин, означающий продолжительность времени с момента окончания вуза, когда в результате появления новой научно-технической информации компетентность специалиста снижается на 50%. В течение последних десятилетий этот период быстро сокращается. Так, если 50-процентное устаревание знаний инженера, выпускника 1940 г., наступало через 12 лет, то для выпускника 1960 г. – через 8-10 лет, 1970 г. – 5 лет, а сегодня – и того меньше [1].

Одно из требований всех организаций к молодому специалисту, быстро включиться в научный и производственный процесс. Самосовершенствована-

ние и мобильность (умение работать в изменяющихся условиях, будь то внедрение новшеств в работе либо структурные преобразования) должны быть основными чертами работника, мечтающего о карьерном и личностном росте.

Проблема организационная: на предприятия должны приходить хорошо подготовленные специалисты именно для этого предприятия.

В эпоху информатизации, компьютеризации возрастают требования к выпускникам по приобретению практического опыта работы с современными средствами оргтехники: печатными электронными устройствами, персональными компьютерами, телефаксами, множительной техникой.

В связи с переходом к системе открытого образования, меняется технология обучения. Это относится в первую очередь к чтению лекций. Создание электронных учебников, учебных пособий и других учебно-методических материалов, обеспечивающих свободный доступ к ним студентов, в корне меняет, с нашей точки зрения, роль лекции в традиционном ее понимании. Во-первых, отпадает необходимость детального, как было при традиционной системе обучения, рассмотрения всех аспектов изучаемой темы. Вместо детального изложения содержания вопроса целесообразнее акцентировать внимание на рекомендации студентам методических подходов к изучению той или иной темы; на проблемах, возникающих на практике; на анализе мнений и различных подходов к проблемам, связанным с темой данной лекции, и т.д. Во-вторых, важной составляющей лекции становится диалог со студенческой аудиторией. Здесь возможны разные подходы: студентам заранее предлагается самостоятельно изучить электронные материалы темы лекции; на очередных занятиях в аудитории преподавателем организуется обсуждение лекции в диалоговом режиме с подведением итогов; преподаватель-лектор излагает материалы темы в виде проблемной обзорной лекции, рекомендует студентам различные подходы к изучению темы, предлагает изучить тему по электронному учебнику и другим материалам. В-третьих, при использовании но-

вых информационных технологий в учебном процессе отпадает необходимость конспектирования материалов лекций в традиционной форме.

Как показывает наш опыт, применение электронных учебников, учебных пособий и методических материалов позволяет рассмотреть и изучить в 2-3 раза больше теоретических материалов по сравнению с чтением лекций по традиционной схеме [2].

Анализ тенденций образования позволяет выделить особенности современных образовательных программ: усиление спроса на программы управленческой и экономической подготовки; усиление требований компаний к содержанию и качеству программ; углубление специализированных программ.

Новые информационные технологии позволяют в корне изменить и контроль усвоения учебных материалов студентами. Речь идет о дополнении традиционных форм контроля знаний методами компьютерного тестирования. Наша точка зрения состоит в том, что компьютерное тестирование не предполагает отказа от традиционных форм контроля, а является серьезным дополнением к ним.

ВУЗы предлагают различные виды обучения. Наряду с традиционными очной и заочной формами обучения, предлагают дистанционную форму обучения, что является потенциальной возможностью улучшить качество обучения за счет учета индивидуальных особенностей обучаемых по отношению к среднестатистическим. Дистанционное образование предоставляет гибкие условия образования для людей, которые не смогли или не могут осуществить его обычным путём (удалённость от квалифицированных учебных заведений, физические недостатки, индивидуальные особенности, неординарные способности учащегося). И в качестве инструмента индивидуализации выступают компоненты дистанционных технологий. К особенностям обучаемых относят: уровень начальной подготовки, скорость восприятия информации, предпочтительные формы подачи информации, объем и глубину мате-

риала, мотивацию к обучению, предметную область, склонность к групповой работе и ряд других.

Основная миссия ВУЗа – подготовка высококвалифицированных специалистов. Получаемые в ВУЗе знания должны отвечать требованиям профессиональной направленности, преемственности, системности, динамичности, интеграции и дифференциации. Наука необходима для поиска инновационных технологий, подходов в решении производственных задач. Монопольное в прошлом положение многих вузов перестает быть таковым. Уже сегодня они вынуждены вести конкурентную борьбу за потребителей своих образовательных услуг. В этих условиях даже известные в прошлом вузы вынуждены искать дополнительные аргументы, подтверждающие их высокую репутацию.

Организации должны приходить в вузы, где-то на 3-4 курсе отбирать студентов для подготовки работы в дальнейшем на своем предприятии. Организации должны представить некоторые мотивационные стимулы, чтобы студенты сказали: «Да, мы будем готовиться именно для поступления на это предприятие». Для студентов должны быть организованы специальные дополнительные курсы и силами преподавателей, и специалистами предприятия. Уже на 3-4 курсе желательно, чтобы студенты были трудоустроены.

Отметим важнейший момент: преподаватели вузов должны быть вовлечены в научный процесс, получать заказ на научные разработки для этого предприятия. Это позволит ВУЗу проводить прикладные исследования, получать средства для дальнейшего развития, а предприятию решать конкретные задачи по оптимизации своей деятельности с использованием последних достижений в области науки.

Если рассмотреть конкретную организацию, управляющую профессиональным развитием и вкладывающую ресурсы в своих сотрудников, то ключевым моментом в процессе управления развитием работников является определение потребностей организации в этой области. По существу речь идет о выявлении несоответствия между профессиональными знаниями и навыка-

ми (компетенциями), которыми должен обладать работник данной организации для реализации ее целей (сегодня и в будущем) и теми знаниями и навыками, которыми он обладает в действительности.

Предприятия могут выходить на прямые связи с вузами для подбора специалистов на контрактной основе, причем в этом случае предприятия (фирмы) могут влиять на программу обучения специалиста в соответствии со специализацией, нужной для предприятия. Это позволит адаптировать учебные программы под производственные потребности, учитывать в читаемых курсах те темы, которые востребованы на предприятии.

В учебном процессе специальностей необходимо усилить подготовку студентов по компьютерным технологиям, правовым вопросам, иностранному языку. Хотелось бы отметить, что в современных условиях для всех специалистов становятся востребованными помимо знаний по профильным дисциплинам и знания, умения в области производственного менеджмента, управления человеческими ресурсами, проектного менеджмента. Должна быть налажена обратная связь с предприятиями.

Совместная работа предприятий и ВУЗов может быть расширена за счет проведения различных мастер-классов для работников объединений, фирм. Подобные мероприятия позволяют вести предметный диалог по наиболее острым проблемам, используя теоретические знания и практический опыт. Такая практика широко используется в столичных учебных заведениях.

Это могут быть и курсы повышения квалификации по различным тематикам, востребованными руководством предприятий.

Широко используется на практике проведение круглых столов по различным тематикам, с приглашением специалистов с предприятий, местных органов власти, общественных объединений.

Назрела необходимость пересмотреть организацию студенческих профессиональных практик. Практика является важнейшим элементом учебного процесса на этапе обучения в учебном заведении. Она обеспечивает закрепление и расширение теоретических знаний, полученных при изучении дис-

циплин, овладение навыками практической работы, приобретение опыта работы в трудовом коллективе.

Не все студенты при прохождении практики вовлечены в производственный процесс, и зачастую их пребывание на предприятии связано со сбором материала для выполнения последующих курсовых и дипломных работ. Такая практика не позволяет студентам применить те теоретические знания, которые были получены в ВУЗе для решения каких-либо производственных задач. Конечно, в этом случае необходимо повысить заинтересованность руководителей практик от предприятия.

Для знакомства студентов со спецификой работы предприятий проводятся экскурсии. Однако в программы экскурсий, на наш взгляд, можно включить встречи с руководителями высшего звена. Это позволит осуществить диалог по актуальным для студентов вопросам, познакомить с деятельностью предприятия.

Резюмируя вышеизложенное можно отметить следующие:

- необходимо постоянно совершенствовать процесс подготовки будущих специалистов;
- целесообразно наладить четкую обратную связь между ВУЗом и предприятием;
- расширить сферы взаимодействия образовательных учреждений и производственных объединений;
- использовать различные виды обучения;
- актуализировать рабочие учебные планы с учетом пожеланий работодателей.

Литература:

1. www.bgunb.ru
2. www.umj.ru

**НЕОБХОДИМОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНО-НАПРАВЛЕННЫХ
СОЦИОКУЛЬТУРНЫХ КАЧЕСТВ ЛИЧНОСТИ СТУДЕНТА
В УСЛОВИЯХ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ
В ПРОЦЕССЕ ИЗУЧЕНИЯ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА
В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ВУЗЕ**

*Ильдуганова Г.М., к.п.н., доцент
Казанский институт (филиал) РГТЭУ*

Со вступлением России во Всемирную торговую организацию, с развитием межкультурного сотрудничества между странами возросло значение практического владения иностранным языком, увеличилась ориентация на международные требования к уровню владения иностранным языком. Специалист должен сочетать в себе способности, знания, умения, навыки и социокультурные ценности при достаточно высоком уровне владения как минимум одним иностранным языком. Неоспоримым является тот факт, что иностранный язык играет важную роль во всем процессе становления личности студента.

Чтобы оценить вклад иностранного языка как учебного предмета в формирование профессионально-направленных социокультурных качеств личности студента, нужно хорошо осознать, что получает общество, страна, если ее граждане владеют иностранным языком, и что дает владение иностранным языком человеку, живущему в условиях рыночных отношений, а через него – обществу. Таким образом, иностранный язык может способствовать формированию важных для будущего специалиста качеств личности и профессиональных умений.

Большинство современных учебников иностранных языков содержат богатый страноведческий материал, знакомящий студентов с разнообразными историческими и социокультурными аспектами стран изучаемого языка.

Общекультурная подготовка студента, включающая в себя в глобальном смысле изучение истории, экономики, права, социологии и политологии, культуры речи и иностранного языка, в частности, является фундаментом для профессионального социокультурного становления. С точки зрения формирования профессионально-направленных социокультурных качеств личности иностранный язык как предмет должен готовить студента к будущей профессиональной деятельности с позиции диалога культур. То есть для успешного осуществления делового контакта недостаточно только отличного владения языком, необходимо также иметь знания о стране, язык которой изучается, о ее культуре, традициях, обычаях, о людях, их привычках, нормах поведения. Можно предположить, что социокультурное образование способствует осознанию студентом себя культурной личностью, имеющей определенные национально-культурные ценности, осознающей свою роль в сотрудничестве и взаимопонимании между народами.

Умение вести себя с людьми в соответствии с принятыми в различных странах нормами является одним из важнейших факторов, определяющих возможность достижения успеха в деловой деятельности. Так, Дейл Карнеги еще в 30-е годы XX века заметил, что успех того или иного человека в его финансовых делах, в профессиональной сфере зависит процентов на пятнадцать от его профессиональных знаний и процентов на восемьдесят пять - от его умения общаться с людьми. Высокий уровень развитости профессионально-направленных социокультурных качеств личности работника обеспечивает реальный психологический контакт с иностранными коллегами. Умение преодолеть разнообразные психологические барьеры, которые возникают в процессе социокультурного взаимодействия, определяют плодотворность межличностных взаимоотношений, посредством которых гармонично сочетаются деловой и личностный уровни общения. Весьма значительным в структуре коммуникативных способностей работника является перцептивный компонент, в котором выделяют такие составляющие, как умение адекватно оценивать личностные черты и эмоциональное состояние

партнеров по общению, правильно интерпретировать высказывания и невербальную составляющую взаимодействия, определять характер отношений, складывающихся в процессе общения с носителями языка.

Как уже отмечалась ранее, чтобы поддерживать разнообразные и многоуровневые контакты и формы общения, необходимо не только знание соответствующего языка, но и знание норм и правил иноязычной культуры. Каждый участник международных контактов быстро осознает, что одного владения иностранным языком недостаточно для полноценного социокультурного взаимопонимания, что требуется знание самого процесса общения, чтобы прогнозировать возможности неверного понимания партнеров и избежать его. Человеческое взаимопонимание становится одной из важнейших сторон развития современного общества. Для современного человека характерна нарастающая потребность в полноценном общении, стремление быть наилучшим образом понятым и оцененным окружающими. Основным средством достижения взаимопонимания людей является их общение, в процессе которого люди проявляют себя, раскрывают все свои качества.

В общении человек усваивает общечеловеческий опыт, исторически сложившиеся общественные нормы, ценности, знания, способы деятельности, формируясь, таким образом, как личность, как носитель культуры. Этот процесс принято называть межкультурной коммуникацией.

В рассмотрении вопроса о структуре межкультурной коммуникации большинство зарубежных и отечественных специалистов в этой области придерживаются точки зрения, согласно которой говорить о межкультурной коммуникации можно лишь в том случае, если ее участники представляют разные культуры и осознают все культурные явления, не принадлежащие к их культуре как чужие. По мнению сторонников такого подхода, отношения являются межкультурными, если участники процесса коммуникации не только прибегают к собственным традициям, обычаям, представлениям и способам поведения, но и одновременно знакомятся с чужими правилами и нормами повседневного общения.

Осознание себя как участника межкультурной коммуникации и опыт межкультурного взаимодействия являются положительными предпосылками, настраивающими собеседников на эффективное общение. При этом собеседники, которым известно, что они вступают в контакт с представителем чужой культуры, учитывают это обстоятельство при выборе коммуникативных средств, и это отчасти облегчает их взаимодействие. Так, носители языка, обладающие опытом межкультурного общения, стараются говорить более четко и медленно, избегают использования идиом, специфических слов и выражений, сленга и различных синтаксических конструкций. Именно поэтому так важно развивать у студентов социокультурные качества личности.

Что касается самого понятия личность, то все психологи согласны с тем, что личностью не рождаются, а становятся и для этого человек должен предпринять немалые усилия: вначале овладеть речью, а затем с её помощью многими моторными, интеллектуальными и социокультурными навыками. Личность рассматривается как результат социализации индивида, который усваивает традиции и систему ценностных ориентаций, выработанных человечеством. Чем больше человек смог воспринять и усвоить в процессе социализации, тем более развитую социокультурную личность он собой представляет.

Понятие культура (от латинского cultura – возделывание, обрабатывание) – представляется исследователями как информация, хранимая в определенном обществе о материальных и духовных ценностях, созданных и создаваемых в процессе общественно-исторической практики, включая творческую деятельность по их производству, а также способе их применения и передачи.

Для гуманистической концепции культуры характерно понимание ее как сферы реализации человека как личности, способной к диалогу с другими людьми. Гуманистический подход определяет роль человека как духовного субъекта культуры, обладающего такими свойствами, как смыслостроитель-

ство, ответственность деятельности и поведения, способность к саморазвитию и самореализации.

В понятие «профессиональной направленности», как правило, включают черты характера, волевые и моральные качества личности, специфичные для данного рода профессиональной деятельности. Без достаточно высокого уровня профессиональной направленности невозможно оптимальное взаимодействие между человеком и избираемым им трудом. Только при этом условии можно прогнозировать успешное развитие творческих и нравственных сил личности в условиях обучения в вузе.

Говоря о профессиональной направленности, большинство ученых выделяют две составляющие в структуре личности будущего специалиста:

- приобретение профессиональных знаний (помимо квалификационных требований, разработанных в государственных стандартах, называются коммуникативные и профессиональные компетенции, самоорганизация, саморегуляция и др.);
- формирование качеств личности, в том числе и социокультурных.

Направленность является ведущим структурным элементом личности, определяющим ее целеустремленность, характер деятельности, ориентацию в ценностях. Она определяет отношение человека к окружающему миру, служит основой его поведения, формирует этико-культурологические принципы, убеждения, социокультурные установки, ценностные ориентации и мировоззрение.

Формирование профессионально-направленных социокультурных качеств личности студента осуществляется в двух направлениях: развитии профессиональной индивидуальности («субъективация»), т.е. «материализация» в субъекте комплекса специальных знаний, умений и навыков, и формировании личности («профессиональная социализация»), т.е. приобщение будущего специалиста к социокультурному опыту профессии и общества в целом, выработки в нем комплекса качеств личности, способствующих развитию профессионального самосознания, общественной и творческой актив-

ности. Единство «социализации» и «субъективации» означает гармоничное соединение личностного и индивидуального развития.

Необходимо помнить, что изучаемый язык сам не отдает хранимую им информацию о культуре стран, менталитете народа, поэтому нужна трактовка учебных текстов, особый подход к составлению дидактических материалов. Только тогда язык станет источником информации о культуре народа изучаемого языка, что позволит формировать у студентов позитивное отношение к носителям языка и их странам.

«Информация, составляющая содержание процесса коммуникации, существует не изолированно, а в неразрывной взаимосвязи с культурной картиной мира, имеющейся у каждой стороны. В совокупности культурная картина мира и коммуникативная информация образуют контекст процесса межкультурной коммуникации. Принято выделять внутренний контекст и внешний контекст.

В качестве внутреннего контекста выступает совокупность фоновых знаний, ценностные установки, культурная идентичность и индивидуальные особенности индивида. Сюда же может быть отнесен настрой, с которым коммуникант вступает в общение и который составляет психологическую атмосферу коммуникации.

Внешний контекст коммуникации составляют время, сфера и условия общения. Важным обстоятельством является место проведения коммуникации, которое определяет фон коммуникативного процесса» [5].

Таким образом, для успешного осуществления делового контакта недостаточно только отличного владения языком, необходимо также иметь знания о стране, язык которой изучается, о ее культуре, традициях, обычаях, о людях, их привычках, нормах поведения. Можно предположить, что социокультурное образование способствует осознанию студентом себя культурной личностью, имеющего определенные социокультурные ценности, осознающего свою роль в сотрудничестве и взаимопонимании между странами.

Понятие «профессионально-направленные социокультурные качества личности» трактуется как «совокупность представлений и знаний о культуре изучаемого языка и усвоение социокультурных норм и правил взаимодействия между людьми и организациями, истории и отношений между социальными субъектами, позволяющие строить профессиональное коммуникативное поведение в зависимости от социокультурного контекста» [1].

Профессионально-направленные социокультурные качества личности студентов включают в себя:

– знания:

- социокультурных реалий, которые могут встретиться в различных функциональных типах текстов и в различных сферах деятельности,
- социокультурных правил речевого поведения в условиях профессионально-направленного иноязычного общения (маркерах социальных взаимоотношений, правилах вежливости, моделях иноязычного общения);

– умения:

- анализировать и сравнивать факты родной и иноязычной культур,
- осуществлять социокультурный анализ различных функциональных текстов и текстов профессиональной тематики,
- выбирать приемлемый в социокультурном плане стиль речевого вербального и невербального поведения в профессиональной коммуникации;

– навыки:

- корректного употребления социокультурных единиц в речи;
- перевода страноведчески маркированных языковых единиц с иностранного языка на родной и с родного на иностранный;
- прогнозирования восприятия и поведения носителей языка и культуры;

- корректного поведения в вербальной и невербальной коммуникации, в том числе и профессиональной направленности;
- способности:
 - проявлять социокультурную наблюдательность в сфере профессионального общения;
 - обладать социокультурной непредвзятостью;
 - преодолевать и разрешать социокультурные конфликты в процессе коммуникации, в том числе и профессиональной;
 - представлять свою страну и ее культуру в процессе профессиональной коммуникации с учетом возможностей культурной интерференции со стороны слушателей, предвосхищая причины возможного недопонимания и снимать их за счет выбора адекватных средств речевого взаимодействия.

Таким образом, в качестве одной из основных задач обучения иностранному языку как профессиональному в экономическом вузе можно говорить о формировании профессионально-направленных социокультурных качеств личности студента. Формирование профессионально-направленных социокультурных качеств личности студента должно способствовать его пониманию сущности диалога культур. С точки зрения будущей профессиональной деятельности студент должен быть готов:

- ставить себя на место других;
- проявлять инициативу по установлению межкультурного контакта (постижение ценностей чужой страны, выступление в качестве представителя собственной культуры);
- распознавать социокультурные пробелы, ведущие к недопониманию, созданию ложных стереотипов (неверная интерпретация фактов культуры);
- принимать на себя ответственность за устранение всевозможного межкультурного недопонимания (объяснять участникам коммуни-

- кации реалии своей культуры, расспрашивать об особенностях культуры собеседников);
- полноценно функционировать в поликультурном мире (видеть разнообразие современных этических и культурных сообществ и воспринимать это как норму);
 - осознавать свое место, роль и значимость в глобальных общечеловеческих процессах.

Литература:

1. Бернштейн В.Л. Актуальные вопросы формирования иноязычной коммуникативной компетенции студента как одной из ключевых компетенций специалиста с высшим образованием /Преподавание иностранных языков и культур в неязыковых вузах: материалы межвузовской научно-практической конференции /Московский гуманитарно-экономический институт. – М: МГЭИ, 2007. – С. 10-17.
2. Дридзе Т.М. Текстовая деятельность в структуре социальной коммуникации. Проблемы семиосоциопсихологии. – М., 1984.
3. Иванова, О.Ю., Образцов, П.И. Профессионально-ориентированное обучение иностранному языку на неязыковых факультетах вузов /О.Ю. Иванова, П.И. Образцов. – Орел: ОГУ, 2005. – 114 с.
4. Кошелева, Н.В. Пространственно-временная организация профессионального развития личности /Н.В. Кошелева. – Пенза: ПГПУ им. Белинского, 2006. – 244 с.
5. Чикунова А.Е. Дидактическое наполнение понятия «профессионально-направленная социокультурная компетенция» студентов экономических специальностей Профессионально-ориентированное обучение иностранным языкам //Сборник материалов международной заочной научно-практической конференции – Екатеринбург, 2010.

ВОЗРАСТАЮЩАЯ РОЛЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ОБУЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫМ ЯЗЫКАМ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ВУЗЕ В УСЛОВИЯХ ВТО

*Мазитова Ф.Л., к.филол.н., профессор
Казанский институт (филиал) РГТЭУ*

Процесс обучения иностранным языкам в нашей стране переживает в последнее время сложный период преобразований, связанных с пересмотром задач, целей, методов, средств и материалов обучения. Изменились и мотивы изучения иностранного языка, который рассматривается не как самоцель, а как средство реального общения с людьми из разных стран в разных сферах жизни общества, что стало особенно актуальным после вхождения России во Всемирное Торговое Общество.

Чёткое понимание целей, задач и методов обучения в новых условиях и учёт социокультурного фактора позволяют достигнуть радикального повышения уровня обучения коммуникации, общения людей разных национальностей и решения проблем преподавания иностранных языков в высших учебных заведениях, в том числе и в экономических вузах. Кроме того, ещё большее внимание стало уделяться формированию у студентов на занятиях по иностранному языку таких положительных качеств как толерантность и уважение культуры, традиций и обычаев других стран и народов, а также терпимое отношение к национальным, расовым, конфессиональным различиям. Всё это делает очевидным тесную связь и взаимозависимость преподавания иностранных языков и межкультурной коммуникации.

Профессионально-ориентированное общение предполагает взаимодействие представителей различных культур в сфере профессиональной коммуникации, направленное на успешное решение профессионально значимых для участников общения задач путем достижения взаимопонимания [4].

Расширение международных контактов России в условиях ВТО и, соответственно, возрастание объёма сотрудничества в разных областях экономики, участие российских экономистов в международных конференциях, а также многие другие факторы повысили мотивацию к изучению иностранного языка вообще и его профессионально-ориентированного и коммуникативного направления в частности. Профессионально-ориентированное обучение иностранному языку признается в настоящее время приоритетным направлением в обновлении образования [2]. В неязыковых вузах обучение иностранному языку с учетом будущей профессии приобретает сегодня всё большее значение и регламентируется Федеральным государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования, в котором говорится о необходимости учета профессиональной специфики при изучении иностранного языка, его направленности на реализацию задач, стоящих перед будущими специалистами [5].

Таким образом, требования стандартов к владению иностранным языком выпускниками неязыковых вузов, необходимость обязательного учета специфики будущей профессиональной деятельности определяют современные направления в области преподавания иностранных языков. Основной целью преподавателей иностранных языков является развитие иноязычной коммуникативной и профессиональной компетенции, предполагающей способность молодого специалиста организовывать свою иноязычную деятельность адекватно ситуациям профессионального общения [3].

Иностранный язык может в значительной степени повлиять на формирование профессионально-ориентированных целей студента, т.к. иностранный язык как учебная дисциплина черпает рабочий материал из разных сфер действительности, в том числе и, не в последнюю очередь, из области, связанной с будущей профессией студента.

Решая проблемы профессионально-ориентированного обучения иностранному языку, преподаватели кафедры иностранных языков сталкиваются с рядом трудностей, которые усложняют учебный процесс и не позволяют в

полной мере решить задачи, поставленные в рабочих программах по дисциплине Иностранный язык.

Изначально затрудняет процесс обучения профессиональному иностранному языку слабая довузовская подготовка студентов, поэтому большую часть занятий первого семестра, к сожалению, приходится дорабатывать, а чаще всего давать с самого начала и отрабатывать, материал школьной программы. Этот факт беспокоит многих преподавателей кафедр иностранных языков неязыковых вузов [8].

Не способствует повышению качества знаний иностранного языка у студентов и сокращение количества часов, выделяемых на дисциплину Иностранный язык по учебным планам бакалавриата.

Большую сложность в процессе профессионально-ориентированного обучения создаёт также расхождение во времени введения дисциплины Иностранный язык и дисциплин по специальности по учебным планам вуза, что вызывает трудности в создании алгоритма работы кафедры иностранных языков и профилирующих кафедр. Ведь Иностранный язык преподаётся на 1 и 2 курсах, а специальные дисциплины вводятся со 2-3 курсов. В результате этого несоответствия студенты часто с трудом воспринимают экономическую лексику на иностранном языке, так как ещё практически не знакомы с экономическими терминами на родном языке. Изучение профессионально-ориентированного иноязычного материала характеризуется сложностью усвоения большого количества терминов и специальных понятий, относящихся к сферам профессиональной деятельности будущих специалистов. Усугубляет данную ситуацию также и отсутствие хороших учебников на иностранном языке по отдельным направлениям и профилям экономического вуза.

Особое значение в данной ситуации приобретают межпредметные связи. Именно эти связи позволяют сделать процесс обучения для студентов не только интересным, но и способствующим формированию у них необходимых профессиональных компетенций. Использование межпредметных связей в качестве основы обучения иностранному языку для профессионального

общения и для повышения мотивации иноязычной речевой деятельности в условиях экономического вуза при правильной организации работы с профессионально-ориентированным иноязычным материалом и своевременным контролем всех действий студентов дают, как правило, хорошие результаты. Работа на занятиях по английскому языку с такими профессионально-ориентированными темами, как: Money und The Banking System (Деньги и банковская система), The Financial Objectives of The Business (Финансовые цели предпринимательства), Wholesaling (Оптовая торговля), Retailing (Розничная торговля), Marketing (Маркетинг), Advertising (Реклама), Management (Менеджмент), The Law of Demand (Закон спроса), The Law of Supply (Закон предложения), Stock Exchange (Фондовая биржа), Import – Export (Импорт – Экспорт) и многими другими помогает студентам закрепить их и лучше понять.

При отборе содержания обучения иностранному языку в условиях профессионально-ориентированного обучения следует учитывать основные профессиональные цели студентов. Материал должен быть интересным для студентов с профессиональной точки зрения и способствовать их подготовке к будущей профессиональной деятельности и дальнейшему профессиональному развитию. Хорошо подобранный профессионально-ориентированный иноязычный материал должен давать студентам современное представление об изучаемых областях, о профессиональных обязанностях специалистов и отражать современное состояние и направления развития экономики в России и в мире.

В процессе обучения иностранному языку большое внимание уделяется работе с текстами как источником необходимых лексических и терминологических единиц, а также новейшей информации по профилю профессиональной подготовки. Поскольку целью обучения иностранным языкам является формирование у будущего специалиста способности использовать изучаемый язык как инструмент реального общения в поликультурном общественном пространстве, то текстовый материал должен быть ценным в познавательном

отношении и отражающим особенности профессии. Эффективным способом развития навыков общения является организация обсуждений актуальных проблем, имеющих значение для профессионального и личностного становления студентов. На включение в курс обучения иностранному языку ориентированных на предстоящую профессиональную деятельность текстов, контрольных работ и другого языкового материала указывают многие лингвисты. Овладение специальной лексикой, семантико-функциональными, структурно-функциональными, морфолого-синтаксическими, функционально-стилистическими, текстуальными и другими особенностями профессионального языка является крайне важным [1, 9].

Для построения процесса овладения иностранным языком с учётом будущей профессиональной деятельности студентов необходимо, прежде всего, в достаточной степени эффективно организовать их речевую деятельность, т.е. стимулировать их речемыслительные процессы и сподвигнуть их к общению на профессионально-ориентированные темы. В этой связи следует подчеркнуть значимость ролевых игр, ориентированных на будущую профессию студентов и являющихся эффективным средством для развития у них устной речи и профессиональных навыков. Профессионально-ориентированное обучение должно быть направлено на устное общение, на овладение различными профессионально значимыми видами речевой деятельности, на умение пользоваться ими в конкретных ситуациях профессионального общения. Прогнозирование возможных ситуаций общения должно привести студентов к анализу имеющихся в их распоряжении языковых средств, а в отдельных случаях к необходимости заучивания речевых клише, формул этикета [1]. Это происходит через моделирование ситуаций реального профессионального общения, создания ситуаций, максимально приближенных к деятельности специалиста. В разыгрываемых ситуациях профессионального характера необходимо учитывать моделирование социального и предметного содержания будущей профессиональной деятельности, что поможет студентам лучше разобраться в требованиях к выбранной ими профессии, мысленно

построить образ специалиста, способного эффективно выполнять поставленные задачи.

Еще одним эффективным интерактивным инструментом формирования профессиональных умений и личностных качеств будущих специалистов является использование в процессе обучения проектных технологий. Из разнообразных видов проектов целесообразным является выполнение с использованием компьютерных технологий заданий-презентаций, имеющих профессиональную направленность и представляющих профессиональный интерес для студентов

Профессионально-ориентированный подход к обучению иностранным языкам не может обойтись без использования в образовательном процессе таких технических средств, как всемирная сеть Интернет и её ресурсов (электронная почта и электронные энциклопедии, веб-сайты, телекоммуникационные проекты, блоги, видеоконференции, форумы и др.). Современный преподаватель иностранного языка должен в полной мере владеть данными компьютерными технологиями и широко использовать их в учебном процессе.

Профессионально-ориентированное обучение иностранному языку должно обеспечить формирование иноязычной компетенции студентов, т.е. владение иностранным языком в пределах тем, предусмотренных рабочей программой, формирование речевых и языковых навыков оперирования профессиональной лексикой, что позволяет самостоятельно составлять устные и письменные высказывания, понимать иноязычную речь и, при необходимости и возможности, общаться с носителями языка. В процессе профессионально-ориентированного обучения иностранному языку у студентов формируется определенный комплекс знаний о языке, а также навыки и умения использования данных знаний в процессе коммуникации.

Для повышения эффективности профессионально-ориентированного обучения следует учитывать особенности организации процесса обучения в рамках профессиональной подготовки студентов, а также их индивидуально-психологические особенности. Профессионально-ориентированный подход в

обучении иностранным языкам предусматривает формирование у студентов способности иноязычного общения в конкретных профессиональных, деловых, научных сферах и ситуациях с учетом особенностей профессионального мышления, при организации мотивационно-побудительной и ориентировочно-исследовательской деятельности [6].

К числу наиболее эффективных методик преподавания профессионально-ориентированного иностранного языка относится также и метод кейс-стади. Сущность этого метода заключается в самостоятельной иноязычной деятельности студентов в искусственно созданной профессиональной среде, которая позволяет соединить воедино их теоретическую подготовку и практические умения, необходимые для творческой деятельности в профессиональной сфере [7].

Метод кейс-стади даёт студентам отличную возможность творчески применять и отрабатывать пройденный иноязычный материал на базе своих профессиональных знаний и позволяет им быстрее адаптироваться к реальным и потенциально возможным ситуациям в их будущей профессиональной деятельности, способствует профессионализации студентов, их взрослению, формированию интереса и позитивной мотивации как к изучению иностранного языка, так и к учёбе вообще.

Являясь интерактивным методом обучения, метод кейс-стади завоевывает позитивное отношение со стороны студентов, поскольку он даёт им возможность проявить инициативу, самостоятельность в овладении практическими языковыми и профессиональными навыками.

Слабая языковая подготовка молодых специалистов оказывает отрицательное влияние на их профессиональную адаптацию, а, возможно, в дальнейшем и на их профессиональное развитие. Плохое владение иностранным языком и уж тем более незнание его является препятствием при устройстве на работу, так как в крупных компаниях, банках, предприятиях владение одним или несколькими иностранными языками является необходимым требованием к соискателю. Поэтому очевидна необходимость специальной подго-

товки студентов к профессионально-ориентированному общению на иностранном языке, предполагающему формирование иноязычных коммуникативных умений с целью решения профессиональных задач. Для проведения эффективных действий на внешнем рынке, определения профессиональных задач, принятия правильных решений, создания конкурентоспособной продукции на внешнем рынке и так далее необходимо, чтобы специалисты владели не только всеми тонкостями своей профессии, но и иностранными языками.

Таким образом, изучение иностранного языка на основе профессионально-ориентированного подхода, хорошо продуманное и организованное комплексное применение активных методов и интерактивных технологий обучения, отбор имеющего профессиональную значимость материала будут способствовать формированию компетентных и востребованных специалистов со знанием иностранного языка, способных самостоятельно переносить ранее приобретённые знания в новую ситуацию, находить варианты решения поставленной проблемы, применять ранее усвоенные способы деятельности для ее решения, учиться налаживать контакты с партнерами в рамках профессиональной коммуникации на разных языках.

Литература:

1. Володина, И.В. Профессионально-ориентированное обучение иностранному языку инновационных менеджеров в техническом вузе /И.В. Володина //Молодой ученый. – 2012. – № 8. – С. 315-318.
2. Дмитренко Т.А. Профессионально-ориентированные технологии обучения иностранным языкам. Монография. – М.: Прометей, МПГУ, 2009.
3. Зыбина, Н.Е. О способах организации профессионально-ориентированного обучения иностранному языку будущих специалистов сферы туризма и сервиса /Н.Е. Зыбина //Молодой ученый. – 2012. – № 5. – С. 420-423.
4. Ионова А.М. Методика обучения профессионально ориентированному устному общению студентов бакалавриата на основе лингвокультурологического подхода (направление подготовки 031900 «Международные отношения»). Автореф. дис... канд.пед.н.: 13.00.02 – теория и методика обучения и воспитания (иностраный язык). – М., 2012.

5. Методическое письмо. О преподавании иностранного языка в условиях введения федерального компонента государственного стандарта общего образования. – 15 с.
6. Образцов П.И., Иванова О.Ю. Профессионально-ориентированное обучение иностранному языку на неязыковых факультетах вузов: Учебное пособие /под. ред. П.И. Образцова. – Орел: ОГУ, 2005. – 114 с.
7. Покушалова, Л.В. Метод case-study как современная технология профессионально-ориентированного обучения студентов /Л.В. Покушалова //Молодой ученый. – 2011. – № 5. Т. 2. – С. 155-157.
8. Соколов, С.В. Проблемы развития профессионально-ориентированного иноязычного образования в технических вузах /С.В. Соколов //Проблемы и перспективы развития образования: материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Пермь, апрель 2011 г.). Т. II. – Пермь: Меркурий, 2011. – С. 136-139.
9. Фролова Н.А. Междисциплинарные связи и мотивация образовательного процесса на занятиях по иностранному языку /Н.А. Фролова, И.В. Алещанова //Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2006. – № 8. – С. 86-87.

КОМПЕТЕНТНОСТНО-ДЕЯТЕЛЬНОСТНЫЙ ПОДХОД В ОБУЧЕНИИ АНГЛИЙСКОМУ ЯЗЫКУ В ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ ВУЗЕ

*Москалёва Д.Р., старший преподаватель
Казанский институт (филиал) РГТЭУ*

Развитие информационной среды, открытость России для международного сотрудничества требуют от современного конкурентоспособного специалиста не только знаний в профессиональной сфере, но и владения иностранными языками. Создание единого образовательного пространства в Европе и реформирование высшего профессионального образования в России поставило перед ВУЗами вопрос об организации учебного процесса на основе компетентностного подхода и кредитно-модульного принципа построения

образовательных программ. Современное российское образование осуществляет серьезные шаги для переориентации системы образования со «знаниевого» на компетентностный подход, что является необходимым условием модернизации образования в России и приведения его в соответствие с международными стандартами [6]. Данные вопросы являются актуальными и на фоне вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО).

В ВТО входят 159 членов, в том числе: 155 международно-признанных государства-члена ООН, частично признанный Тайвань, 2 зависимые территории (Гонконг и Макао) и Европейский союз. В условиях вступления России в ВТО наряду с ведущими странами Европы и всего мира овладение английским языком, как языком международного общения, является особенно важным.

В создавшихся условиях совершенствование содержания обучения и мониторинг качества обучения в целом и английского языка в частности выходят на первый план. В современных документах по модернизации высшего профессионального образования сформулированы следующие положения:

1. владение иностранным языком является неотъемлемой частью профессиональной подготовки всех специалистов в вузе;
2. курс иностранного языка является многоуровневым и разрабатывается в контексте непрерывного образования;
3. изучение иностранного языка строится на междисциплинарной интегративной основе;
4. обучение иностранному языку направлено на комплексное развитие коммуникативной, когнитивной, информационной, социокультурной, профессиональной и общекультурной компетенций студентов [5].

Основной целью курса «Иностранный язык» в торгово-экономическом вузе является «повышение исходного уровня владения иностранным языком, достигнутого на предыдущей ступени образования, и овладение студентами необходимым и достаточным уровнем коммуникативной компетенции для

решения социально-коммуникативных задач в различных областях бытовой, культурной, профессиональной и научной деятельности при общении с зарубежными партнерами, а также для дальнейшего самообразования» [5].

В соответствии с принципами Болонского процесса Федеральные государственные образовательные стандарты третьего поколения ориентированы преимущественно не на сообщение студентам комплекса теоретических знаний, а на выработку у них компетенций – динамического набора знаний, умений, навыков и личностных качеств, которые позволят выпускнику стать конкурентоспособным на рынке труда и успешно реализовываться в профессиональной сфере.

Описывая результат подготовки специалиста с высшим образованием при компетентностном подходе, Ю.Г. Татур приходит к выводу о том, что «компетентность специалиста с высшим образованием – это проявленные им на практике стремление и способность (готовность) реализовать свой потенциал (знания, умения, опыт, личностные качества и др.) для успешной творческой (продуктивной) деятельности в профессиональной и социальной сфере, осознавая ее социальную значимость и личную ответственность за результаты этой деятельности, необходимость ее постоянного совершенствования» [8, с. 9].

Н.А. Гришахова подчеркивает такие сущностные характеристики компетенции, как «эффективное использование способностей, позволяющее плодотворно осуществлять профессиональную деятельность согласно требованиям рабочего места; овладение знаниями, умениями и способностями, необходимыми для работы по специальности при одновременной автономности и гибкости в части решения профессиональных проблем; развитое сотрудничество с коллегами и профессиональной межличностной средой; интегрированное сочетание знаний, способностей и установок, оптимальных для выполнения трудовой деятельности в современной производственной среде; способность делать что-либо хорошо, эффективно в широком формате контекстов с высокой степенью саморегулирования, саморефлексии, самооцен-

ки; быстрой, гибкой и адаптивной реакцией на динамику обстоятельств и среды» [3, с. 4].

В Федеральных государственных стандартах высшего профессионального образования заявлены следующие общекультурные компетенции по дисциплине «Иностранный язык» по направлениям подготовки, реализуемым в Казанском институте (филиале) Российского государственного торгово-экономического университета:

- 080100.62 «Экономика» – владение одним из иностранных языков на уровне не ниже разговорного (ОК-14);
- 100700.62 «Торговое дело» – владение одним из иностранных языков на уровне не ниже разговорного (ОК-9);
- 080200.62 «Менеджмент» – владение одним из иностранных языков на уровне, обеспечивающем эффективную профессиональную деятельность (ОК-14);
- 230700.62 «Прикладная информатика» – способность пользоваться русским языком и одним из иностранных языков на уровне, необходимом для выполнения профессиональных задач (ОК-9).

Курс обучения английскому языку в Казанском институте (филиале) РГТЭУ носит коммуникативно-ориентированный и профессионально-направленный характер и ведет к формированию коммуникативной профессиональной компетенции.

В отечественную лингводидактику термин «коммуникативная компетенция» был введен М.Н. Вятютневым. Он понимает коммуникативную компетенцию «как выбор и реализацию программ речевого поведения в зависимости от способности человека ориентироваться в той или иной обстановке общения; умение классифицировать ситуации в зависимости от темы, задач, коммуникативных установок, возникающих у учеников до беседы, а также во время беседы в процессе взаимной адаптации» [2, с. 38].

Коммуникативная компетенция означает способность осуществлять речевую деятельность средствами изучаемого языка, правильно использовать

систему языковых и речевых норм и выбирать коммуникативное поведение в соответствии с целями и ситуацией общения в рамках той или иной сферы деятельности. В ее основе лежит комплекс знаний, умений и навыков, позволяющих участвовать в речевом общении в его продуктивных и рецептивных видах, который включает следующие компоненты:

- лингвистический (лексика, грамматика, фонетика, орфография);
- дискурсивный (построение устных и письменных текстов);
- прагматический (успешное достижение коммуникативной цели);
- стратегический (преодоление трудностей коммуникации);
- социокультурный (соответствие социокультурным нормам) [7, с. 686].

Компетентностный подход к обучению имеет своей целью учет не только знаний, умений и навыков, полученных студентами, но и личных качеств, социальной адаптации обучаемых [1]. Поскольку важной особенностью компетенций является способность студентов применить усвоенные знания и умения на практике в конкретной ситуации, формирование компетенций возможно только в деятельности.

Основы компетентностно-деятельностного подхода были заложены в психологии работами Л.С. Выготского, А.Н. Леонтьева, С.Л. Рубинштейна, Б.Г. Ананьева, И. А. Зимней, которые рассматривали личность как субъект деятельности. Компетентностно-деятельностный подход к обучению английскому языку предполагает замену системы формирования знаний, умений и навыков комплексом компетенций, которые будут формироваться у студентов на основе обновленного содержания и в процессе их деятельности, что предполагает активную позицию обучаемого в процессе усвоения знаний.

В компетенциях студентов можно выделить базовый и продвинутый (творческий) уровни. На базовом уровне предполагается овладение английским языком как средством общения (усвоение лексического минимума, грамматических, фонетических и орфографических норм). На творческом уровне владение английским языком предполагает продуктивную деятельность и позволяет решать практические задачи, например, найти необходи-

мую информацию на изучаемом языке по профессиональной тематике и выступить с сообщением.

Формированию иноязычной коммуникативной компетенции студентов в Казанском институте (филиале) РГТЭУ способствует применение таких технологий, как технология с использованием компьютерных программ; технология обучения в имитационно-деятельностной игровой форме; тестирование знаний студентов; технология обучения устной речи на основе видео- и аудиозаписей; интернет-технологии; технология формирования навыков перевода экономических текстов.

Мы согласны с утверждением Ивановой С.Г. о том, что сложность оценивания сформированности коммуникативной компетентности связана с трудностями в оценке коммуникативного поведения и самостоятельных продуктов коммуникативной деятельности студентов в деловом общении на иностранном языке в виде количественных измерений. «Главное состоит не в количестве материала, который студент запомнил на языке или о языке, а в качестве коммуникативных языковых продуктов (дискурсов). Качество речемыслительных процессов особенно важно при оценке продуктивных видов коммуникативной деятельности, где «объем знаний» оказывается менее важным, количественная оценка крайне затрудненной и где главное внимание обращается на качество владения языковыми средствами как орудиями мысли в процессе достижения поставленной продуктивной коммуникативной цели» [4, с. 655].

Методами формирования и оценки компетенций студентов могут быть:

- **кейс-метод** (автор Роберт Мери) – учебный материал подается в виде проблем (кейсов), предназначенных для решения студентами и включают оценку работы по этапам;
- **деловые и ролевые игры** – моделирование различных ситуаций квази-делового общения, осуществляемого по заданным правилам группой студентов. Участники деловой игры пытаются решить ре-

альные и воображаемые задачи совместной деятельности при помощи английского языка;

- **метод проектов** – самостоятельная деятельность студентов (индивидуальная, парная, групповая), выполняемая в течение определенного отрезка времени и направленная на получение прагматического результата;
- **портфолио** – «портфель личностных достижений», который состоит из всего накопленного материала, свидетельствующего об использовании иностранного языка в студенческих проектах, во внеаудиторной самостоятельной деятельности (эссе, статьи, рецензии, проекты и прочее).

Таким образом, приобретение студентами иноязычной компетенции заключается в овладении иностранным языком на таком уровне, который позволит использовать его для удовлетворения профессиональных потребностей, реализации деловых контактов и дальнейшего профессионального самообразования и самосовершенствования. Формирование иноязычной компетенции должно быть основано на компетентностно-деятельностном подходе. Обучение английскому языку в соответствии с основными положениями компетентностно-деятельностного подхода является активным обучением, характеризующимся высокой степенью самостоятельности студентов. Высокое качество изучения английского языка способствует конкурентоспособности и профессиональной мобильности в сфере профессиональной деятельности и общения будущего специалиста.

Литература:

1. Васильева В.Н. К вопросу о компетентностном подходе в обучении иностранным языкам. – URL: shelly.ksu.ru/e-ksu/docs/.../Васильева_20статья_202012.doc (дата обращения 2.03.2013)
2. Вятютнев, М.Н. Традиции и новации в современной методике преподавания русского языка /М.Н. Вятютнев //Научные традиции и новые направления в преподавании рус-

ского языка и литературы: Докл. сов. делегации на VI Конгр. МАПРЯЛ. – М. : Рус. яз., 1986. – 90 с.

3. Гришахова, Н.А. Компетентностный подход в обучении взрослых //Материалы к 3-му заседанию методологического семинара, 28 сент. 2004 г. /Исследоват. центр проблем качества подготовки специалистов. – М., 2004. – С. 16.
4. Иванова С.Г. Компетентностный подход в обучении иностранному языку. – URL: http://conference.osu.ru/assets/files/conf_info/conf7/S7.pdf (дата обращения 2.03.2013)
5. «Иностранный язык» для неязыковых вузов и факультетов. Примерная программа. /под. ред. С.Г. Тер-Минасовой. – М., 2009.
6. Компетентностно-деятельностный подход в системе современного образования: Рекомендации международной научно-практической конф. – Горно-Алтайск, 18-23 августа 2010 г. – Горно-Алтайск: РМНКО, 2010. – 35 с.
7. Латаева С.С. Понятие «коммуникативная компетенция» – URL: http://conference.osu.ru/assets/files/conf_info/conf7/S7.pdf (дата обращения 2.03.2013)
8. Татур, Ю.Г. Компетентностный подход в описании результатов и проектировании стандартов высшего профессионального образования: Материалы ко 2-му заседанию методол. семинара: авторская версия. – М.: Исследоват. центр проблем качества подготовки специалистов, 2004. – 16 с.

ОБУЧЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОМУ ПЕРЕВОДУ НА ЗАНЯТИЯХ ПО ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ВУЗЕ В УСЛОВИЯХ WTO

*Низамиева М.А., старший преподаватель
Казанский институт (филиал) РГТЭУ*

В настоящее время происходят процессы глобализации и международного сотрудничества. Развитие страны в условиях расширения международных контактов, в том числе в сфере экономики, невозможно без специалистов, владеющих навыками перевода.

В связи с этим возникает необходимость обучения студентов вузов профессионально-ориентированному переводу для осуществления ими эффективной профессиональной деятельности, успешных деловых контактов с деловыми зарубежными партнерами, работы с деловой документацией на иностранном языке.

Обучение профессионально-ориентированному переводу в экономическом вузе должно способствовать совершенствованию навыков владения иностранным языком, увеличению активного словарного запаса на профессионально-ориентированной лексики; формированию навыков просмотрового и поискового чтения; обучению перевода с листа; освоению последовательного перевода на слух.

Обучение профессионально-ориентированному переводу в экономическом вузе должно проводиться с учетом следующих требований и целей:

- студенты должны иметь общее представление о последовательности и содержании работы с текстами в процессе перевода;
- студенты должны уметь проводить переводческий анализ текста на всех этапах перевода (предпереводческий анализ, вариативный аналитический поиск, анализ результатов перевода);
- студенты должны быть ознакомлены с основными переводческими трансформациями;
- студенты должны иметь использовать широкий диапазон языковых средств русского языка в процессе устного и письменного перевода.

Рассмотрим несколько методик, предлагаемых различными педагогами для обучения студентов профессионально-ориентированному переводу.

Одной из наиболее эффективных методик обучения студентов профессионально-ориентированному переводу является применение интегративно-модульного метода.

Модульность обучения – один из основополагающих принципов современной организации учебного процесса. Модуль – это часть образова-

тельной программа по дисциплине, организационно-методическая структурная единица в рамках учебной дисциплины. В каждом модуле содержание обучения представляется в информационных блоках, содержащих профессионально-ориентированные тексты и лексику. Лексический материал сочетается с теоретическим и практическим грамматическим материалом.

Особенностью модульного подхода к планированию образовательного процесса в экономическом вузе является интегрирование тем и разделов изучаемого языка, рейтинговая система оценки знаний, предполагающая балльную оценку успеваемости обучающихся по результатам изучения пройденного модуля, индивидуальный подход к отдельному студенту.

В предлагаемом модульно-интегративном подходе к обучению иностранным языкам в экономическом вузе каждый модуль содержит задачу по профессионально-ориентированному переводу.

Следующей эффективной методикой обучения профессионально-ориентированному переводу является интегративная модель обучения. В интегративной модели обучения переводу в соответствии с деятельностным подходом переводческая компетентность формируется в процессе выполнения профессиональных задач. В основе данного подхода при подготовке студентов экономических факультетов лежит последовательность действий студента как члена определенной профессиональной группы, осуществляющего свою деятельность в определенной коммуникативной профессионально-ориентированной ситуации. Такой подход включает в себя основные этапы обучения, соответствующие этапам деятельности:

- профессионально-ориентирующий этап (получение профессионально-ориентированного текста, подготовка к переводу);
- аналитический этап (понимание, интерпретация текста на иностранном языке, определение стратегии перевода);
- синтезирующий этап (поиск соответствий и передача информации, содержащейся в переведенном тексте);

- корректирующий этап (коррекция и проверка переведенного текста).

Понимание и перевод профессионально ориентированного текста невозможен без наличия какого-либо исходного знания, на основании которого и осуществляется перевод, т.е. понимание требует знания предпосылочной базы – профессионально-ориентированной лексики. Такое понимание профессионально ориентированного текста может быть получено на занятиях по иностранному языку, это предполагает общий объем экспертных знаний студента, которые обеспечат адекватное понимание содержания текста.

В работе студентов над переводом профессионально ориентированных текстов такой базой будет служить профессионально-ориентированная лексика, подобранная в соответствии с учебной программой и его профессиональной компетентностью. К предпосылочной базе студента следует также отнести экстралингвистические знания, знание социокультурного, исторического, ситуативного контекста высказывания, знание характеристик автора иноязычного текста и получателя текста перевода, специфики логико-смысловой организации текста по специальности.

Чтобы учесть множество факторов, влияющих на понимание студентом профессионально ориентированного текста, следует принимать во внимание характеристики понимания текста, которые исследователи выделяют с позиций герменевтики и социологии. Герменевтический подход к пониманию высказывания предполагает полное и глубокое проникновение в текст, что связано с привлечением объективного исторического материала (фактического и научного), информации о личности автора оригинала как носителя культуры определенной эпохи, а также с логическим анализом и теоретическим осмыслением текста. Осмысление текста и понимание имеют место только в контексте всей деятельности и обусловлены целями, которые преследует человек. Результатом процесса понимания является постижение смысла. Таким образом, смысл и осмысление приобретают социокультурный статус.

Подводя итоги, можно сказать, что единый процесс взаимодействия восприятия, понимания и интерпретации составляет основу понимания студентом иноязычного текста. Данный процесс обусловлен спецификой профессионально ориентированных текстов, и требует дискурсивного анализа. В результате понимания, на основе такого анализа у переводчика формируется понимание объективного смысла, содержания текста. Понимание иноязычного текста выступает предпосылкой исполнения профессиональной деятельности в профессионально-ориентированной ситуации.

Литература:

1. Алимов В.В. Теория перевода. Перевод в сфере профессиональной коммуникации. – М.: Либроком, 2009. – 160 с.
2. Гавриленко Н.Н. Понять, чтобы перевести: перевод в сфере профессиональной коммуникации. Кн. 2. – М.: Научно-техническое общество имени академика С.И. Вавилова, 2010. – 206 с.
3. Гавриленко Н.Н. Интегративно-модульный подход в обучении профессионально-ориентированному переводу. – «Иностранные языки в современном мире» Сборник материалов VI Международной научно-практической конференции /науч. ред. Г.А. Багаутдинова. – Казань: Центр инновационных технологий, 2011. – С. 578-587.
4. Пестова М.С. Перевод коммерческой документации. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2012. – 240 с.
5. Семенова М.Ю. Основы перевода текста. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2009. – 352 с.

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОБЛЕМЫ ДЕЛОВОГО ИНОЯЗЫЧНОГО ОБЩЕНИЯ МЕНЕДЖЕРОВ

Сизачева Н.А., к.п.н., доцент,

Садыкова Э.Р., к.филолог.н., доцент

Университет управления «ТИСБИ», (г. Казань)

Всеобщая компьютеризация, возрастающий объем иноязычной профессионально-значимой информации, использование глобальных банков данных и новейших технологий, использование системы INTERNET, появление возможности работать за рубежом сделало овладение деловым иноязычным общением жизненной необходимостью для специалиста-менеджера высокой квалификации.

В своем исследовании М.В. Дементьева отмечает важную роль иноязычного делового общения в профессиональном становлении менеджеров и подчеркивает, что специфика иноязычного делового общения специалистов сферы управления состоит в том, что для его эффективного осуществления необходимо системное использование знаний по иностранному языку, психологии общения, теории коммуникации по специальным предметам. Поэтому обучение будущих менеджеров иноязычному деловому общению должно, с одной стороны, опираться на фундаментальные знания по каждому из этих предметов и, с другой стороны, создать условия для их применения в ситуациях иноязычного делового общения [3, с. 67].

По мнению одного из ведущих специалистов в области преподавания иностранных языков Е.И. Пассова, «знание иностранного языка на наших глазах из сугубо личной потребности вырастает до поистине государственных масштабов, становится национальным капиталом. Можно без преувеличения сказать, что иноязычная грамотность – экономическая категория. Мы начинаем осознавать, что нужды производства и иноязычная грамотность не-

отделимы. Иностранный язык, интегрируясь с техническими науками и материальным производством, перерастает в непосредственную производственную силу». Таким образом, владение иноязычным деловым общением становится неотъемлемым качеством высокопрофессионального специалиста-менеджера и важной составляющей его профессиональной деятельности.

В связи с этим становится очевидным, что менеджер не может выступать в качестве руководителя, формирующего отношения внутри и вне организации, мотивирующего членов организации на достижение целей, координирующего их усилия и, наконец, выступающего в качестве представителя организации без высокого уровня владения коммуникативными умениями и навыками. Кроме того, в эпоху открытого для иностранных экономических контактов общества особенно актуализируется необходимость владения высоким уровнем иноязычного делового общения. Нельзя не согласиться с мнением М.Х. Мескона, что полноценному менеджеру, в какой бы стране он ни находился, нужно знать деловой английский язык [7, с. 6]. Дополняя мысль М.Х. Мескона, Дж.К. Лафта акцентирует внимание на то, что при коммуникации ее участники должны быть в состоянии воспринимать сообщение, а также обладать определенной степенью взаимного понимания [5, с. 301]. Таким образом, языковой барьер может стать значительным препятствием в эффективной коммуникации между менеджером и его партнерами.

К настоящему времени однозначный подход к определению иноязычного делового общения не выработан. Заслуживающим внимание является определение, данное Т.Б. Назаровой. Одним из предлагаемых ею путей является более внимательное рассмотрение возможностей использования английского языка в реальных деловых ситуациях: для деловой беседы, для телефонных переговоров, для написания писем и составления факсов, контрактов, проведения деловых встреч и переговоров. Т.Б. Назарова представляет английский язык делового общения «как объемное взаимообусловленное единство разных регистров, где регистр – это функциональное использование

языка: socializing (техника ведения беседы), telephoning (общение по телефону в деловых целях), business correspondence (деловая переписка), business documents and contracts (деловая документация и контракты), business meetings (деловая встреча), presentations (презентация), negotiating (техника ведения переговоров), the English of the media (язык средств массовой информации)» [9, с. 5].

Л.В. Макара рассматривает иноязычное деловое общение как процесс установления, поддержания и развития целенаправленного, прямого или опосредованного контакта между разноязычными представителями одной и той же предметной области [6, с. 59]. Но, к сожалению, она в своем определении не раскрывает целей общения и содержания процесса, что делает его (определение), по нашему мнению, недостаточно полным.

Наибольший интерес, на наш взгляд, представляет исследование проблемы иноязычного делового общения Г.С. Кочминой. Она определяет это явление «как вид регламентированного общения в иноязычных ситуациях установления и развития контактов, содержанием которых является социально-значимая совместная деятельность, направленная на продвижение в разрешении проблем путем сопоставления предметных позиций, содействующая развитию отношений и личностному становлению». По ее мнению, иноязычное деловое общение основывается не только на знании иностранного языка (то есть оно не ограничивается знанием лексики, грамматики, фонетики соответствующего вида), но и означает владение иноязычной культурой в деловом общении, модусом поведения в тех или иных ситуациях деловой коммуникации [4, с. 50]. Г.С. Кочмина считает иноязычное деловое общение аспектом иноязычной культуры, представляющим собой различные виды речевой деятельности в процессе установления и развития контактов в иноязычных ситуациях общения. Нельзя не согласиться с исследователем в том, что в процессе иноязычного делового общения следует учитывать не только информацию, которую необходимо донести до партнера, но и культурные ценности в контексте межкультурной коммуникации, присущие носителям изу-

чаемого языка. В процессе иноязычного делового общения необходимо встать в позицию коммуникантов, для которых это родная деловая культура, то есть реконструировать их традиции, нормы поведения в конкретной ситуации. Иноязычное деловое общение представляет собой постижение культуры делового общения стран изучаемого языка сквозь призму предмета «иностранный язык», формирование ментальных качеств личности с ее мировосприятием и поведением, отличающих один этнос от другого. Иноязычное деловое общение осуществляется в письменной и устной формах, каждая из которых имеет свою специфику. Устная речь характеризуется интонационным оформлением, важным значением паралингвистических средств в общении и их своеобразием в каждой культуре, непосредственным контактом с собеседником, специфическим набором речевых средств, линейностью во времени. Письменная речь имеет следующие характерные особенности: специфический набор речевых средств, достаточную структурную сложность, большую сознательность в оформлении, полноту и развернутость при отсутствии непосредственного контакта с партнером, своеобразный способ членения высказывания [4, с. 42].

Различные аспекты иноязычного делового общения рассматривают в своих работах такие ученые, как: О.Г. Поляков (теория и практика профильно-ориентированного обучения английскому языку); О.Н. Хаустов (профессиональное обучение деловому английскому языку); Т.А. Горева (формирование умений коммуникативно-речевого взаимодействия); Л.М. Ковтунович (формирование готовности к деловому межнациональному общению); Г.С. Кочмина (педагогические условия организации иноязычного делового общения); О.В. Пенькова (формирование умений делового общения); Л.В. Макар (профильно-ориентированное общение на английском языке); М.В. Дементьева (педагогические условия формирования готовности к деловому иноязычному общению) и другие.

Анализ исследовательских работ, посвященных проблеме подготовки студентов к иноязычному деловому общению, показал, что большинство

ученых ставит перед собой задачу разработки содержания курса (или даже элементов содержания курса) и апробацию тех или иных методов обучения иностранному языку (О.В. Пенькова, Г.С. Кочмина, Г.Г. Харисова, Л.В. Макар и другие) или задачи исследования процессов, способствующих формированию готовности к деловому общению и коммуникативных умений (Л.М. Ковтунович, М.В. Дементьева, Ж.В. Перепелкина, Г.А. Сидоренко, Т.А. Горева). В то же время остается недостаточно изученной область теоретического обоснования, моделирования и практического применения организационно-педагогических условий использования эффективных педагогических технологий обучения будущих менеджеров иноязычному деловому общению в неязыковом вузе на материале английского языка. Это актуализировало необходимость поиска и обоснования целесообразности использования такой педагогической технологии, которая способствовала бы качественной профессиональной подготовке будущих специалистов.

Литература:

1. Бороздина, Г. В. Психология делового общения: учебник /Г.В. Бороздина. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 295 с.
2. Виханский, О.С. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс /О.С. Виханский, А.И. Наумов. – 2-е изд. – М.: Гардарики, 2006. – 416 с.
3. Дементьева, М.В. Педагогические условия формирования готовности к деловому иноязычному общению у студентов неязыковых факультетов вузов: дис. ... канд. пед. наук /М.В. Дементьева. – Челябинск, 2001. – 147 с.
4. Кочмина, Г.С. Педагогические условия организации иноязычного делового общения студентов в учебном процессе: дис. ... канд. пед. наук /Г.С. Кочмина. – Оренбург, 2002. – 167 с.
5. Лафта, Дж.К. Менеджмент: учеб. пособие /Дж. К. Лафта. – М.: ТК Велби, 2004. – 592 с.
6. Макар, Л.В. Обучение профессионально-ориентированному общению на английском языке студентов неязыкового вуза: дис. ... канд. пед. наук /Л.В. Макар. – СПб., 2000. – 251 с.
7. Мескон, М.Х. Основы менеджмента: пер. с англ. /М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; /Пер. с англ. – М.: Дело, 1995. – 704 с.
8. Мильнер, Б.З. Теория организаций /Б.З. Мильнер. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 468 с.

9. Назарова, Т.Б. Английский язык делового общения: курс лекций и практикум: учеб. пособие /Т.Б. Назарова. – М.: ООО «Издательство Астрель», 2004. – 272 с.
10. Поваляева, М.А. Психология и этика делового общения /М.А. Поваляева. – Ростов-н/Д: Феникс, 2004. – 352 с.
11. Руденский, Е.В. Основы психотехнологии общения менеджера: учеб. пособие /Е.В. Руденский. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 180 с.

**Секция 5 ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ
В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И РЕСПУБЛИКЕ
ТАТАРСТАН В УСЛОВИЯХ ВТО**

**ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА УСЛУГ ОБЩЕСТВЕННОГО ТРАНСПОРТА
(на примере г. Москвы)**

Аверков А.В., к.э.н.

Государственное казенное учреждение «Организатор перевозок»

Возрастающая роль транспортных услуг характеризует современный этап развития российского общества, влияет на состояние экономической, политической, оборонной и других составляющих безопасности Российской Федерации. Развитие транспортной системы способствует эффективному развитию отраслей экономики.

К транспортным услугам относят те виды труда, которые непосредственно не связаны с изменением и преобразованием веществ природы, но производят особую потребительную стоимость, которая выражается в общественно полезной деятельности самого труда в различных отраслях общественного хозяйства. К услугам относят и те виды труда, которые не овеществляются в предметно осязаемом, обособленном продукте труда, к таковым относят транспорт.

Транспортные услуги, как и услуги другого рода, не могут накапливаться, их качество определяется качеством самого процесса труда, услуги представляют собой конкретную потребительную стоимость только в определенное время и в конкретном месте или направлении, что существенно ограничивает возможность их замен на рынке услуг.

Услуги транспорта относятся к услугам, завершающим и/или предваряющим процесс материального производства, определяются как подвид деятельности транспорта, направленный на удовлетворение потребностей людей и характеризующийся наличием необходимого технологического, экономического, информационного, правового и ресурсного обеспечения. Таким образом, под транспортной услугой подразумевается любая операция, связанная с подготовкой и осуществлением перевозочного процесса.

Среди основных требований, предъявляемых к транспортным услугам, можно назвать следующие: минимальный срок и надежность доставки грузов и пассажиров, периодичность, своевременность, безопасность, сохранность груза, комфортность при потреблении услуги, гибкость обслуживания, соразмерная (цена-качество) стоимость, наличие дополнительных опций.

Вопросы повышения уровня транспортного обслуживания клиентов в настоящее время приобретают все большее значение. Под качеством транспортного обслуживания принято понимать совокупность свойств и характеристик услуги, которые придают ей способность удовлетворять потребности клиентов. Одним из важнейших параметров качества транспортных услуг является своевременность доставки грузов и пассажиров.

Специфические задачи стоят и перед системой организации перевозок пассажиров. Особенно остро проблемы транспортных потоков проявляются в крупных мегаполисах, где транспортная система обеспечивает жизнедеятельность хозяйствующих субъектов, поддерживает на высоком уровне качество жизни горожан, их социальную и трудовую мобильность. Неконтролируемый рост личного автотранспорта, плохое состояние дорожного полотна, неразвитость транспортной инфраструктуры порождают ухудшение пропускной способности дорог, рост дорожно-транспортных происшествий, становятся угрозой самому существованию городов.

За рубежом раньше столкнулись с проблемами транспортного обслуживания в связи с более высоким уровнем жизни.

В странах с развитой рыночной экономикой давно произошло увеличение объемов перевозок грузов и пассажиров, возросли средние расстояния доставки, повысилась ответственности за качество и сроки перевозки.

Современные мегаполисы, такие как Нью-Йорк и Сингапур, имеющие ячеистую структуру кварталов (квадрата или решетки), предлагают больше вариантов выбора водителям в часы «пик», чем Москва. Столица проектировалась и строилась без учета роста города и числа автомобилей, радиально-кольцевая планировка не дает возможности выбора объезда пробок, поэтому существующая сеть дорог не может обслужить постоянно увеличивающиеся транспортные потоки. В настоящее время все виды московского транспорта перегружены в среднем на 30%, в часы пик по некоторым направлениям – на 40% и более.

Транспортную систему города Москвы необходимо модернизировать комплексно, рассчитывать только на расширение дорожной сети, строительство транспортных развязок не представляется возможным.

Опыт крупных городов мира показывает, что система общественного транспорта – один из возможных вариантов борьбы с пробками, общественный транспорт может стать серьезной альтернативой личному транспорту в случае его эффективной работы и повышенной комфортности.

От состояния транспортного комплекса, его бесперебойной работы зависит функционирование рыночной экономики, мобильность рабочей силы, качество жизни населения. Развитая транспортная система является одной из основ обороноспособности страны, важнейшим фактором национальной безопасности.

Вопросы транспортной системы постоянно находятся в центре внимания органов власти федерального и регионального уровней. Совершенствование механизма управления транспортным комплексом, адекватного вызовам времени, является сферой интересов, как научной общественности, так и работников-практиков.

Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года предусматривает «формирование конкурентоспособной транспортной инфраструктуры», «реализацию масштабных проектов по развитию транспортной сети», «внедрение новых транспортных (перевозочных) и транспортно-логистических технологий, обеспечивающих повышение качества и доступности транспортных услуг» [1].

Среди приоритетных направлений выделяют: увеличение пропускной способности транспортной сети, реализацию высокотехнологичных проектов по развитию транспортных магистралей и транспортных узлов, в том числе комплексное развитие Московского транспортного узла. Предполагаемое увеличение инвестиций в развитие транспортного комплекса составит в 2020 году 4-4,5% от валового внутреннего продукта.

Позиция столичного руководства изложена в Государственной программе города Москвы «Развитие транспортной системы на 2012-2016 гг.» (далее – Программа), целью которой является «обеспечение комфортных условий жизнедеятельности населения города Москвы путем развития устойчиво функционирующей, экономически эффективной, привлекательной и доступной для всех слоев населения системы городского пассажирского транспорта города Москвы в сочетании с развитием водного и железнодорожного транспорта». Одной из основной задач Программы названа реализация принципов доминирования общественного транспорта. До 2016 г. намечено увеличить объем перевозок общественным транспортом на 40% за счет повышения скорости передвижения и уменьшения времени на пересадку пассажиров в крупных транспортно-пересадочных узлах.

Для реализации крупных транспортных проектов при Департаменте транспорта и развития дорожно-транспортной инфраструктуры города Москвы в 2011 году создано Государственное казенное учреждение города Москвы «Организатор перевозок» (далее – ГКУ «Организатор перевозок»), целью

деятельности которого является организация пассажирских перевозок наземным пассажирским транспортом на территории города Москвы [2].

Основные направления деятельности ГКУ «Организатор перевозок»:

- реализация комплекса мероприятий (организационных, технических, технологических, проектных) по обеспечению контроля и управлению городским пассажирским транспортом;
- мониторинг и диспетчеризация процессов оказания услуг в сфере транспорта и развития дорожно-транспортной инфраструктуры в городе Москве;
- реализация программ и мероприятий по развитию городской системы организации пассажирских перевозок в городе Москве, направленных на повышение качества обслуживания населения различными видами транспорта.

Эффективность деятельности ГКУ «Организатор перевозок» постоянно возрастает, в настоящий момент учреждение находится в стадии интенсивного роста, добавляются новые направления деятельности, увеличивается штат работников. Так, в сферу деятельности учреждения с 2013 г. входит контроль правил пользования московским метрополитеном и московской монорельсовой транспортной системой.

По мнению автора, эту тенденцию нужно сохранять и в дальнейшем: коллектив учреждения, обладающий серьезным потенциалом, справится с задачами любой сложности в области модернизации системы общественного транспорта, повышения качества транспортных услуг.

Таким образом, для обеспечения доступности, увеличения объема и повышения конкурентоспособности транспортных услуг в соответствии с потребностями инновационного развития экономики страны необходим комплексный подход к решению транспортных проблем, а именно:

- совершенствование нормативной правовой базы;
- предложение новых видов транспортных услуг, повышение их качества;

- развитие конкурентного рынка транспортных услуг, создание условий для превышения уровня предложения над уровнем спроса;
- обеспечения публичности и информационной открытости рынка по ценам и качеству услуг.

Выполнение указанных мероприятий обеспечит потребителям возможность свободного выбора качественных транспортных услуг, что создаст условия для дальнейшего повышения эффективности работы и роста конкурентоспособности транспортных компаний и российской транспортной системы в целом.

Литература:

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года».
2. Распоряжение Правительства Москвы от 17 мая 2011 г. № 397-РП «О Государственном казенном учреждении города Москвы «Организатор перевозок».

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЭФФЕКТИВНЫХ РЫНКОВ ПРОСТРАНСТВА ВТО

Анкудинов А.Б., к.ф.-м.н., доцент,

Лебедев О.В., ассистент

Институт экономики и финансов Казанского федерального университета

Введение

Вхождение России в экономическое и правовое пространство Всемирной торговой организации, помимо естественного общего обострения конку-

ренции в ряде несырьевых секторов отечественной экономики, будет иметь следствием повышение требований к системе высшего профессионального образования как значимому фактору обеспечения конкурентоспособности в первую очередь высокотехнологичных производств. Неэффективная система высшего профессионального образования может стать препятствием в процессе адаптации отечественной экономики к высокоэффективным продуктовым рынкам экономического пространства ВТО. При этом речь должна идти не только и не столько о выпуске все новых и новых специалистов (теперь уже специально подготовленных для работы в условиях ВТО, как об этом без сомнения заявляют некоторые вузы), сколько об оптимизации уже существующей системы. Экстенсивный путь развития системы высшего профессионального образования исчерпал себя. На примере наиболее успешных в экономическом отношении стран мы попытаемся показать возможность достижения баланса между инвестициями в подготовку специалистов с высшим образованием и экономической отдачей от этих вложений. Более того, несмотря на существенную политизацию проблемы реформирования национальной образовательной системы, будет предложено обоснование применения финансовых индикаторов (измерителей) ее общественной и индивидуальной эффективности инвестиций в образование.

Высшее профессиональное образование как фактор обеспечения конкурентоспособности национальной экономики

Применение традиционного экономического подхода, предусматривающего использование различных методик сопоставления инвестиций с их экономическим (то есть допускающим стоимостную оценку) результатом в отношении образовательных услуг осложняется целым рядом факторов весьма разнородной природы: подготовкой в рамках системы высшего профессионального образования специалистов для общественной (некоммерческой) сферы, наличием всеобщей воинской повинности и др. Однако ряд авторитетных аналитических методик позволяет уменьшить искажающее влия-

ние подобных факторов. К тому же необходимо учитывать масштаб цифр, характеризующих результативность функционирования отечественной системы высшего образования. Достаточно лишь отметить, что по данным Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) [2] к 2009 году Россия оказалась в числе мировых лидеров по доле населения с высшим образованием (55% среди 25-34-летних). Стоимостные показатели также впечатляют: годовые затраты на обучение одного студента учреждения высшего профессионального образования в России, включая затраты на организацию научно-исследовательской деятельности, в 2009 году составляли \$7749 [2] (оценки ОЭСР базируются на использовании паритета покупательной способности). Хотя по рассчитанному показателю Россия в среднем в два раза уступает наиболее экономически развитым странам, однако опережает Эстонию и находится вровень с такими странами, как Польша. При этом, общие затраты на обучение в расчете на одного учащегося за период с 2005 г. по 2009 г. в России возросли на 60 процентных пунктов. Хотя указанный рост произошел от относительно невысокого уровня, он едва ли коррелировал с ростом национальной производительности труда, с экономическим ростом в целом.

В последние годы даже весьма благополучные в экономическом отношении страны столкнулись с проблемой ограниченности ресурсов, доступных системе высшего образования. При этом речь идет не только финансовых и материальных ресурсов, но и кадровом обеспечении образовательной системы. Все это заставляет ставить вопрос об эффективности инвестиций в образование и о том, как максимизировать экономическую отдачу от системы высшего профессионального образования в целом.

Несмотря на то, что прямое сопоставление не всегда является корректным доказательством того или иного предположения, оно может послужить источником рабочих гипотез для их последующего обоснования. Как уже отмечалось выше, в России из года в год стабильно возрастает доля выпускников системы высшего образования: с 1,477% (1076,6 тыс. чел.) в 2004 году до

1,910% (1442,4 тыс. чел.) в 2009 (проценты взяты от экономически активного населения) [1]. В результате Россия занимает лидирующее положение по доле лиц с высшим образованием в структуре населения в возрасте от 25 до 34 лет, немногим уступая лишь Корее, Японии и Канаде. При этом по указанному показателю Россия в два с лишним раза опережает Германию, отстающую не только от лидеров, но и от средних показателей по группе G20 и странам ОЭСР [2]. Уже одно это показывает неочевидность существования статистически значимой взаимосвязи между образовательным уровнем населения с одной стороны, и эффективностью национальных экономик и их устойчивостью к кризису, с другой. Более того, пример Германии со всей очевидностью демонстрирует отсутствие прямой связи между этими группами показателей.

На основе статистических данных ряда высокоразвитых в промышленном отношении стран (Германии, Австрии, Чехии и некоторых других) можно сделать предположение о существовании оптимальной для конкретной экономики доля лиц с высшим образованием в структуре населения, максимизирующей экономические выгоды на макроуровне. Избыточная, равно как и недостаточная доля населения с высшим профессиональным образованием способна нанести экономике ущерб, снижая ее конкурентоспособность.

С одной стороны, избыточное предложение на рынке труда специалистов с высшим образованием в сочетании невысоким в целом качеством знаний и навыков, получаемых в большинстве отечественных вузов, ведет к существенным перекосам в структуре использования квалифицированного труда и неоправданно завышенным «зарплатным ожиданиям». Последние, в свою очередь, выступают существенным фактором снижения конкурентоспособности в первую очередь в обрабатывающей промышленности.

С другой стороны, недостаток квалифицированных специалистов делает их услуги запретительно дорогими с точки зрения поддержания конкурентоспособности национальных производителей. И если благополучные в социальном отношении страны Запада могут позволить себе достаточно массо-

во привлекать квалифицированных специалистов с высшим образованием из-за рубежа, то для России это в сколько-нибудь существенных масштабах представляется нереальным.

Как следствие, возникает необходимость оптимизации системы высшего профессионального образования. В этом плане весьма полезным может оказаться применение проектного подхода. В соответствии с таким подходом, решение относительно целесообразности инвестирования в высшее образование принимается с позиций проектной эффективности. Соответственно, и измерители (индикаторы) подобной эффективности берутся из теории проектного анализа. В первую очередь это показатели чистой приведенной стоимости (Net Present Value – NPV) и внутренние нормы доходности (Internal Rate of Return – IRR). Подобный подход отнюдь не является новым: методология проектного анализа активно используется в весьма авторитетных источниках [2], где рассчитываются показатели NPV и IRR как с позиции частного инвестора (результат повсеместно положителен), так и общества в целом (результат положителен за редкими исключениями, относящимися к некоторым скандинавским странам). Симптоматично, однако, что расчет показателей эффективности инвестиций в получение высшего образования для России в обзоре ОЭСР не приводится. Связано это вероятнее всего с недоступностью данных; кроме того, расчет нетривиален и выполняется на основе множества достаточно жестких допущений. К числу последних относится дисконтирование денежных потоков (данные использованы за 2008 год) по ставке в 3% годовых, отражающей безрисковую реальную долларовую доходность суверенных облигаций. Использование униформной ставки для всех стран, безусловно, облегчает задачу сравнения, однако существенным образом компрометирует учет специфических страновых рисков. Можно предположить, что при достаточно низкой доходности суверенных российских облигаций, отражающей низкий уровень государственного долга и эффективную бюджетную политику, уровень рисковости инвестиций в образование должен быть сопоставим со среднерыночной ожидаемой доходностью.

Однако в этом случае вследствие перечисленных выше характеристик результативности отечественной системы высшего профессионального образования ожидать приемлемых значений финансовых индикаторов не приходится.

В условиях членства России в ВТО ситуация в среднерыночном сегменте, где отечественные производители традиционно имели достаточно устойчивые позиции, имеет все основания лишь усугубляться с выходом «лоукостеров» из нижнего в средний сегмент трудовых квалификаций. В то же время, экономики стран – членов ОЭСР с традиционно развитыми рыночными отношениями способны продемонстрировать высокий уровень гибкости и конкурентоспособности за счет выхода в премиальный сегмент, использования продуктовых, технологических и управленческих инноваций, а также привлечения долгосрочных инвестиций на наиболее привлекательных условиях. Этим преимуществом в основном не обладают страны новых рыночных экономик и те члены группы G20, для которых характерен эффект «низкого старта».

Выводы и направления дальнейших исследований

В экономической литературе стало уже общим местом объяснение низкого уровня безработицы в России невысокой производительностью труда в сочетании со стабильно высокими ценами на сырьевые ресурсы, доходы от экспорта которых «переливаются» в низкоконтурные отрасли – услуги, строительство и т.п. Как следствие и без того низкоэффективный рынок труда не посылает необходимых сигналов системе образования. Дополнительные искажения в формировании объективной и обоснованной потребности в работниках с высшим профессиональным образованием вносит всеобщая воинская повинность, отсрочку от которой предоставляет учеба в вузе. В конечном счете, это не может не нанести удара по позициям национальных производителей в отраслях, наиболее подверженных глобальной конкуренции: машиностроению, легкой и пищевой промышленности, сельском хозяй-

стве и ряде других. В таких условиях очевидной, хотя политически и непопулярной мерой может служить снижение доступности высшего профессионального образования, объективная, экономически обоснованная востребованность которого не доказана. При этом основным критерием такой востребованности должно выступать не количество позиций в национальной экономике, которые по штатному расписанию должны быть заняты лицами с высшим профессиональным образованием, а способность и готовность потенциальных выпускников системы высшего образования инвестировать в свой специфический капитал.

В качестве перспективного направления дальнейших исследований можно предложить выработку объективных критериев эффективности учреждений высшего профессионального образования (нынешние неидеальны, хотя, безусловно, заслуживают уважения как первый шаг в верном направлении), равно как и обоснование количественной оценки оптимальной для экономики доли лиц с высшим образованием в структуре населения.

Литература:

1. Россия 2012: Стат. справочник /Росстат. – М., 2012.
2. OECD (2012), Education at a Glance 2012: OECD Indicators, OECD Publishing.
<http://dx.doi.org/10.1787/eag-2012-en>

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ В УСЛОВИЯХ ВТО

Ахметзянов Р.Н., к.э.н., доцент

Казанский институт (филиал) РГТЭУ

Маркетинг персонала представляет собой управленческую деятельность, направленную на долговременное обеспечение организации челове-

скими ресурсами. Он является, во-первых, направлением стратегического и оперативного планирования персонала, во-вторых, основывает информационную базу для работы с персоналом, в-третьих, направлен на достижение привлекательности организации на рынке труда.

Суть маркетинга персонала – в оптимальном использовании человеческих ресурсов путем создания максимально благоприятных условий труда, способствующих повышению его эффективности, и развитие в каждом сотруднике партнерского и лояльного отношения к организации. Решение этих задач создает положительный имидж компании в среде специалистов, работающих в отрасли.

Успех работы предприятия общественного питания, в основном, обеспечивает обслуживающий персонал. Именно поэтому современная концепция управления предприятиями этой сферы деятельности предполагает выделение из большого числа функциональных сфер управленческой деятельности функцию, связанную с управлением кадровой составляющей – персоналом предприятия.

В связи с вхождением России в ВТО обогащается функция управления персоналом в обозримом будущем, и возрастает ее значимость в управлении в целом, что в свою очередь обуславливает повышение роли науки, изучающей и конструирующей эту важнейшую сферу управленческой деятельности.

День ото дня становится все больше организаций, которые осознают, что управление персоналом должно быть интегрировано в общую систему руководства и стратегического планирования. Речь идет не о смене ориентации кадровых служб. Наоборот, утверждается взгляд, что служба персонала должна определять стратегическое направление своей собственной работы, которое делает ее необходимым звеном в общей структуре управления. Учет этих направлений в практической работе позволяет определить возможную организационную структуру службы управления персоналом.

Целями управления персоналом предприятия общественного питания являются: повышение конкурентоспособности предприятия в рыночных ус-

ловиях; повышение эффективности производства и труда, в частности, достижение максимальной прибыли; обеспечение высокой социальной эффективности функционирования коллектива. Успешное выполнение поставленных целей требует решения таких задач, как: обеспечение потребности предприятия в рабочей силе в необходимых объемах и требуемой квалификации.

Искусство менеджмента на предприятиях общественного питания предполагает хорошее знание индивидуальной и групповой психологии. Нельзя забывать, что каждый работник представляет собой личность с ее неповторимыми переживаниями и запросами, пренебрежение которыми может поставить под угрозу достижение целей предприятия. Люди являются центральным фактором любой модели управления.

Успех управляющего в решающей мере определяется тем, в какой степени он учитывает традиции коллектива, способность и готовность подчиненных к выполнению заданий, а также свой собственный потенциал, обусловленный уровнем образования, стажем работы, психологическими особенностями и так далее.

Общепризнанно, что успех в бизнесе почти полностью предопределяется умением менеджера работать с коллегами, его личными качествами, способностью эффективно руководить людьми.

Менеджер предприятия общественного питания призван точно определять для каждого подчиненного конечные цели его труда. При этом важно подробно охарактеризовать механизм и этапы их достижения. В этом случае меньше приходится давать поручений, связанных с частными задачами, больше проявляется самостоятельность работника. Менеджер обязан обеспечить разработку и применение четких инструкций, указаний, использование которых позволяет действовать без дополнительных разъяснений. Главной особенностью управления на предприятиях общественного питания становится побуждение работников к развитию их способностей для более интенсивного и продуктивного труда. Менеджер должен не приказывать своим подчиненным, а ориентировать их на проблемы, стоящие перед компанией,

ранжируя их по значимости, направлять усилия, помогать раскрытию способностей людей, концентрировать их на самом главном, формировать вокруг себя группу единомышленников. Так как количество работников на предприятиях общественного питания, как правило, не многозначительно, менеджеру необходимо постоянно анализировать кадровый потенциал.

С этой целью, были проведены исследования по определению проблемных аспектов управления персоналом предприятия общественного питания – кафе «Пицца Рио».

В итоге сделаны следующие выводы относительно системы управления персоналом исследуемого предприятия:

1. Политика занятости:

В кафе «Пицца Рио» проводится политика подбора молодых и перспективных сотрудников, имеющих высшее образование, либо получающих его. Рамки отбора и найма достаточно жесткие, следовательно, на работу в кафе «Пицца Рио» устраиваются лучшие. Проблеме технического оснащения рабочего места кафе «Пицца Рио» уделяется должное внимание. Однако, кафе «Пицца Рио» не создает возможности для карьерного роста персонала.

2. Политика обучения:

Кафе «Пицца Рио» создает условия для обеспечения обучения и повышения уровня образования и квалификации своих сотрудников.

3. Политика оплаты труда:

Зарплата в кафе «Пицца Рио» распределяется в соответствии с выполняемым объемом работ и ответственностью.

4. Политика благосостояния:

Проблеме социальной защищенности администрация кафе «Пицца Рио» не уделяет должного внимания.

В целях исследования мнения сотрудников кафе «Пицца Рио» о системе управления персоналом было проведено интервью с работниками предприятия. Респондентами были работники разных уровней квалификации кафе «Пицца Рио».

Анализируя, проведенное интервью, можно сделать выводы: у работников большая тревога за будущее; большая сопротивляемость изменениям; низкая мотивация на достижение целей; слабая готовность к риску; предпочтение карьеры специалиста перед карьерой управленца; меньшая готовность к достижению компромисса с окружающими; руководители в большей степени заняты частными вопросами и деталями, они ориентированы на выполнение задания и постоянны в своём стиле управления, не любят принимать рискованных решений и брать на себя ответственность; низкая текучесть кадров рассматривается как нормальное и позитивное явление.

Все 100% сотрудников ответили, что для них чрезвычайно важно иметь время для личной и семейной жизни, 65% посчитали важным жить в приемлемом районе, 85% опрошенных большое значение придают приемлемым условиям труда и 90% респондентов считают важным работать в коллективе, где люди хорошо взаимодействуют друг с другом.

85% сотрудников придают большое значение возможности продвижения по службе, 80% считают важным возможность работы в кафе «Пицца Рио» неопределённо долго и 95% опрошенных хотят всегда быть в курсе достижений научно-технического прогресса.

В управлении персоналом кафе «Пицца Рио» выявлены следующие проблемы:

- 1) нет четко выработанной нормативной базы компании по организационной культуре: Корпоративного кодекса, Кодекса поведения сотрудников, Кодекса взаимоотношений с клиентами;
- 2) не реализуются программы косвенной материальной заинтересованности, что вносит неудовлетворенность работой некоторых сотрудников;
- 3) не существует четко налаженных коммуникаций «сверху-вниз» в форме периодической отчетности о положении дел и дальнейших действиях от начальства к подчиненным, что вызывает недоверие и стресс последних;

- 4) нет разработанного комплекса коллективных мероприятий, которые способствовали бы налаживанию теплых взаимоотношений между сотрудниками, а, следовательно, и «здорового» корпоративного климата в коллективе;
- 5) отсутствует единый корпоративный стиль, символические элементы культуры, по которым можно идентифицировать подразделения кафе «Пицца Рио» (кроме логотипа компании).

Деятельность в условиях ВТО диктует проводить более эффективную кадровую политику, поэтому в кафе «Пицца Рио» необходимо внести существенные изменения в практику управления персоналом, в первую очередь создать службу управления персоналом, которая бы смогла проводить кадровую работу в соответствии со стратегией развития организации в современных условиях.

РАЗВИТИЕ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА КАК ОДИН ИЗ ДРАЙВЕРОВ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

*Аюпова А.А., ведущий специалист отдела региональной политики,
Гузенфельд А.Р., главный специалист отдела региональной политики,
Даутов Р.М., начальник отдела региональной политики
Научный руководитель: Миронов О.В. к.т.н, заместитель директора
ГБУ «ЦЭСИ РТ при Кабинете Министров РТ»*

В настоящее время развитию индустрии гостеприимства, торговли, сервиса и услуг уделяется самое пристальное внимание.

Гостеприимство – это одно из понятий цивилизации, которое благодаря прогрессу и времени превратилось в мощную индустрию, в которой работают миллионы профессионалов, создавая все лучшее для потребителей услуг (туристов). Термин гостеприимство часто отождествляется с термином «ра-

душие», как наивысшая степень развитого патриотизма. В целом индустрия гостеприимства включает в себя различные сферы деятельности людей – туризм, отдых, развлечения, гостиничный и ресторанный бизнес, общественное питание, экскурсионную деятельность, организацию выставок и проведение различных научных конференций.

Таким образом, индустрия гостеприимства – это комплексная сфера деятельности работников, удовлетворяющих любые запросы и желания гостей. Помимо огромного экономического значения индустрия гостеприимства, торговли, сервиса и услуг играет большую роль в расширении границ взаимопонимания и доверия между людьми разных религий и культур, она направлена на установление взаимоотношений между гражданами разных стран для сохранения и процветания мира, гармоничное сочетание доброжелательности, отзывчивости и уважения к людям.

Безусловно, одним из образующих элементов индустрии является туризм, который давно превратился в одно из доходных статей, как бюджета России, так и бюджета ее регионов, являясь при этом одним из мощных факторов в формировании престижа страны, а также катализатором роста ее инвестиционной привлекательности в глазах мирового сообщества. Согласно данным Всемирной туристской организации в 2010 году число только международных туристских поездок составило около 900 млн. (в 2004 году – 766 млн.). В 2005 году на Европу пришлось 444 млн. прибытий, на страны Азиатско-Тихоокеанского региона – 156 млн., на Северную и Южную Америку – 133 млн., на прочие регионы – 75 млн. С наступлением массового туризма «туристский продукт» окончательно сформировался в экономическую категорию, привлекательность которой, как составной части услуг, заключается в более быстрой окупаемости вложенных средств и получении дохода в свободно конвертируемой валюте [1]. Туристский бизнес стимулирует развитие других отраслей хозяйства: строительства, торговли, сельского хозяйства, производства товаров народного потребления, связи.

На сегодняшний день индустрия гостеприимства, торговли, сервиса и туризма является одной из наиболее интенсивно развивающихся отраслей экономики в Республике Татарстан, занимающей 11 место в региональном рейтинге. Серьезным стимулом к развитию региона, как объекта туристической индустрии, стало и то, что Казань примет летнюю Универсиаду 2013 года, Чемпионат мира по водным видам спорта 2015 года, Кубок конфедераций 2017 года и Чемпионат мира по футболу 2018 года.

В настоящее время Республика Татарстан готова предложить яркий колорит различных туристических направлений (рекреационный туризм, медицинский туризм, оздоровительный туризм, познавательный (экскурсионный) туризм, спортивный туризм, деловой туризм, экстремальный туризм и др.).

Социально-экономические показатели находятся в постоянном формировании и динамике на рынке услуг индустрии гостеприимства, испытывая трудности в механизме управления. Преодолеть это можно, составив точный план развития данного сектора и регулируя потребности. Так, на территории Республики Татарстан разрабатывается концепция «Татарстан – гостеприимный регион» (далее – Концепция), которая будет направлена на систематизацию управленческих решений в сфере индустрии гостеприимства.

Решение задачи этой Концепции позволит региону решить множество сопутствующих задач, например, развитие транспортной системы, развитие системы общественного питания, развитие информационной инфраструктуры, улучшение имиджа.

Концепция предполагает развитие уже существующей транспортной инфраструктуры: сетей железнодорожного сообщения, круизного направления (для речных круизов), авиасообщения и др., так как несовершенство транспортной системы снижает пассажиропоток, и, как следствие, появляется фактор упущенной прибыли. Неразвит и придорожный сервис, что не позволяет захватить весь буферный поток.

В упомянутой выше Концепции рассматриваются возможности разработки механизма работы с инвесторами и инвестициями в сфере дорожного

сервиса, и принятие стратегии развития системы объектов придорожного сервиса (далее – ОПС), включающей модернизацию имеющихся ОПС, анализ и мониторинг потребности в соответствующих объектах в зависимости от транспортного потока и количества дорог с твердым покрытием, отражение ОПС на электронных картах дорог, развитие комплексных СТО (шиномонтаж + сервис для личного автомобильного транспорта) и др. Концепция предполагает создание узнаваемого бренда на территории всей республики.

Безусловно, огромное значение имеет и сервис общественного питания. Местная национальная кухня должна быть доступной и узнаваемой (национальные блюда должны быть отмечены специальными знаками). Наличие стандартов предоставления информации (доступность меню на разных языках) сделает пребывание гостей в республики наиболее комфортным.

В местах массового скопления людей, в непосредственной близости к местам историко-культурного наследия необходимо организовывать мероприятия с использованием традиционного фольклора, национального колорита.

Уникальные историко-культурные и природные ресурсы Республики Татарстан дают возможность развития практически всех видов туризма: круизного, экскурсионного, паломнического и т.д.

Положительная тенденция речных круизов – увеличение количества туристов, неоднократно путешествовавших водным транспортом. В настоящее время речные круизы представляют интерес для людей со средним доходом, что способствует развитию данного направления.

В настоящее время Казань посещает недостаточное количество туристов. В основном – это туристические группы, проезжающие «транзитом». Концепция предполагает увеличение длительности туристических туров (в текущий момент предоставляются экскурсии только на полдня или на целый день). Необходимо расширить туристическое пространство, усилить туристские связи и взаимодействие Казани с туристско-рекреационными центрами

и зонами Республики Татарстан (Зеленый Дол, Свияжск, Болгар, Елабуга, Рыбная Слобода и др.).

Перспективным является направление медицинского туризма. Это обусловлено наличием высокотехнологичных медицинских центров, использующих современные медицинские технологии.

Мечеть Кул Шариф, собор Св. Павла, Азимовская мечеть и множество других церквей, монастырей и мечетей несомненно также заинтересуют туристов, желающих совершить «религиозную» поездку.

В части развития образовательного туризма возможно получение основного и дополнительного образования на базе основных университетов города, а также различные формы обучения, предполагающие обмен студентов. В рамках Концепции предполагается предоставить возможность гостям столицы, желающим познакомиться с национальным творчеством и традиционными ремеслами, пройти обучение в местных мастерских по изготовлению товаров народных промыслов. Это направление является одним из основных в реализации проекта создания Технополиса «Новая Тура»

Для развития делового туризма необходима тесная взаимосвязь с Ассоциацией делового туризма. Концепция предполагает создание благоприятных условий в Республике Татарстан для организации конференций, деловых встреч и другой деятельности в сфере бизнеса и науки.

Наряду с сильными сторонами и возможностями, существуют и очевидные проблемы в развитии туристического сервиса. Одной из проблем является слабая информированность о городе не только зарубежных туристов, но и бизнес-партнеров. Для решения данной проблемы необходимо создание адекватно разработанного веб-сайта. Прочие on-line туристические услуги должны стать одним из важнейших элементов развития городов республики как туристического направления. Их веб-сайты должны быть понятны и полезны для его посетителей; они должны постоянно обновляться (содержать обновленную информацию), быть динамичными (содержать видео и фото-

материалы) и интерактивными, предоставляя возможность общения на форумах и блогах.

Улучшить ситуацию на туристическом рынке возможно с помощью активной рекламно-информационной и имиджевой деятельности, направленной на продвижение внутреннего республиканского продукта и рекламу республики как региона, благоприятного для развития туризма.

Очевидна актуальность развития кадрового потенциала индустрии гостеприимства, причем не только в числе персонала туристического бизнеса. Качество и скорость обслуживания во всех секторах индустрии гостеприимства должны соответствовать уровню профессиональных стандартов, а знание иностранных языков, соблюдение этических норм, способность татарстанцев рассказать гостям об истории и культуре Татарстана способствует снижению коммуникационного барьера. Необходимо развивать с детства интерес к национальной культуре и традициям.

Большое значение в создании благоприятной обстановки для приезжающих в республику имеют высокий уровень правопорядка, развитая сеть пунктов оказания первой медицинской помощи.

Принципы гостеприимства опираются не только на инфраструктуру, но и на радушие местных жителей, характеризующих щедростью и дружелюбием по отношению к гостям. А проявление радушия – одно из неперенных слагаемых международной вежливости.

Туристский бизнес в Республике Татарстан еще имеет много проблем, создающих для его развития определенные трудности. Без решения этих проблем трудно оценить истинную значимость туристского сектора для экономики региона, а также страны в целом, осознать то, что он представляет собой реальную точку экономического роста и потому является сферой государственного интереса, который должен воплощаться в реальную туристическую политику, информационную поддержку и создание условий для привлечения инвестиций в государственный и частный сектор всей инфраструктуры туризма.

С полной уверенностью можно сказать, что индустрия гостеприимства – это сфера предпринимательства, состоящая из таких видов обслуживания, которые опираются на принципы гостеприимства, характеризующиеся щедростью и дружелюбием по отношению к гостям. Проявление радушия по отношению к гостям – одно из неперенных слагаемых международной вежливости.

Для того чтобы решить все вопросы, возникающие в процессе мероприятий по развитию индустрия гостеприимства, необходимо государственное регулирование этой сферы, включающей в себя укрепление законодательно-правовой базы, а также укрепление взаимодействия органов государственного управления с непосредственными субъектами, предоставляющими услуги в этой сфере.

Литература:

1. Дмитриев М.Н. Экономика туристского рынка /Дмитриев М.Н., Забаева М.Н., Малыгина Е.Н. – М: Юнити-Дана, 2010. – 312 с.
2. Елканова Д.И. Основы индустрии гостеприимства /Елканова Д.И., Осипов Д.А., Романов В.В., Сорокина Е.В. – М: Дашков и К, 2009. – 248 с.
3. Концепция программы «Татарстан – гостеприимный регион».

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ВТО

*Безлипкина Е.В., старший преподаватель
Казанский институт (филиал) РГТЭУ*

Всемирная торговая организация (ВТО), являющаяся преемницей действовавшего с 1947 г. Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), начала свою деятельность с 1 января 1995 г. ВТО призвана регулировать торгово-политические отношения участников Организации на основе пакета Соглашений Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров (1986-1994 гг.). Эти документы являются правовым базисом современной международной торговли. Соглашение об учреждении ВТО предусматривает создание постоянно действующего форума стран-членов для урегулирования проблем, оказывающих влияние на их многосторонние торговые отношения, и контроля за реализацией соглашений и договоренностей Уругвайского раунда. ВТО функционирует во многом так же, как и ГАТТ, но при этом осуществляет контроль за более широким спектром торговых соглашений (включая торговлю услугами и вопросы торговых аспектов прав интеллектуальной собственности) и имеет гораздо большие полномочия в связи с совершенствованием процедур принятия решений и их выполнения членами организации. Неотъемлемой частью ВТО является уникальный механизм разрешения торговых споров.

Основополагающими принципами и правилами ГАТТ/ВТО являются: взаимное предоставление режима наибольшего благоприятствования (РНБ) в торговле; взаимное предоставление национального режима (НР) товарам и услугам иностранного происхождения; регулирование торговли преимущественно тарифными методами; отказ от использования количественных и иных ограничений; транспарентность торговой политики; разрешение торговых споров путем консультаций и переговоров и т.д.

Главными задачами ВТО являются:

- либерализация международной торговли,
- обеспечение ее справедливости и предсказуемости,
- способствование экономическому росту и повышению экономического благосостояния людей.

Страны-члены ВТО, решают эти задачи путем контроля за выполнением многосторонних соглашений, проведения торговых переговоров, урегулирования торговых в соответствии с механизмом ВТО, а также оказания помощи развивающимся странам и проведения обзора национальной экономической политики государств. Важнейшими функциями ВТО являются: контроль за выполнением соглашений и договоренностей пакета документов Уругвайского раунда; проведение многосторонних торговых переговоров и консультаций между заинтересованными странами-членами; разрешение торговых споров; мониторинг национальной торговой политики стран-членов; техническое содействие развивающимся государствам по вопросам, касающимся компетенции ВТО; сотрудничество с международными специализированными организациями.

Общие преимущества от членства в ВТО можно суммировать следующим образом:

- получение более благоприятных условий доступа на мировые рынки товаров и услуг на основе предсказуемости и стабильности развития торговых отношений со странами-членами ВТО, включая транспарентность их внешнеэкономической политики;
- устранение дискриминации в торговле путем доступа к механизму ВТО по разрешению споров, обеспечивающему защиту национальных интересов в случае, если они ущемляются партнерами;
- возможность реализации своих текущих и стратегических торгово-экономических интересов путем эффективного участия в МТП при выработке новых правил международной торговли [1].

Все страны-члены ВТО принимают обязательства по выполнению основных соглашений и юридических документов, объединенных термином «Многосторонние торговые соглашения» (МТС). Таким образом, с правовой точки зрения система ВТО представляет собой своеобразный многосторонний контракт (пакет соглашений), нормами и правилами которого регулируется примерно 97% всей мировой торговли товарами и услугами. Пакет соглашений Уругвайского раунда объединяет по совокупности более 50 МТС и других правовых документов, основными из которых являются Соглашение об учреждении ВТО и прилагаемые к нему МТС. Фактически сегодня на первый план выходят вопросы конкурентоспособности национальных экономик и роли национальных правительств в глобализационном процессе. Эти вопросы стоят и перед Россией, причем, учитывая структуру нашей промышленности и ее общее состояние, могут принять особо острый, неблагоприятный характер. Следует заметить, что если Россия не включится в то глобальное конкурентное пространство, которое уже охвачено в настоящее время ВТО, то реальной для нашей страны окажется перспектива превратиться в изолированную экономическую систему, обменивающую главным образом топливно-сырьевые товары по все ухудшающимся условиям на наукоемкие товары и интеллектуальные услуги, создаваемые в странах, где активно развивается современная «новая экономика». Вступление России в ВТО имеет свои плюсы и минусы. Остановимся на них подробнее.

Выгоды от присоединения России в ВТО:

- Россия получает выход в международное правовое пространство. При этом появляется возможность защиты от дискриминации нашего экспорта другими странами;
- Россия может получить выход на новые рынки услуг;
- Россия сможет влиять на формирование правил международной торговли;
- адаптация нашего законодательства к международным нормам – положительный фактор для отечественного бизнеса;

- ослабится отраслевое и региональное лоббирование новых законов.

На первый взгляд самая очевидная выгода от присоединения к ВТО касается потребителей – это возможное снижение стоимости жизни за счет уменьшения торговых барьеров. В результате могут подешеветь не только готовые импортируемые товары и услуги, но и отечественная продукция, прежде всего та, в производстве которой используются импортные компоненты. Российские экономисты попытались смоделировать ситуацию, основываясь на документе об обязательствах России по вступлению в ВТО и комментариях экспертов отраслевых союзов. Интеграция России в международное торговое пространство предполагает значительное снижение розничных цен на товары сельского хозяйства. Ожидается, что уже в этом году должны постепенно начать дешеветь импортная молочная и мясная продукция [3].

Издержки при вступлении России в ВТО:

- защита многих производств от иностранной конкуренции будет существенно затруднена;
- снизятся поступления в бюджет от импортных пошлин;
- либерализация тарифов сделает более привлекательным ввоз товаров из-за рубежа, привлекательность инвестиций в производство снизится;
- вступление в ВТО не гарантирует от применения против наших товаров антидемпинговых мер.

Возможные последствия вступления России в ВТО:

Некоторые наши эксперты предполагают, что в течение первых 3-4 лет после вступления в ВТО Россия сможет получить определенный выигрыш за счет прекращения дискриминационных мер в отношении российских экспортеров сырья на внешних рынках. Отмена санкций позволит создать дополнительные рабочие места и нарастить мощности на предприятиях, несущих в настоящее время потери. При этом рост экономики составит от 1% до 3,3% ВВП 2004 г. Переходный период (от 5 до 8 лет), в течение которого будет

осуществляться тарифная защита российских товаров, будет использован для модернизации производства [2].

Эксперты Всемирного банка исходят из того, что на первом этапе приток доступной по цене и качественной импортной продукции может привести к спаду производства на российских предприятиях и росту безработицы, однако считают, что приток прямых иностранных инвестиций в перспективе будет способствовать увеличению числа рабочих мест, росту объема налоговых поступлений и платежеспособного спроса населения, что станет дополнительным стимулом для экономики. В большинстве отраслей услуг, получающих прямые иностранные инвестиции (ПИИ), занятость увеличится. По их оценкам, многие ключевые виды бизнес-услуг, где российские поставщики услуг будут сталкиваться с растущей конкуренцией со стороны многонациональных поставщиков услуг, будут увеличивать занятость. В число таких отраслей входит связь, финансовые услуги, грузовые автоперевозки и торговля. В многонациональных компаниях, инвестирующих в эти отрасли в России, работает от 90% до 98% россиян. Следовательно, ПИИ в этих отраслях будут увеличивать потребность в квалифицированных российских работниках, даже если в собственно российских компаниях будет наблюдаться снижение потребности в рабочей силе. В отраслях сферы услуг, где прямых иностранных инвестиций будет мало или не будет совсем, произойдет, как они ожидают, небольшое сокращение занятости. Эти отрасли проигрывают от снижения реального обменного курса; таким образом, цена торгуемых товаров увеличится относительно цены продукции этих отраслей. Заработная плата и отдача на капитал в большинстве отраслей услуг, получающих ПИИ, а также занятость увеличится [5].

Остановимся подробнее на некоторых аспектах развития российского рынка услуг в условиях ВТО. Мировой рынок услуг развивается в условиях интенсивной конкуренции и сильного влияния неценовых факторов. Рыночные позиции многих услуг критически зависят от их научно-технического уровня и качества: фирменный знак производителя, его профессиональный

опыт и деловая репутация обычно служат главными критериями при выборе услуг потребителями. Отрасли услуг в России находятся на стадии становления и испытывают недостаток собственных ресурсов для активного расширения. Объем производимых услуг на душу населения в России (в сопоставимых ценах) не превышает 3 тыс. долл. в год, в то время как в США он равен 25, в Западной Европе и Японии – 15-16 тыс. долл. Без ускоренного развития этой сферы создать в России цивилизованный рынок и повысить эффективность экономики не удастся. Интеграция в мировое хозяйственное пространство (в том числе через присоединение к ВТО) расширит возможности для использования мирового опыта, приобщения к высокой рыночной деловой культуре, перехода на новейшие технологии и методики, международные стандарты и нормы обслуживания. Не менее важно и то обстоятельство, что конкурентное давление со стороны иностранных поставщиков услуг оживит внутреннюю конкурентную среду и заставит отечественных производителей услуг расширять их набор, совершенствовать качество, снижать цены, более полно учитывать запросы клиентуры. Это принесет непосредственные выгоды потребителям и будет, в свою очередь, стимулировать расширение спроса как основу для дальнейшего прогресса рассматриваемых отраслей, оздоровление бизнес-среды, способствовать устранению многочисленных искажений рыночных отношений, улучшению инвестиционного климата, общей модернизации экономики. Принятие наработанных ВТО нормативов в секторе услуг поможет устранению множества пробелов в правовом обеспечении этого сегмента российского рынка, формированию правовой системы, сопоставимой с западным и международным законодательством. Интеграция России в мировой рынок услуг, как и любое новое значимое событие, имеет в то же время негативные стороны и сопряжена с целым рядом неизбежных издержек. При сложившемся в рассматриваемой сфере довольно либеральном внешнеторговом режиме возможно проникновение на российский рынок фирм-однодневок и недобросовестных производителей, разнообразные злоупотребления с их стороны. Наибольшие опасения вызы-

вает угроза захвата рынка мощными и многоопытными зарубежными конкурентами, их утверждение в самых выгодных секторах, использование наиболее квалифицированной части российской рабочей силы. И действительно, практически все российские рынки слабы по любому критерию, и опасения относительно потери контроля над ними вполне обоснованы. Но, оценивая степень опасности рыночной экспансии иностранных конкурентов, следует принимать во внимание целый ряд моментов, касающихся особенностей российского рынка, а также потенциала конкурентоспособности российских производителей.

Попробуем оценить реальность захвата иностранными конкурентами большей части российского рынка услуг. В сложившихся условиях захват конкурентами рынков услуг и до вступления в ВТО не представлял большого труда. Однако этого не произошло. Иностранных конкурентов отпугивают как общий инвестиционный климат в стране, так и невостребованность рассматриваемых услуг хозяйством из-за неразвитости рыночных отношений и конкуренции. Исключение составляют лишь аудиторско-консультационные и бухгалтерские услуги, общественное питание, торговля, а также связь, где ведущие мировые, национальные и транснациональные компании занимали в начале 2000-х годов значительную долю российского рынка, но затем ситуация изменилось. Возьмём, к примеру, сферу аудиторско-консультационных и бухгалтерских услуг. За 15 лет отрасль была практически создана с «чистого листа». Благодаря комбинации сравнительно низких цен, растущего качества услуг, профессионализма и предприимчивости российские производители сумели, несмотря на наплыв мощных иностранных конкурентов, закрепиться на рынках. После кризиса 1998 г. российские компании развиваются даже более высокими темпами и серьезно теснят иностранных конкурентов. Доля российских производителей на рынке рассматриваемых услуг выросла с 20% в 1999 г. до 28% в 2000 г. и до 55% в 2012 г. Взять хотя бы тот пример, что аудит Центрального Банка впервые выполняла российская фирма «ЮНИ-КОН». По оценкам российских профессионалов, она имела на рынке аудита и

консалтинговых услуг ряд существенных конкурентных преимуществ перед иностранцами: по цене, качеству, исчерпывающему знанию российской действительности. Компании разрабатывают собственные аудиторские методики. Сходная ситуация сложилась в секторе компьютерных услуг. Отрасль разработки программного обеспечения также сформировалась под воздействием и при участии ТНК. Но сейчас отечественные фирмы в целом рентабельны и развиваются высокими темпами. Значительная часть отечественной продукции конкурентоспособна на внутреннем рынке (программы по автоматизации и управлению корпоративных систем, бухгалтерскому учету и по налогообложению, образовательные программы, поисковые системы и т.п.). Ряд продуктов успешно конкурирует на мировом рынке (электронные игры, антивирусные программы). Предприниматели в своем большинстве не боятся иностранной конкуренции, полагая, что конкурировать с западниками «мозгов» у них достаточно. Что касается поддержки со стороны правительства, то она нужна, но должна ограничиваться определёнными мерами. Ещё одна сфера – туризм. Зарубежный туризм – высокоприбыльная сфера и служит во многих странах крупным источником дохода. В России потенциал страны в развитии этого вида услуг огромен, учитывая множество природных достопримечательностей, исторических и культурных памятников и других туристских объектов. В то же время для использования этого потенциала страна максимально заинтересована в притоке иностранного капитала для развития этой высоко-капиталоемкой сферы. Сотрудничество с иностранцами с этой сфере уже принесло плоды: бум строительства гостиниц в Москве и других городах России в начале 90-х годов финансировался, в основном, за счет капитала гостиничных транснациональных компаний. Такое сотрудничество, очевидно, может продолжиться и в условиях ВТО, распространяясь на другие города и на строительство гостиниц среднего класса, но с высоким стандартом обслуживания, которых в стране практически нет, и которые служили бы материальной базой для массового притока зарубежных туристов. В науке и научном обслуживании при доле иностранного капитала все-

го в 4% главной проблемой является ее недофинансирование и отток кадров за рубеж. Поэтому присоединение к ВТО здесь мало что изменит. Особое значение для России имеют транспортные услуги. Однако и здесь вряд ли стоит идти на излишне протекционистские меры. Морской транспорт и авиаперевозки и без вступления в ВТО функционируют в условиях жесткой международной конкуренции. Что касается водного и автомобильного транспорта, то меры, направленные против зарубежных перевозчиков по территории РФ, будут невыгодны для российской стороны. Потеря транзитных перевозок будет означать упущенную выгоду, удорожание транспортных расходов для российских отправителей и получателей грузов, т.е. негативно скажется на российской экономике. Что касается железных дорог, то они не обеспечивают должного качества перевозок, сохранности грузов, сжатых сроков доставки. При вхождении в ВТО и введении свободного режима для транзитных грузов российские железные дороги упустят новые возможности выгодных транзитных операций, если положение кардинальным образом не изменится.

Сильная сторона российских производителей услуг – детальное знание общих хозяйственных условий и конкретных проблем бизнеса в России. Западные специалисты, привязанные к стандартным подходам и схемам, сталкиваясь с нетипичными российскими условиями и ситуациями, часто проигрывают российским производителям в способности принимать адекватные решения. Рыночная устойчивость российских поставщиков услуг основывается пока на ценовых преимуществах. Дешевая рабочая сила труд высокой квалификации определяет более низкие (иногда до пяти и более раз) цены на аналогичные услуги, чем у зарубежных конкурентов. Присутствие на рынке иностранных конкурентов будет способствовать повышению оплаты труда российских специалистов (причем не только в сфере услуг).

Но, несмотря на опасения и некоторую тревогу за данный бизнес, у вступления России в ВТО есть ряд серьезных преимуществ. Во-первых, бизнес в сфере услуг, в основном развивается за счет собственных средств предпринимателей, а значит, у предпринимателей остался потенциал развития

бизнеса за счет привлечения кредитов. Во-вторых, это перспективный, быстрорастущий и легко адаптирующийся сектор экономики: он в состоянии оперативно и гибко реагировать на быстроменяющиеся условия рынка и перестраивать свои каналы продаж, поставок, технологии, профиль деятельности и прочее. В-третьих, большинство предприятий этой сферы специализируются на реализации и производстве товаров и услуг повседневного потребления, неэластичный спрос на которые более-менее стабилен, несмотря на влияние финансовых кризисов и сокращение доходов населения. И, наконец, это хорошее знание своих клиентов. Связь между компанией и потребителем у данного бизнеса значительно прочнее. Если анализировать, как этот бизнес может успешно конкурировать в условиях ВТО, то можно выделить три пути, не исключających, а дополняющих друг друга. Необходимо внедрять инновации и новые технологии, сокращать себестоимость за счет снижения издержек, расходов на оплату труда, оптимизировать бизнес-процессы, выносить производства в регионы с менее развитой экономикой, в которых построить производственный бизнес дешевле со всех точек зрения (аренда, зарплата, логистика и т.д.). Во вторую очередь, развивать менеджмент и маркетинг на предприятиях, улучшать систему управления отношениями с клиентами, развивать новые формы и каналы продаж, внедрять всевозможные гарантийные программы, повышать доверие потребителей. Также нужно предоставить полноценный доступ к финансовым ресурсам на приемлемых для его развития условиях с одновременным повышением финансовой грамотности предпринимателей. Последний пункт – важнейший фактор для удержания конкурентоспособных позиций предпринимателей в условиях вступления страны в ВТО, это достаточная поддержка как со стороны банковского сектора, так и государства [4].

Литература:

1. ВТО: проблемы и перспективы вступления России. – URL: <http://www.wto.ru/ru/newsmain.asp>

2. Воробьев И. Неподведенные итоги: Россия и ВТО. – URL: <http://ecpol.ru/index.php/2012-04-05-13-42-46/2012-04-05-13-43-37/506-nepodvedennye-itogi-rossiya-v-vto>
3. Грязева О.Н., Шилова Т.К. Проблемы вступления России в ВТО. Студенческий научный форум, февраль, 2013. – URL: <http://www.scienceforum.ru/2013/92/3966>
4. Лесохин Р. Как вступление России в ВТО повлияет на малый бизнес. – URL: http://www.vedomosti.ru/finance/analytics/32061/kak_vstuplenie_rossii_v_vto_povliyaet_na_malyj_biznes
5. Резерфорд Т., Тарр Д. Вступление России в ВТО: влияние на макроэкономику, отрасли, рынок труда и домохозяйства. – URL: <http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/Topics/Accession/RussiaWTOAccession.pdf>

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ТОРГОВЛИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ВТО

Газизуллина Н.Р., к.э.н., старший преподаватель

Казанский институт (филиал) РГТЭУ

Присоединение Российской Федерации к Всемирной торговой организации (ВТО) в августе 2012 года является важным шагом на пути ее интеграции в мировую экономику.

Ожидается, что в перспективе членство в ВТО должно дать мощный импульс для динамичного и инновационного развития российской экономики, будет способствовать существенному улучшению инвестиционного климата в стране. Ведь в качественно новых условиях конкуренции сама экономика и правила ее функционирования становятся более прозрачными и предсказуемыми для отечественных и иностранных инвесторов.

Участие страны в ВТО также снимает дискриминационные барьеры во внешней торговле и открывает перед отечественным бизнесом новые возможности для защиты своих интересов и расширения присутствия на внеш-

них рынках.

Вместе с тем, присоединение к ВТО неизбежно ведет к усилению открытости внутреннего рынка, снижению уровня протекционистской защиты и государственной поддержки его игроков и ужесточению условий конкуренции на нем.

Членство России в ВТО приведет к усилению конкурентного давления на реальный сектор экономики со стороны иностранных компаний. Российской промышленности придется конкурировать непосредственно с сильнейшими мировыми игроками, которые обладают достаточными для внешней экспансии опытом работы на зарубежных рынках и ресурсами [2].

Одними из наиболее уязвимых отраслей экономики, с точки зрения потенциальных угроз внутреннему рынку при вхождении Российской Федерации в ВТО, и наиболее привлекательными для иностранных компаний, являются сфера услуг и отрасль торговли.

В силу своей ненасыщенности российский рынок розничной торговли – один из самых инвестиционно привлекательных в мире. Согласно рейтингу компании AT Kearny за 2009 год Россия стоит на втором месте в рейтинге инвестиционной привлекательности сектора торговли, между Индией и Китаем, которые занимают 1-е и 3-е места, соответственно. Этот рейтинг рассчитывается исходя из набора показателей: страновой риск, привлекательность рынка, насыщенность рынка, и другие.

Сумма накопленных иностранных инвестиций в оптовую и розничную торговлю России превышает 50 млрд. долл. США. Торговая отрасль по этому показателю уступает только обрабатывающей отрасли экономики.

Этим объясняется высокая заинтересованность международных розничных сетей в российском рынке.

На данный момент доля иностранных сетей в РФ относительно невелика: в продовольственной рознице она составляет 6%, а в непродовольственной всего 2% [1].

Со вступлением в ВТО в сфере услуг оптовой и розничной торговли Россия взяла на себя обязательства допуска зарубежных компаний на российский рынок на условиях национального режима с тремя ограничениями:

- 1) коммерческое присутствие допускается только в форме юридического лица РФ;
- 2) может быть введена недискриминационная государственная монополия на алкоголь-содержащую продукцию;
- 3) обязательства не принимаются в отношении субсидий и иных форм государственной поддержки в отношении торговли ремесленными и иными товарами и объектами, относящимися к национальной культуре и самобытности.

Оптовая и розничная торговля является основной сферой деятельности российского среднего и малого бизнеса (на нее приходится 70-75% оборота всех малых и средних компаний России), это основной состав российского так называемого «среднего класса». Поскольку доступ к кредитам для российских торговых компаний является крайне ограниченным, эксперты прогнозируют при вступлении в ВТО широкую экспансию на наш рынок зарубежных торговых сетей. При этом торговля окажется в значительной мере отрезана от отечественных товаропроизводителей, поскольку иностранные торговые сети, как правило, привязаны к иностранным поставщикам товаров, и, соответственно, создадут барьеры для допуска российских товаров на наш внутренний рынок.

С одной стороны, иностранные сети более эффективны, чем местные игроки. Их приход ведет к увеличению конкуренции между торговыми компаниями и распространению современных стандартов работы, увеличению доли современных форматов, расширению ассортимента и росту качества сервиса в торговле. Например, выручка с квадратного метра торговой площади российских гипермаркетов Лента составляет 220 тыс. руб., а гипермаркетов французской сети Ашан – 400 тыс. руб., немецких гипермаркетов Метро – 285 тыс. руб. на кв. м.

С другой стороны, экспансия зарубежных торговых сетей приведет к падению доходов и потере значительной доли рынка отечественными торговыми компаниями. Это, в свою очередь, может вызвать резкий рост безработицы как в самой торговле, так и в российских отраслях-поставщиках товаров (по разным оценкам, от 200 до 600 тысяч рабочих мест), утерю решающей части российского «среднего класса», и соответствующие тяжелые экономические и социально-политические последствия.

Активное развитие сетевых игроков и современных форматов торговли, безусловно, является благом для потребителей, но в то же время, составляет серьезную угрозу малому и среднему бизнесу в торговле. Как показывает мировой опыт, развитие сетей ведет к сокращению как доли малых и средних предприятий на рынке, так и их общего количества. В то же время наличие достаточного количества малых и средних предприятий в торговле необходимо для сбалансированного развития экономики страны, что обусловлено следующими обстоятельствами:

- малые и средние предприятия в торговле необходимы для существования малых и средних предприятий в производстве, поскольку последние часто не могут работать с сетевыми компаниями, так как не могут обеспечить необходимый объем и регулярность поставок, качество логистических услуг, маркировку товара и пр.;
- малые и средние предприятия способствуют диверсификации и большей устойчивости экономики обеспечивают больший уровень занятости по сравнению с сетевыми компаниями и способствуют развитию в стране предпринимательского класса;
- малые и средние предприятия в торговле создают необходимое потребителям разнообразие ассортимента. Сетевые игроки в силу своей экономической природы склонны работать со стандартизованным массовым ассортиментом, а специфическую нишевую продукцию часто можно приобрести только в предприятиях малого бизнеса.

Существующие проблемы и перспективы развития российского малого и среднего бизнеса в условиях присоединения России в ВТО, привели к пониманию того, что в настоящее время для всех участников рынка, Правительства Российской Федерации, глав субъектов Российской Федерации, исполнительной и законодательной власти всех уровней, стратегической задачей должно стать не краткосрочное нивелирование возможных негативных последствий этого процесса, а формирование институциональных основ повышения конкурентоспособности и международной интеграции российских компаний на основе внедрения инновационных технологий, антидискриминационной поддержки отечественных предприятий в соответствии с правилами и нормами ВТО.

Необходимо обеспечить целенаправленную поддержку интересов бизнеса, разработать программу развития и методологию защиты субъектов малого и среднего предпринимательства, с целью его сохранения в торговле и других отраслях экономики в достаточном количестве и повышения его качества – эффективности работы.

Вступление России в ВТО в условиях несовершенства федерального законодательства и отсутствия эффективного взаимодействия между участниками рынка в сфере производства и обращения продуктов питания может привести к снижению конкурентоспособности отечественного продовольствия на внутреннем рынке и усилению продовольственной зависимости страны от импорта.

Необходимым условием развития продовольственного рынка и обеспечения продовольственной безопасности является совершенствование федерального законодательства в части формирования эффективных продовольственных связей между участниками рынка, модернизации существующих объектов оптовой и розничной торговли на основе использования современных информационных технологий и логистики.

Как показывает зарубежный опыт, формирование собственной товаропроводящей инфраструктуры является важнейшим условием обеспечения

продовольственной безопасности. Важное место при этом отводится созданию оптовых и розничных рынков, которые способствуют реализации продукции отечественных товаропроизводителей и развитию продовольственного рынка страны.

В условиях ВТО такая форма поддержки является наиболее результативной, поскольку она направлена на формирование эффективных продовольственных связей между предприятиями сферы производства и обращения продуктов питания, способствует снижению издержек в системе товародвижения, оптимизации товарных и финансовых потоков на продовольственном рынке [2].

Точная оценка возможных последствий вступления в ВТО для России затруднена, так как они определяются соотношением долгосрочных прямых и косвенных динамических эффектов от перераспределения ресурсов вследствие структурных изменений экономики. Это связано с сырьевым характером внешней торговли России и особенностью базовых параметров её участия в мировой экономической системе. Сырьевая ориентация товарного экспорта, относительно низкий уровень импортной защиты внутреннего рынка, жёсткое структурное разграничение экспорта и импорта позволяют предположить, что вряд ли российская экономика понесет сколько-нибудь значительные потери от либерализации внешней торговли. В то же время большинство исследований указывает на наличие значительных выигрышей для России от вступления, реализуемых в основном за счёт улучшения условий функционирования внутренней экономики благодаря притоку иностранных инвестиций, технологий и расширению доступного для внутреннего потребления ассортимента товаров и услуг.

Литература:

1. Стратегия развития торговли в Российской Федерации на 2010-2015 годы и период до 2020 года. Проект. Министерство промышленности и торговли Российской Федерации, март, 2010.

2. Сайт Министерства промышленности и торговли РФ – URL:
<http://www.minprom.gov.ru>

БОЛОНСКИЙ ПРОЦЕСС: ГАРМОНИЗАЦИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И ЕВРОПЕЙСКОЙ СИСТЕМ ОБРАЗОВАНИЯ

Горшкова Е.В., к.э.н., доцент

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Основная задача современного образования – подготовка квалифицированного специалиста, умеющего работать в условиях неопределенности внешней среды, востребованного потенциальным работодателем, готового повышать свой профессиональный уровень в течение всей жизни. Образование является инструментом создания интеллектуального потенциала государства, обеспечивающего социально-экономическое развитие страны, ее место и роль в мировом сообществе, национальную безопасность.

Формирование в России новых условий хозяйствования, недостаточный уровень профессионализма и компетентности кадров, препятствующих развитию инновационной экономики, выступило катализатором процессов реформирования образовательной сферы, обеспечивающей интеграцию науки, образования и производства.

Европейские страны, имеющие большой опыт рыночных отношений, раньше России столкнулись с проблемами неудовлетворения системой образования потребностей рынка труда. В конце XX в. – начале XXI в. в различных странах Европы активно проводились локальные реформы образования, которые в корне не меняли ситуацию, а решали задачи краткосрочных периодов. Автономная образовательная политика, несоизмеримость национальных квалификаций увеличивали дифференциацию в подготовке

специалистов различных уровней и направлений, затрудняли миграцию высококвалифицированных специалистов, востребованных в конкретных странах.

Болонская декларация, подписанная в 1999 году, сформулировала основную цель европейского образования: гармонизацию национальных образовательных систем высшего образования в странах Европы [1].

Предвестниками Болонской декларации обычно считают Великую хартию университетов (Болонья, 1988 г.) и Сорбоннскую декларацию (Париж, 1998 г.).

Основными положениями Болонской декларации являются следующие:

- европейское приложение к диплому обеспечивает систему понимаемых и сопоставимых степеней, что дает дополнительную возможность трудоустройства европейских граждан и повышает международную конкурентоспособность европейской системы высшего образования;
- трехступенчатая система образования бакалавр – магистр – докторант (4+2+3 г.) основана на двух циклах – достепенном и послестепенном. Допуск ко второму циклу будет требовать успешного завершения первого цикла обучения, длительностью не менее трех лет. Второй цикл должен привести к получению степени магистра или доктора;
- кредиты ECTS – система перезачета баллов, обеспечивает право выбора студентом изучаемых дисциплин;
- ступенчатая система образования и кредиты ECTS существенно повышают мобильность студентов, дают возможность на любом этапе обучения выбирать учебное учреждение;
- контроль качества высшего образования, разработка сопоставимых критериев оценки и методологий. Внедрение внутривузовских систем контроля качества образования и привлечение к оценке деятельности вузов студентов и работодателей;

- транснациональное образование (филиалы, дистанционное образование, франчайзинг и т.д.).

Россия подписала Болонскую Декларацию только в 2003 году. Наша система образования больше не могла дистанцироваться от этого процесса, это привело бы к отрицательным последствиям для наших учебных учреждений, даже для тех, которые имеют высокий статус и устойчивые позиции на рынке образовательных услуг.

Присоединение России к участникам Болонского процесса несомненно несет определенные выгоды: возрастает конкурентоспособность дипломов на европейском и мировом рынках, выпускники вузов востребованы в различных странах Европы, там, где есть потребность в работниках данной квалификации. Европейские работодатели предоставляют дополнительное количество рабочих мест с хорошими условиями и высоким уровнем оплаты труда.

Обучаясь в ведущих вузах, российские студенты приобретают самые современные знания и представления об особенностях бизнеса, что особенно актуально для нашей страны, вступившей в ВТО.

Так, в Российском экономическом университете им. Г.В. Плеханова создан Отдел международных студенческих обменов, который уже 15 лет сотрудничает с 80 вузами Европы, Азии и Америки. Каждый год Университет принимает у себя до 200 иностранных студентов и посылает в иностранные вузы 250 своих студентов. После окончания стажировки в вузе-партнере, студенты получают сертификат со списком сданных предметов и полученными баллами. Кроме того, участники международных студенческих обменов приобретают дополнительный опыт, совершенствуются в изучении языка страны пребывания, что позволит им в дальнейшем претендовать на рабочее место в иностранных компаниях.

Преподавателям предоставляется возможность публиковать результаты своих исследований в зарубежных источниках.

Глобализация мировых потоков коснулась и системы образования. Образование, как социальный институт больше не может находиться в

замкнутом пространстве, необходимо расширять межстрановые коммуникации, стимулировать обмен опытом в этой области.

Для потребностей рыночной экономики многоуровневая система высшего образования готовит конкурентоспособных специалистов, которые могут получать непрерывное образование в течение всей жизни, что даст дополнительные рабочие места для профессорско-преподавательского и учебно-вспомогательного состава учебных учреждений. Многоуровневая система также позволит привлечь средства работодателей к софинансированию магистерских программ, разработанных под социальный заказ.

На пути реализации Болонского процесса Россия встречается со множеством препятствий: от инерционности восприятия работодателями степеней бакалавра и магистра традиционалистами советского типа до серьезных опасений негативного воздействия некоторых положений Болонской декларации на систему национальной безопасности Российской Федерации.

Программы мобильности студентов и преподавателей из-за недостаточного финансирования и слабого знания иностранных языков не воспринимаются серьезно, в то же время считается, что мобильность приведет к очередному витку «утечки мозгов». Многие вузы не готовы к формированию компетенций выпускников под заказ конкретного работодателя, потому что нет преподавателей-практиков, учебные программы не соответствуют реалиям времени. Встречаются вузы, которые совсем потеряли связь с рынком труда, и готовят специалистов для службы занятости: их выпускники сразу становятся безработными.

Существует мнение, что создание сопоставимой системы степеней приведет к подчинению европейским требованиям, потере индивидуальности российской системы образования, которая ранее признавалась одной из лучших в мире.

Введение уровневой системы высшего образования – один из наиболее спорных аспектов. Многие противники Болонской системы утверждают, что

бакалавриат нужен для сокращения расходов государства на финансирование бюджетных мест, то есть это попытка сэкономить на высшем образовании, переложить финансовое бремя на физических лиц. Подвергается сомнению и принятие степени бакалавра как самодостаточной, в связи с тем, что сокращение фундаментальной составляющей при подготовке бакалавров отрицательно скажется на качестве подготовки будущих специалистов. Кроме того, сокращение срока обучения отразится на выпускающих кафедрах, и приведет к сокращению профессорско-преподавательских кадров. В магистратуре смогут обучаться по узким специальностям менее 10% лучших выпускников бакалавриата, причем на платной основе.

Степень «специалист», к которой в наибольшей степени привыкли отечественные работодатели, вообще не вписывается в Болонскую систему.

Опасения людей, много лет проработавших в образовательной среде, понятны: грядущие перемены не должны привести к ухудшению существующего положения.

Для разрешения указанных противоречий процесс модернизации системы образования Российской Федерации должен осуществляться не только с учетом тенденций мирового развития и зарубежного опыта подготовки кадров, но и с учетом сохранения лучших традиций национальной системы образования.

Быстрее адаптироваться к переменам в системе образования, в первую очередь, смогут те учебные учреждения, которые имеют значительные людские и материально-технические ресурсы. В основном это крупные университетские комплексы, в которых создаются условия для реализации программ и проектов образовательного, экономического, социального и технологического характера, проводятся научные исследования, обеспечивается интеграция образования, науки и бизнеса. За счет использования результатов научных исследований в учебном процессе повышается качество образования. На базе университетского комплекса легче создать единую систему подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров по профессио-

нальным образовательным программам различных уровней, в том числе и научно-педагогических, обеспечить процесс непрерывного образования в течение всей жизни.

Присоединение к участникам Болонского процесса как можно большего количества стран-участников, в том числе и России, является инструментом гармонизации высшего образования и формирования единого рынка высококвалифицированного труда в Европе.

Таким образом, предпосылками Болонского процесса явились глобализационные процессы, создание европейского экономического сообщества (ЕЭС), единая денежная единица «евро», обособленность систем высшего образования стран Европы, необходимость повышения конкурентоспособности европейской системы высшего образования по сравнению с США. Процесс интеграции высшего образования России в общеевропейское образовательное пространство насущно необходим, включенность России в Болонский процесс принесет стране экономические выгоды, укрепляющие систему ее национальной безопасности, модернизирует российскую систему образования с учетом мировых тенденций.

Преимущества для российской образовательной системы от присоединения к Болонскому процессу очевидны, среди них можно выделить наиболее существенные:

- возрастает престиж и соответственно конкурентоспособность вуза, гарантированно направляющего своих студентов учиться в европейский вуз;
- повышается квалификация профессорско-преподавательского состава, возрастает возможность изучения методик преподавания ведущих вузов Европы;
- практика в изучении иностранных языков открывает широкий доступ к оригинальным, не переводным зарубежным публикациям, дает дополнительные возможности в коммуникации студентов и преподавателей;

- конкуренция за право читать лекции за рубежом приведет к подъёму научной активности преподавателей, повышению их профессионального уровня, возрастет привлекательности преподавательского труда;
- возможность части студентов обучаться за рубежом окажет стимулирующее воздействие на качество обучения, только лучшие получают возможность поехать в европейский вуз бесплатно;
- студенты и преподаватели получают доступ к лучшим университетским библиотекам Европы;
- зачетные единицы позволят получать образование в течение всей жизни;
- Болонский процесс дает студенту возможность получать совместные и двойные дипломы, которые значительно увеличат его шансы на трудоустройство по специальности;
- инновационные подходы к обучению (в том числе дистанционные формы) получают дополнительное развитие.

Литература:

1. Текст совместного заявления европейских Министров образования, подписанного в Болонье 19 июня 1999 года (Болонская Декларация) <http://iic.dgtu.donetsk.ua/russian/ovs/bologna.html>).

СОСТОЯНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА ТАТАРСТАНА В ПЕРИОД ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО

Каратаев Р.Н., д.т.н., профессор
Казанский институт (филиал) РГТЭУ,
Каратаев О.Р.

Были проанализированы сертификаты на товары, поступающие на потребительский рынок Татарстана (1-я и 2-я выборка 2012 г.). Исследования проводились на соответствие сертификатов Законам Российской Федерации, техническим регламентам, стандартам, нормативным документам Системы сертификации ГОСТ Р, а также другим нормативным документам и условиям договоров.

Результаты анализа приведены в следующих таблицах (см. Табл. 1-3).

Таблица 1

Форма 1
Результаты анализа сертификатов
по виду продукции

Продукция	Количество проанализированных сертификатов				
	всего	правильных		фальшивых	
		кол-во	%	кол-во	%
1. непродовольственные товары	37	12	32,4	25	67,6
2. косметика	6	0	0	6	100
3. продовольственные товары	74	19	25,7	55	74,3
4. хлеб	1	0	0	1	100
5. табак	4	0	0	4	100
6. алкогольная продукция	45	18	40,0	27	60,0
7. коньяк	2	2	100	0	0
8. вода	22	13	59,1	9	40,9
9. медицинские товары	1	0	0	1	100
ИТОГО	192	64	33,3	128	66,7

Таблица 2

Форма 2
Результаты анализа сертификатов
по месту нахождения органа сертификации

Место нахождения органа сертификации	Количество проанализированных сертификатов				
	всего	правильных		фальшивых	
		кол-во	%	кол-во	%
1. Зарубежный орган сертификации	1	0	0	1	100
2. Московский регион (г. Москва, Московская обл.)	71	22	31	49	69
3. Другие российские регионы	98	31	31,6	67	68,4
4. Татарстан	22	11	50,0	11	50,0
Итого	192	64	33,3	128	66,7

Таблица 3

Форма 3
Результаты анализа сертификатов
по месту нахождения производителя

Место нахождения производителя по сертификату	Количество проанализированных сертификатов				
	всего	правильных		фальшивых	
		кол-во	%	кол-во	%
1. Иностранные производители (дальнее зарубежье)	18	0	0	18	100
2. Иностранные производители (ближнее зарубежье)	13	1	7,7	12	92,3
3. Московский регион (г. Москва, Московская обл.)	37	13	35,1	24	64,9
4. Другие российские регионы	100	37	37,0	63	63,0
5. Татарстан	24	13	54,2	11	45,8
Итого	192	64	33,3	128	66,7

Подделке подвергаются сертификаты всех видов продукции особенно повышенного спроса, например, сигареты, презервативы, контактные линзы, рыбная и мясная продукция и т.п.

Все рассмотренные сертификаты на продукцию, выданные в представительствах зарубежных органов сертификации, признаны не действительными.

Сертификаты Республики Татарстан и соседних регионов подделываются меньше, чем сертификаты других регионов, что объясняется близостью

территориального контролирующего органа. Лидерами подделок являются иностранные производители.

Таким образом, с некоторым приближением можно заключить, что доля теневой экономики на потребительском рынке составляет более 60%, причем ее положение достаточно устойчиво, и нет никаких признаков ее уменьшения в нынешней ситуации.

Некоторое снижение количества фальсифицированных сертификатов следует отнести повышением их качества подделки. В настоящее время грубая подделка почти не встречается.

РОЗНИЧНЫЙ ПРОДУКТОВЫЙ РИТЕЙЛ В РОССИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

*Кузьмин М.С., старший преподаватель
Казанский институт (филиал) РГТЭУ*

Рынок розничных продуктовых сетей (или сетевой ритейл) начал своё активное развитие в России в конце 1990-х – начале 2000-х годов. За это время на рынке появилось несколько крупных игроков, закрепивших за собой большую часть рынка. Тем не менее, несмотря на наличие ярко-выраженных лидеров рынка, сам он ещё далек от насыщения. По оценкам экспертов, в последние пятнадцать лет наблюдается эволюция российского продовольственного рынка. В период с 1994 г. по 1998 г. в различных городах России стали появляться первые российские супермаркеты, в следующие два года отмечался переход в более низкие ценовые сегменты и появление в России дискаунтеров, с 2000 года на российский продовольственный рынок стали выходить иностранные игроки.

Самым активным периодом развития российского ритейла аналитики называют период 2000-2006 гг. Этому времени, по мнению экспертов РБК, было характерно несколько этапов [3]:

- активизация деятельности продуктовых компаний на российском рынке;
- на этом эволюционном этапе правила на рынке начинают определять именно сети: этому способствуют обострение и количественный рост серьезных конфликтов ритейлеров с поставщиками и производителями;
- завершение формирования основных форматов российской торговли, появление мультиформатных (работающих сразу в нескольких форматах) сетей;
- активизация региональной экспансии крупных ритейлеров: начинают формироваться федеральные игроки отрасли;
- в регионах появляются локальные сети; в основном региональные сети организуются на базе оптовых или дистрибьюторских компаний;
- ритейл окончательно становится одной из наиболее развитых российских отраслей.

По оценкам экспертов, в течение первого полугодия 2008 года оборот розничной торговли увеличился во всех федеральных округах и практически во всех субъектах России.

В соответствии с общим ростом российского потребительского рынка растет и меняется в сторону западных стандартов потребления структура потребительской корзины россиян: доля продовольственных товаров уменьшается, в то время как доля потребительских услуг и доля непродовольственных товаров растет.

Сегодня в России отмечается всё большее сегментирование продуктовых сетей, в зависимости от месторасположения магазинов, формата торгов-

ли и от направленности для различных слоёв населения в зависимости от уровня доходов.

В настоящее время российский рынок розничной торговли продуктами питания находится в стадии динамичного развития, на нем наблюдается высокая конкуренция между торговыми сетями, предлагающими широчайший ассортимент товаров на любой вкус. В то время как развитие западного рынка розничной торговли происходило под влиянием постепенного изменения запросов потребителей, в России большинство торговых сетей начинали свою работу, придерживаясь уже разработанных форматов, что помогло каждой из них создать свой имидж в глазах покупателей в достаточно короткие сроки.

По мнению аналитиков, Россия является одновременно самым крупным, самым быстрорастущим и самым инвестиционно привлекательным потребительским рынком Европы. На основании данных за I полугодие 2010 г. и I полугодие 2011 г. темпы роста оборота розничной торговли продуктами питания, включая напитки и табачные изделия, составили 15%, а темпы роста оборота розничных сетей составили 24,9% [2]. На рис. 1 представлено изменение доли продуктовой розницы в совокупном обороте розничной торговли в РФ в 2005-2010 гг.

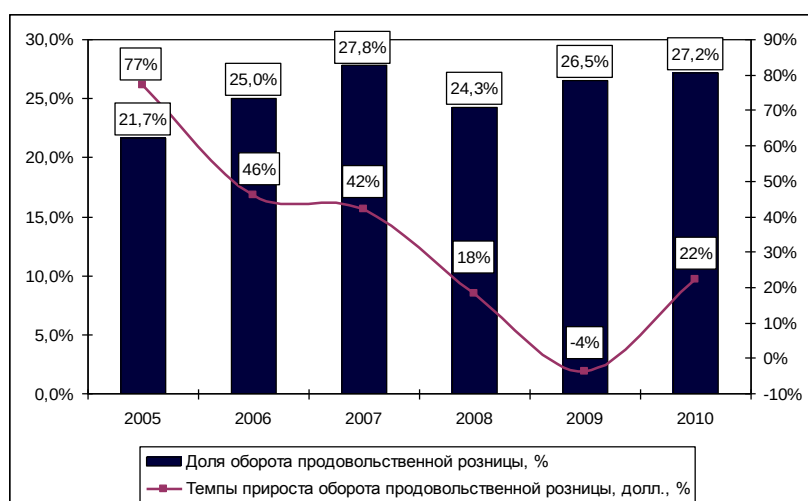


Рис. 1. Динамика доли продуктовой розницы в совокупном обороте розничной торговли в РФ в 2005-2010 гг.

В долларовом выражении оборот продуктовой розницы в 2010 г. вырос на 22% по сравнению с аналогичным показателем прошлого года.

По данным Росстата, прирост оборота розничной торговли составляет ежегодно примерно 15,2%, однако, и ритейлеры, и аналитики утверждают, что российская продуктовая розница по своему развитию очень сильно пока уступает западноевропейской. По разным оценкам, доля сетевых продуктовых магазинов составляет около 30% розничного продуктового ритейла, а в городах-миллионниках превышает 40-50% [1].

С учётом доли сетей в 2010-2011 гг. оборот розничной торговли продуктами питания, включая напитки и табачные изделия, среди продуктовых торговых сетей в 2010 г. составил 51,7 млрд. долл., по прогнозам аналитиков компании «Step by Step» оборот продуктовых торговых сетей в 2011 г. в РФ составил около 63,9 млрд. долл.

Также по прогнозам аналитиков данной компании доля сетей в розничной торговле ожидается к 2020 г. на уровне 70%. Доля малых предприятий, напротив, по прогнозам будет уменьшаться – до 22% в 2020 г. На рис. 2 отобразим прогноз развития форматов розничной торговли.

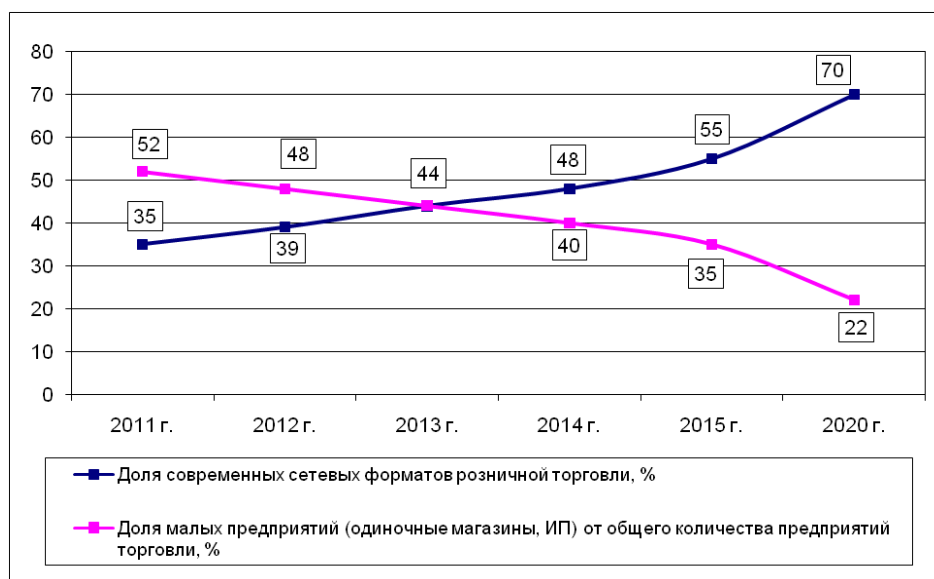


Рис. 2. Прогноз развития форматов розничной торговли до 2020 года.

На рынке присутствует несколько форматов продуктового ритейла:

- **дискаунтер** (от англ. discount – скидка, делать скидку) – магазин самообслуживания, торгующий товарами повседневного спроса по сниженным ценам, без предоставления каких-либо дополнительных услуг;
- **супермаркет** – магазин самообслуживания, торгующий продовольственными и сопутствующими непродовольственными товарами на единой торговой площадке, торговой площадью от 500-3000 м²;
- **гипермаркет** – это предприятие розничной торговли, реализующее продовольственные и непродовольственные товары универсального ассортимента преимущественно по форме самообслуживания, торговой площадью от 4000 м²;
- **cash & carry** – это магазин самообслуживания, предоставляющий возможность покупателям приобретать различные товары в розницу и мелким оптом;
- **магазин у дома** (магазин «шаговой доступности») – небольшой магазин, предназначенный для обеспечения текущих потребностей живущих неподалеку покупателей, зачастую расположен непосредственно в самом доме, на его первом или цокольном этаже.

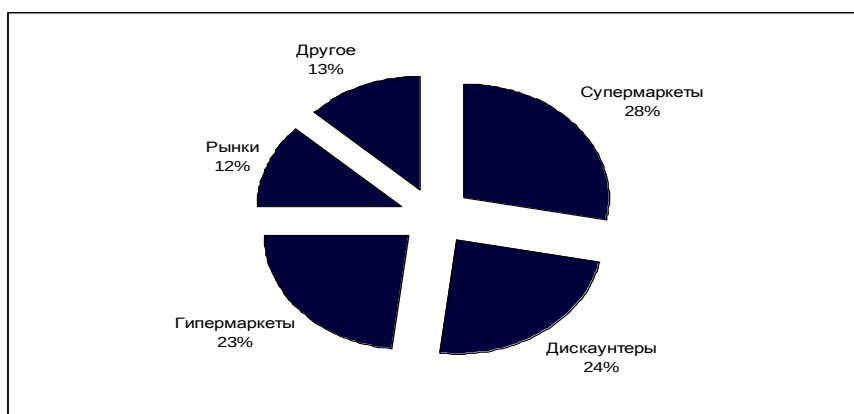


Рис. 3. Доля форматов в продуктовой ритейле.

Современные форматы продуктовых магазинов занимают около 75% в продуктовой товарообороте в центральной России, самым популярным фор-

матом из них являются супермаркеты. Их доля в товарообороте в среднем составляет 28%, доля дискаунтеров – 24%, гипермаркетов – 23% [1]. Схематически данные цифры отражены на рис. 3.

В Таблице 1 представлены основные игроки рынка продуктового ритейла России.

Таблица 1

Основные игроки рынка продуктового ритейла России

Формат	Название
Гипермаркет	ООО «АШАН»
	ГК «О'КЕЙ»
	«Карусель» (X5 Retail Group N.V.)
	ОАО «Магнит»
Дискаунтер	«Пятерочка» (X5 Retail Group N.V.)
	ГК «ДИКСИ»
Супермаркет	«Перекресток» (X5 Retail Group N.V.)
	ГК «Виктория»
	«Азбука вкуса»
	«ЛЕНТА»
Cash & carry	Metro Group Russia

Столь бурное развитие продуктовых сетей в России аналитики связывают, прежде всего, с ростом экономики страны: высокие цены на неочищенную нефть и природный газ, основные экспортные товары, а также высокий спрос на них в стране. Растущая экономика поддерживается ростом уровня доходов и расходов россиян.

На 2010 г. – начало 2011 г. крупнейшие игроки сетевого ритейла занимали около 13% рынка продуктовой розницы. Лидером по количеству магазинов является ОАО «Магнит» (на июль 2011 г. – 4460 магазинов) в РФ. Компания X5 Retail Group N.V. является лидером по общему объему выручки, она также занимает первое место по общему объему торговой площади. Это объясняется тем, что компания объединяет и активно развивает такие се-

ти как «Перекресток», «Карусель», «Пятерочка» и «Копейка». Компания «Азбука вкуса» – единственная компания, которая работает только в премиум-сегменте. Сделка компаний «Дикси» и «Виктория» по слиянию увеличила активы ГК «Дикси», благодаря данной сделке компания находится на данный момент в пятёрке лидеров рынка розничного сетевого ритейла.

Эксперты компании «РосБизнесКонсалтинг» выделяют несколько параметров российских сетей, по которым происходит это разделение на форматы: количество парковочных мест на автостоянке; общая площадь магазинов; число сотрудников, работающих в магазине; ежедневное количество покупателей; общий ассортимент товаров; ассортимент продовольственных и непродовольственных товаров, и их процентное соотношение в магазине.

По данным компании Business Analytica, доля сетей в розничном обороте продуктов питания и напитков стремительно растет. Наибольшие темпы роста товарооборота продуктов питания и напитков характерны для сетевых магазинов (гипермаркеты, супермаркеты, дискаунтеры). Согласно исследованиям 76% жителей Москвы делают покупки в сетях хотя бы раз в месяц. Частота посещения сетей составляет, в среднем, около 4 раз в месяц. Данные по Санкт-Петербургу следующие: делают покупку хотя бы раз в месяц около 80% горожан, частота посещения сетей составляет, в среднем, 4-5 раз в месяц. В регионах этот процент покупателей пока меньше, но также имеет тенденцию к росту.

Структуру осведомленности потребителей о розничных сетях можно узнать по индексу капитала марки розничных сетей. Индекс капитала марки розничных сетей – это показатель, который численно выражает силу бренда розничной сети, и складывается из нескольких составляющих, основные – знание марки (сколько людей знают о ее существовании и называют в числе первых) и отношение к этой марке (готовы ли тратить в ней больше денег, готовы ли ехать специально в этот магазин, готовы ли они рекомендовать эту сеть знакомым).

«Ашан» остается лидером по Индексу капитала марки в Москве, «О'кей» – в Санкт-Петербурге. В Москве самая лучшая база лояльных покупателей – у сети «Ашан». 50% из тех, кто был там хотя бы один раз за последний месяц, называют этот магазин любимым. Среди посетителей этой сети самый высокий процент положительных рекомендаций – 69% посетителей Ашана готовы порекомендовать его своим знакомым (у других магазинов 22-54%).

Имидж Ашана сильнее имиджа Метро. Кроме того, Ашан воспринимается как сеть с «Приемлемым уровнем цен», что важно при выборе магазина. Обратная ситуация у «Пятерочки». Число регулярных посетителей очень большое – 82%, но среди этих регулярных посетителей только 25% приверженных.

Это означает, что 75% среди регулярных посетителей при изменении экономической ситуации или под воздействием иных факторов, когда рядом появится другой магазин с похожим ассортиментом и похожей ценовой политикой, могут отказаться от покупки в магазинах данной сети.

Отметим в Таблице 2 основные преимущества торговых сетей, по мнению лояльных покупателей.

Таблица 2

Лояльность потребителей розничных сетей

Ритейлер	Основные преимущества
«Перекресток»	– удобство расположения; – приемлемый уровень цен; – известность; – система скидок; – удобное расположение товара
«Седьмой Континент»	– престижность; – достойное оформление; – возможность доставки
«МЕТРО»	– престижность

Мировой экономический кризис оказал значительное влияние на рынок розничных продуктовых сетей. Уже летом 2008 года на этом рынке сложилась очень сложная ситуация: российские банки отказывали в кредитах, повышали процентные ставки для российских ритейлеров. Из-за чего многие игроки были вынуждены поднимать цены на многие позиции. Кроме этого, многие продуктовые ритейлеры объявили о сокращении инвестиций в 2009 году, а также отказались от открытия новых магазинов.

В первую очередь, кризис повлиял на потребителей на данном рынке. С целью экономии денежных средств или же сохранения того же уровня потребления, что и в докризисный период, респонденты чаще прибегали к таким действиям, как:

- покупка некоторых товаров реже, чем обычно, либо в меньшем количестве;
- отказ от покупок некоторых товаров;
- покупка товаров в менее дорогих местах, магазинах;
- покупка продуктов питания и товаров повседневного спроса «впрок», большими упаковками.

Наиболее сильно сократились покупки таких категорий, как готовые блюда и кулинария, от приобретения которых полностью отказались около 10% россиян, а 25% стали покупать готовые блюда реже или в меньшем количестве. Также сократились продажи кондитерских изделий на 2,2%, мясных продуктов и деликатесов на 7,7%. Уменьшилось потребление консервов (около 4%), алкогольных и слабоалкогольных напитков (3,7%) и табачной продукции (3,4%). При этом последствия экономического кризиса практически не отразились на покупках молока и молочных изделий (0,1%) [1].

Отмечая влияние сетевой розницы на рынок FMCG (от английского fast moving consumer goods – быстро оборачиваемые потребительские товары), нужно сказать, что процесс взаимодействия продуктового рынка и розничных сетей имеет взаимообуславливающий характер. С одной стороны, сети

вливают на культуру потребления. С другой, динамика их развития лучше отражает следующие тенденции:

- увеличение платежеспособности населения;
- изменение образа жизни людей;
- развитие рынка дорогих товаров;
- процесс покупок становится популярным времяпрепровождением.

По оценкам РБК, в конце прошлого года в России работало около 140 продуктовых сетей всех форматов. По мнению экспертов агентства, в настоящее время рынок российского ритейла вышел на этап зрелости, что характеризуется замедлением темпов его роста. Однако, всё больше сетей выходят в различные регионы страны, осваивая, в том числе небольшие города в этих регионах. Основными способами экспансии продовольственных сетей в регионы являются: покупка готовых, уже выстроенных сетей нужного формата и франчайзинг.

В последнее время торговые сети всё активнее стараются развивать собственных торговые марки (Private Label) как продовольственных, так и не продовольственных товаров. Первоначально продажа товаров под собственной торговой маркой в России начало развиваться в Москве, а потом распространилось уже в регионах.

По данным РБК количество сетей, которые работают, в том числе с товарами Private Label, в 2010 году увеличилось более чем в два раза.

По словам игроков рынка для вхождения в большинство российских сетей, производитель должен обладать рядом преимуществ перед конкурентами:

1. разнообразие ассортимента, концентрация на определенных группах ассортимента;
2. глубина ассортимента в ключевых категориях; концентрация на определенной группе покупателей за счет брендов; концентрация на определенном географическом рынке;
3. уникальность предложения по сравнению с конкурентами;

4. ценовой уровень, в том числе низкоценовые предложения и собственные торговые марки; упор на качество продуктов;
5. программы лояльности и промоакции, которые включают уникальные товары или услуги;
6. уровень обслуживания;
7. режим и время работы производителя.

Но даже при соблюдении всех этих условий, что является проблемой для некоторых производителей, эксперты сходятся во мнении, что производителю, который работает на российском рынке, выгодно сотрудничать с сетями. С этим выводом согласны и эксперты дистрибьюторской компании «Алгро». По их мнению, на развитом рынке производитель FMCG может заключить один контракт с гигантом вроде Tesco и обеспечить себя продажами на год вперед, а в России же существуют тысячи торговых точек, и у каждой из них свой владелец, с которым нужно договариваться. Российский рынок дистрибуции похож на рынки Китая и Индии, тогда как вкусы у россиян скорее западные, считают аналитики «Алгро». Это делает Россию невероятно интересной для профессионала в области FMCG.

После кризиса россияне стали более рациональными в своем покупательском поведении, теперь потребители ищут «где выгоднее». Потребители начинают переходить от формата супермаркетов к формату гипермаркетов и дискаунтеров с целью сократить цену среднего чека. Российские покупатели стали бережливее и теперь уделяют больше внимания соотношению цены и качества, стремясь получить за те же деньги лучший товар.

В условиях кризиса российские ритейлеры вели борьбу за привлекательное для потребителей в современных условиях позиционирование – «самые низкие цены». Однако, как свидетельствуют эксперты рынка, уже сейчас низкая цена не является характеристикой, отличающей одного ритейлера от другого в умах потребителей. И в среднесрочной перспективе розничным сетям необходимо будет сместить акценты с ценового позиционирования, предложив потребителю иные атрибуты, отражающие уникальность сети,

например, хорошее «соотношение цены и качества», сбалансированный ассортимент, понятный мерчендайзинг, постоянное присутствие товаров на складе, наличие ценников, соответствие стоимости товара на ценнике и на кассе.

Тенденции развития рынка розничных продуктовых сетей:

- увеличение доли торговых сетей в общем объеме продуктовой розницы;
- объединение различных торговых сетей для укрепления позиций отдельных игроков на рынке;
- активное развитие региональных рынков.

В связи с насыщением рынков крупных городов можно ожидать от основных игроков рынка активной экспансии в города второго эшелона, такие как:

- Петрозаводск;
- Новороссийск;
- Чебоксары;
- Липецк;
- Брянск и др.

Эксперты также выделяют предпочтения розничных сетей относительно выбора поставщиков продукции. Поставщиков продукции довольно много, поэтому сети могут выбирать с кем им работать.

Сети предпочитают работать с поставщиками, которые предоставляют:

- продукцию по низким ценам;
- эксклюзивную продукцию;
- продукцию широко известного бренда.

Будущее FMCG на российском рынке тесно связано с развитием розничных сетей. Однако темпы экспансии торговой «паутины» сдерживаются рядом социально-экономических и этнических факторов, которые являются специфичными для отдельных регионов России и которые делают национальный рынок крайне неоднородным по уровню урбанизации населения.

Поэтому в отдельных уголках страны рынок остается дискретным, тогда как в городах небольшие магазины быстро уступают место крупноформатной рознице, а покупательские привычки граждан становятся все более «западными».

Российский продуктовый ритейл в настоящее время находится на стадии динамичного развития. Вместе с тем он является крупнейшим, инвестиционно привлекательным и быстрорастущим рынком в Европе и одним из крупнейших в мире.

Всё большее развитие получают продуктовые сети разных форматов (супермаркеты, гипермаркеты, дискаунтеры), а также увеличивается число мультиформатных сетей.

С 2005 года началась массовая экспансия федеральных сетей в регионы, в том числе в небольшие города. Это связано с постепенным насыщением рынков Москвы и Санкт-Петербурга. Причём в регионах развитие сетей, за счёт опыта и кредитов, которые гораздо охотнее дают банки, чем раньше, проходит намного быстрее.

Развиваются в России и иностранные игроки: Auchan Group, Metro Cash & Carry, зачастую за счёт покупки готовых сетей нужного формата. Также приходят и новые игроки: британская торговая сеть Tesco, французская сеть Carrefour, американская Wal-Mart и сеть Prisma, принадлежащая крупнейшему финскому ритейлеру – компании SOK Corporation.

В последнее время, всё больше сетей стараются развивать продукты собственного производства, что позволяет снижать издержки, осуществлять непосредственный контроль качества продукции, привлекать дополнительных лояльных потребителей свежестью продаваемой продукции.

Если даже учитывать все сложности при работе с сетями, для производителя всё равно это сотрудничество является крайне выгодным, т.к. позволяет обеспечить объём реализации, широкое распространение продукции в регионе, что укрепляет позиции товара на рынке среди конкурентов.

Однако, не смотря на темпы развития продуктового ритейла в России, есть некоторые трудности роста количества сетей, в первую очередь федеральных, на Урале, в Башкирии, в Татарстане, в Сибири и на Дальнем Востоке. Это связано с социально-экономическими, политическими и этническими факторами.

Эксперты также утверждают, что российский ритейл, включая продуктовый, со временем переместится в Интернет. Это подтверждают прогнозы аналитиков крупных консалтинговых компаний.

По прогнозам Morgan Stanley, 2013 год будет переломным для российского рынка интернет-торговли. Поведение российских потребителей в онлайне во многом повторяет действия покупателей на западных рынках, но со значительным отставанием, отмечают аналитики. Так, 48% пользователей в России сделали свои первые покупки в интернете только в последние два года [5].

Объем продаж на российском рынке в 2012 году увеличился до \$12 млрд., составив 1,9% от \$670 млрд., приходящихся на офлайн-розницу, оценивают эксперты. По сравнению с другими крупными рынками проникновение электронного ритейла в России пока еще слабо: к примеру, США и Великобритания достигли двухпроцентного проникновения онлайн-торговли еще в 2003 и 2005 годах соответственно, а в Китае и Бразилии уже сегодня этот показатель оценивается в 5%. Факторы, сдерживающие развитие интернет-коммерции в России, – низкое проникновение широкополосного доступа, меньший уровень семейных доходов, слабое использование банковских карт для покупок, недоверие к онлайн-платежам и качеству продукции, а также «неоптимальная почтовая инфраструктура», перечисляет Morgan Stanley.

Тем не менее Россия способна в ближайшие годы стать одним из наиболее динамичных рынков во всем мире, полагают эксперты. Появляются ориентированные на онлайн-бизнес новые компании, активно привлекающие финансирование от инвесторов. Morgan Stanley отмечает быстрый рост таких участников рынка, как Avito (онлайн-классифайды), KupiVIP и Lamoda (про-

даже одежды, обуви и аксессуаров), Biglion (коллективные покупки), Oktogo.ru (онлайн-бронирование отелей), Game Insight (мобильные игры), Wikimart (онлайн-ритейлер) и AnywayAnyday (авиабилеты онлайн).

К 2015 году объем российского рынка может увеличиться до \$36 млрд., достигнув 4,5% от всех розничных продаж, а к 2020 году эти показатели вырастут до \$72 млрд. и 7% соответственно. Во многом этому будет способствовать дальнейший рост числа интернет-пользователей (с 53 млн. человек в 2012 году до 87 млн. в 2015-м) и обладателей банковских карт (согласно исследованию MasterCard, в 2011 году 40% россиян использовали свои банковские карты для оплаты товаров через интернет, а в 2010-м – только 27%).

Безусловным лидером российского рынка в Morgan Stanley называют интернет-гипермаркет Ozon, чья выручка в 2014 году может составить \$1 млрд. (в первом полугодии 2012-го этот показатель вырос на 91% год к году, до \$232 млн.). Кроме того, интернет-торговля стала ключевым фактором монетизации поиска, констатируют в Morgan Stanley. По подсчетам аналитиков, лидирующий в России поисковик «Яндекс» использует 61% постоянных онлайн-покупателей, причем 40% поисковых запросов генерируются через «Яндекс.Маркет». По данным comScore за ноябрь 2012 года, российская месячная аудитория «Яндекс.Маркета» превысила 14 млн. пользователей, Ozon.ru – 6,8 млн.

Аналитики Morgan Stanley рассматривают интернет-торговлю как один из основных драйверов, который поддержит прогнозируемые на 2012-2015 годы среднегодовые темпы роста выручки «Яндекса» в 25%. «E-commerce» не только обеспечивает органический трафик, но и привлекает ритейлеров, тем самым гарантируя рост релевантности рекламных объявлений и ссылок, уровень «кликабельности» которых составляет сейчас всего 2%. Это обеспечит поддержку цене за 1 тыс. кликов около \$50, которая, как ожидается, увеличится к 2015 году на 7-10%.

Литература:

1. http://www.4p.ru/main/research_shop/detail.php?id=14655&phrase_id=1032247).
2. <http://marketing.rbc.ua/publication/25.08.2008/2276>.
3. <http://www.packaging.kiev.ua/rus/content/magazine/article/?id=106>).
4. http://www.retail.ru/article/all_retail/realestate_retail_trends_2013/.
5. <http://www.sostav.ru/news/2008/03/28/80>.

ОСНОВЫ ТЕОРИИ МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ СТРАНЫ

Латыпов Р.А., д.э.н., профессор

Казанский институт (филиал) РГТЭУ

Межрегиональные торгово-экономические связи страны играют особую интегрирующую роль в экономике Российской Федерации, т.к. они органически связывают географически разрозненные экономические системы субъектов РФ в единое рыночное пространство всей страны. Однако распад бывшего СССР, последующая либерализация российской экономики и кризис ее финансово-кредитной системы привели к нарушению традиционных межрегиональных хозяйственно-технологических связей, сформированных планово-административной экономикой, что вынудило большинство российских регионов переориентировать свои предприятия на внешнеторговую деятельность по экспорту топливно-сырьевых ресурсов и материалов первичной переработки и импорту продукции широкого потребления.

Основными формами межрегиональных экономических связей страны являются обмен товарами и услугами, финансово-кредитные отношения, миграция населения, информационные потоки. Межрегиональные экономические связи страны реализуются не только в форме торговли или бартерного обмена продовольственными и непродовольственными товарами, продукцией производственно-технического назначения, электроэнергией и др., но и

выполнения материальных и нематериальных услуг, финансово-кредитных операций, производственной кооперации, внедрения инноваций, трудовой миграции и т.д. Межрегиональные трансакции, как торговые сделки, обуславливают обмен правами собственности между продавцами и покупателями и порождают множество товарно-материальных потоков сырья, полуфабрикатов, комплектующих, топливно-энергетических ресурсов и готовой продукции, циркулирующих на территории страны, что вызывает значительные организационно-управленческие (трансакционные) и транспортно-складские (логистические) издержки.

Актуальность всестороннего исследования межрегиональных торгово-экономических связей в условиях современной Российской Федерации с ее огромной территорией и необходимостью стабилизации экономического развития можно подтвердить словами лауреата Нобелевской премии по экономике Дугласа Норта: «... с закатом Римской империи торговля пришла в упадок, а вместе с ней, по всей вероятности, снизилось и благосостояние общества и отдельных социальных групп. И причина не в том, что выросли транспортные издержки, а в том, что с расширением региона торговли выросли трансакционные издержки, а целостные политические системы, способные эффективно охранять правопорядок и соблюдение законов, исчезли».

Актуальность данного исследования предопределяется и тем, что формирование адекватной рыночной экономике сферы межрегионального товарообращения страны охватывает сложный комплекс торгово-технологических процессов, складывающихся при осуществлении закупок, транспортировке, хранении и продаже продукции, а также требует учета конкурентных отношений между хозяйствующими субъектами из разных регионов страны. Поэтому системное изучение межрегиональных связей страны имеет исключительно важное значение для реализации движущей силы рыночного механизма, с одной стороны, и более эффективного использования регулирующих возможностей государственных, политических и социальных институтов, – с другой.

На наш взгляд, общенациональный рынок России как целостную систему взаимозависимых и взаимодополняющих региональных рынков страны следует изучать не только с позиций макро- и микроэкономики, но и с учетом целей долгосрочного экономического развития и безопасности страны, а также институциональных особенностей различных субъектов РФ.

В качестве научной гипотезы выдвинуто положение о том, что торгово-экономические взаимоотношения хозяйствующих субъектов, расположенных в разных регионах РФ, можно рассматривать как межрегиональный рынок, представляющий собой объединение внешних экономических пространств всех региональных рынков в составе единого экономического пространства России. Это позволяет исследовать межрегиональные связи субъектов РФ с использованием всего методологического инструментария экономической науки, т.е. общей теории рыночных отношений. Опираясь на такой подход, представляется возможным определить пути решения ряда назревших научных и практических проблем методологии регулирования межрегиональных торгово-экономических связей в посткризисных условиях развития страны.

Следует отметить, что методология, как известно, изначально возникла как учение о методах. Методология экономической науки предполагает наличие общего подхода к изучению экономических явлений, единое понимание хозяйственной действительности, их единую философскую основу. Поэтому методологическое обоснование регулирования межрегиональных торгово-экономических отношений призвано помочь решить главный вопрос: с помощью каких научных способов, инструментов количественных измерений и методов качественного анализа реальности теория региональной экономики выявляет сферы и возможности целенаправленного воздействия на функционирование национальной экономики как системы взаимодействующих регионов страны.

В классической и неоклассической экономической теории феномен национального рынка рассматривается, прежде всего, в рамках проблемы взаимодействия спроса и предложения, формирующих равновесные цены на то-

вары и услуги под влиянием сил конкуренции. Современные направления исследований, расширяющие чисто экономическую сферу, касаются институциональных особенностей национальных, международных и региональных рынков, а также возможностей, форм и инструментов их регулирования.

По мере выхода народного хозяйства России из кризисного периода и последующей стабилизации экономики страны будет наблюдаться не только расширение географии торгово-экономических связей между предприятиями и организациями из различных регионов РФ, но и взаимоусиление интеграционных и конкурентных отношений между субъектами РФ. В то же время нельзя не заметить, что комплексное исследование проблем межрегионального взаимодействия системообразующих промышленных и сельскохозяйственных предприятий и организаций, расположенных в разных частях страны, всесторонний анализ состояния и развития межрегиональных торгово-экономических отношений субъектов федерации являются для России малоисследованной сферой экономической науки, и потому довольно сложной практической задачей их контроля и управления.

В настоящее время в отечественных и зарубежных экономических исследованиях делается упор на изучении отдельных функциональных структур регионов страны и недостаточно внимания уделяется анализу межрегиональных связей, и тем более их регулированию. Если не касаться вопросов так называемого бюджетного федерализма и фискальных взаимоотношений «центр – регионы», то, по нашему мнению, на данный момент трудно назвать сколько-нибудь полное исследование проблем межрегиональных связей страны. Развитие этого направления, по нашему мнению, может оказаться вектором развития теории межрегиональной торговли страны, с одной стороны, и создаст теоретический фундамент для регулирования межрегиональных торгово-экономических связей, – с другой. Именно в эффективном межрегиональном взаимодействии и горизонтальной интеграции основных территориально-производственных комплексов страны, подразделений естественных монополий, государственных корпораций и региональных кластеров

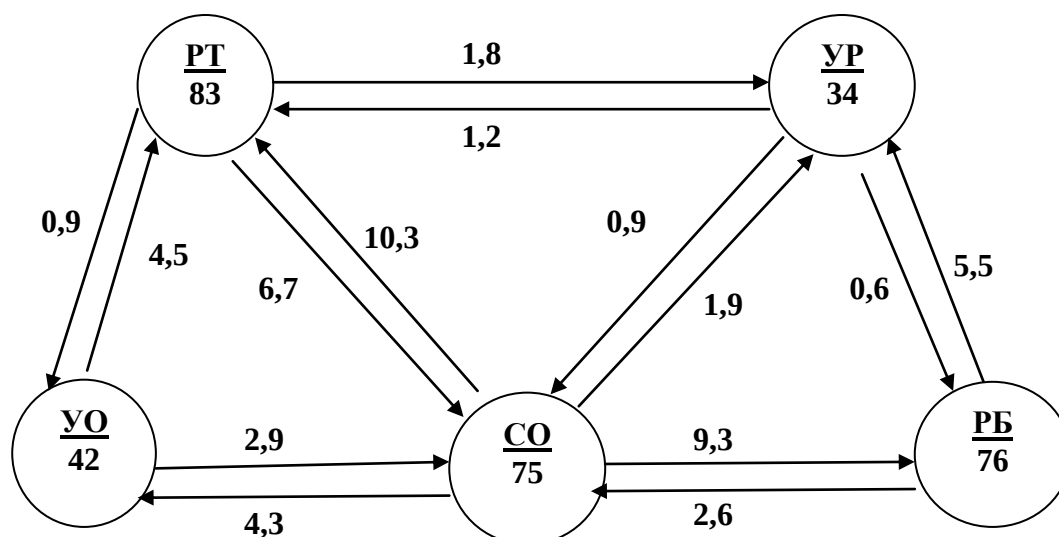
закljučаются преимущества отраслевого и территориального разделения труда, а также перспективы улучшения благосостояния населения страны, устойчивого роста промышленного и сельскохозяйственного производства в регионах и стратегия экономической безопасности России в целом.

Таким образом, несмотря на интенсивное развитие региональной науки, теоретико-методологические аспекты анализа и регулирования пространственно-географического распределения спроса и предложения товаров и услуг, и как следствие межрегиональных торгово-экономических связей страны, на наш взгляд, остаются недостаточно разработанными. Дискуссионность, актуальность и практическая значимость обозначенных проблем в посткризисных условиях определили цели и задачи исследования.

Современная экономическая теория рассматривает экономику любого государства главным образом в виде единого национального рынка, представляющего собой органическую совокупность взаимодействующих между собой региональных рынков достаточно обособленных территорий (частей или экономических районов) страны. При этом основными макроэкономическими инструментами количественного анализа и прогнозирования является система национального счетоводства, различные индикаторы и отраслевые агрегаты. Однако для общегосударственного анализа и координации взаимодействия региональных экономик Российской Федерации с ее огромной территорией и неравномерным распределением факторов производства, по нашему мнению, наряду с региональными рынками целесообразно в структуре национального рынка страны концептуально выделить межрегиональные рынки как систему торгово-экономических и финансово-кредитных связей между хозяйствующими субъектами из разных регионов страны, основанных на территориальном разделении труда и возмездности предоставляемых товаров и услуг.

Как известно, существует множество критериев, по которым структурируют внутренний рынок страны: по объектам (ресурсы, товары), субъектам, отраслям, пространственному размещению (локальные, региональные,

национальные), форме продаж (рынки оптовой, биржевой и розничной торговли), характеру конкуренции и ряду других. В контексте выделенного предмета исследования нами использован критерий административно-территориальной принадлежности субъектов рыночных отношений к определенному региону страны. Сразу отметим, что в последующем изложении под регионами страны будем понимать субъекты РФ (республики, края, области и т.д.) в составе Российской Федерации, которые в соответствии с Конституцией РФ имеют установленные географические границы и свои законодательные и исполнительные органы власти, влияющие на межрегиональные торгово-экономические связи.



Обозначения: РТ – Республика Татарстан; УР – Удмуртская Республика;
УО – Ульяновская область; СО – Самарская область;
РБ – Республика Башкортостан

(числа указывают ввоз, вывоз и поставки продукции на собственную территорию. Рассчитано по данным Территориальных органов Федеральной службы статистики по рассматриваемым субъектам РФ - «Закупка и продажа (ввоз-вывоз) потребительских товаров и продукции производственно-технического назначения за 2007 год», млрд. руб.)

Рис. 1. Структурная схема межрегиональных связей субъектов РФ.

При таком подходе, во-первых, строго фиксируются территориально-географические пределы воздействия органов государственного и муниципального управления субъектов РФ на межрегиональные торгово-экономические отношения. Во-вторых, это позволяет достаточно четко ква-

лифицировать рыночные трансакции как межрегиональные или внутрирегиональные. Например, если контрагенты рассматриваемой сделки являются зарегистрированными институциональными единицами одного (общего) субъекта РФ, то данная трансакция является внутрирегиональной, а если – разных, то это уже межрегиональная (или международная) трансакция, предполагающая пересечение товаропотоками административно-территориальных границ одного или нескольких регионов. В-третьих, способствует решению проблемы двойного счета входящих в отдельные субъекты РФ и выходящих из них товарно-денежных потоков на основе межрегиональных балансов и структурных (логистических) схем торгово-экономических связей страны (рис. 1).

На этой основе понятие «межрегиональные экономические связи» можно определить как систематические рыночные трансакции между хозяйствующими субъектами из разных регионов страны, а «межрегиональные экономические отношения» как категория более широкая, охватывает рыночные отношения сотрудничества, кооперации, конкуренции и даже конфронтации целых субъектов РФ, когда торгово-экономические связи между ними вообще отсутствуют.

С учетом вышеизложенного весь внутренний рынок России можно рассматривать в виде единого экономического пространства, состоящего из совокупности географически разрозненных региональных рынков субъектов РФ, непосредственно взаимодействующих друг с другом на уровне общего межрегионального рынка страны. Поэтому межрегиональный рынок представляет собой пространственную макроэкономическую систему торгово-экономических отношений, порождающих снабженческо-сбытовые товаропотоки между равноправными хозяйствующими субъектами из разных регионов страны. Иными словами, это – структурообразующая товаропроводящая (инфраструктурная) подсистема общенационального рынка страны, посредством которой осуществляются межрегиональные трансакции экономических агентов по поводу эквивалентно-возмездного обмена товарами и услугами. Такой

подход позволяет применить к исследованию межрегиональных торгово-экономических связей страны весь научно-методологический аппарат рыночной, в том числе институциональной экономической теории.

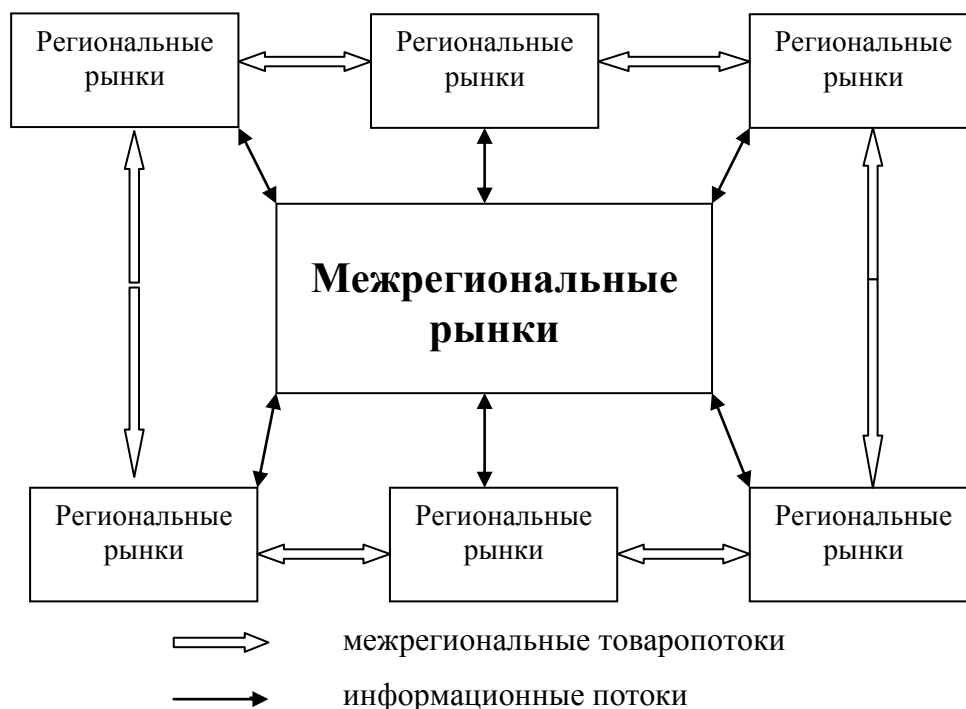


Рис. 2. Структура внутреннего экономического пространства страны.

Как региональные, так и межрегиональные рынки имеют свои объекты, субъекты и составляющие подсистемы: рынки продовольственных и непродовольственных товаров, рынки продукции производственно-технического назначения, кредитно-финансовые, трудовые, информационные рынки и т.д. Межрегиональный рынок в структуре единого экономического пространства страны схематически можно показать на рис. 2. Однако межрегиональный рынок нельзя рассматривать как механическую сумму слагаемых рынков, т.к., по нашему мнению, это качественно новая научная категория, которая характеризуется синергетическим превосходством над простой суммой и органически объединяет всю страну в единое социально-экономическое пространство.

Следует заметить, что в зарубежной и отечественной экономической литературе обычно ограничиваются рассмотрением национальных и региональных рынков, подразумевающих международную и межрегиональную

торговлю, и не делается различий между понятиями общенациональный рынок и межрегиональный рынок страны, т.к. последний специфичен только для территориально крупных государств. Правомерность выделения межрегиональных рынков в составе единого рыночного пространства России как самостоятельной экономической категории, на наш взгляд, подтверждается особенностями их функций в государственной политике регулирования экономического развития отдельных регионов и национальной безопасности всей страны в целом. Эти функции как форма проявления общественного назначения в определенной мере совпадают с функциями, присущими понятию товарных рынков страны вообще и оптовых или отраслевых рынков в частности, однако обладают и своими специфическими чертами, обусловленными необходимостью целенаправленного регулирования в стратегическом плане, особенно в период стабилизации социально-экономического развития субъектов РФ. Наличие таких отличительных свойств обусловлено макроэкономическим значением товаров и услуг как объектов межрегиональной торговли страны, которые производятся или потребляются стратегически важными для хозяйства каждого субъекта РФ предприятиями и организациями, а также регионообразующим социально-экономическим значением самих этих предприятий как субъектов межрегиональных рынков страны.

Базовыми субъектами межрегиональных рынков страны, осуществляющими межрегиональные трансакции, являются крупные и средние добывающие, производственные, сельскохозяйственные, оптово-посреднические, транспортные и потребительские организации, а кроме этого и органы власти и управления федерального и регионального уровней.

Очевидно, что межрегиональные рынки России формируются достаточно ограниченным количеством взаимозависимых поставщиков (производителей) и покупателей (потребителей) продукции потребительского и производственно-технического назначения, которые господствуют в своих отраслях и генерируют огромные по объемам и разнообразные по географическим направлениям товаропотоки на всей территории страны. Поэтому меж-

региональные рынки РФ объективно имеют монополистическую или олигополистическую структуру, т.е. характеризуются несовершенной конкуренцией и требуют соответствующего регулирования.

Целью и объектом теории межрегиональных рынков страны является обоснование методологических положений анализа и регулирования межрегиональных торгово-экономических связей страны, а также разработка методических и практических рекомендаций по сокращению издержек обращения межрегиональной торговли.

Для достижения поставленной цели теория межрегиональных рынков страны должна помогать решать следующие задачи:

- анализ эволюции экономических воззрений отечественных и зарубежных ученых в области теории регионального развития и межтерриториальной (межрегиональной и международной) торговли;
- исследование экономической сущности понятий «межрегиональные торгово-экономические связи» и «межрегиональные экономические отношения» и выявление возможностей их регулирования;
- раскрытие роли межрегиональных торгово-экономических связей в формировании единого экономического пространства России;
- определение форм и инструментов институционального, в том числе государственного регулирования межрегионального взаимодействия субъектов РФ в общенациональных интересах страны;
- выявление взаимосвязи инновационного пути развития экономики страны и межрегиональной конкурентоспособности субъектов РФ;
- обоснование межрегиональных связей страны как важнейшего объекта экономической безопасности субъектов РФ;
- разработка методологических положений комплексного анализа межрегиональных торгово-экономических связей страны;
- раскрытие состава и экономико-правового содержания межрегиональных трансакций для измерения трансакционных издержек межрегиональной торговли;

- разработка организационной схемы регулирования межрегионального товародвижения и инструментов сокращения издержек обращения межрегиональной торговли на основе современных информационно-коммуникационных технологий и экономико-математических методов.

Следует отметить, что теория межрегиональных рынков страны, подобно многим другим экономическим теориям, должна развиваться в двух формах – позитивной и нормативной. С общепринятой точки зрения, позитивная теория межрегиональных рынков страны должна предлагать удовлетворительное решение трех стандартных задач любой научной теории: во-первых, описания межрегиональных рынков страны, во-вторых, их объяснения и, в-третьих, предсказания их развития.

ПЕРСПЕКТИВА ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ РОССИИ НА ПУТИ ЕГО ИНТЕГРАЦИИ В ЕВРОПЕЙСКИЙ И МИРОВОЙ РЫНКИ

Меньшаева Л.И., старший преподаватель

Институт экономики, управления и права (Бугульминский филиал)

Основное опасение российских страховых компаний заключается в том, что иностранные компании в короткие сроки завоюют всю отрасль, примером тому может послужить Венгрия. На настоящее время отечественные страховые услуги защищены от интервенции иностранного капитала как никакая другая отрасль.

Если внутренний рынок работает эффективно, то структура предложения равноценна структуре спроса. Появление конкурентов не влечет за собой вытеснение национальных форм в страховании. Существующий на данный

момент страховой рынок не удовлетворяет в полном объеме уровень потребностей, появление на рынке иностранных компаний может увеличить темп его развития. В ходе успешного развития страхового рынка России, можно спрогнозировать следующие изменения:

- повышение качества и расширение предложения страховых услуг;
- распространение технологических и управленческих ноу-хау;
- увеличение емкости рынка;
- совершенствование российского страхового законодательства;
- повышение квалификации специалистов в сфере страхования;
- повышение уровня надежности страховых услуг;
- формирование более адекватной структуры страховых тарифов.

Расширение иностранного страхового капитала на внутреннем рынке увеличит ценовую и неценовую конкуренцию. У страховых компаний образуется мощная мотивация для понижения издержек, поиска дополнительных средств, продвижения страховых услуг, оказания новых услуг, более качественный спектр обслуживания. Иностранные страховые компании смогут интегрировать во внутренний рынок новые технологии и инновации. Интернациональные страховые компании ограничены в возможности организации своего бизнеса таким образом, чтобы не получать преимущество от межстранового разделения труда. Мировые страховые компании, являются распространителями инноваций в сфере менеджмента и технологий [3].

Характерно чертой страховой отрасли является то, что либерализация для иностранных страховых компаний во многих странах обеспечивается не частичным дерегулированием, а повышенным государственным контролем. В странах Азии, Восточной Европы, Латинской Америки продолжается совершенствование и повышение рациональности страхования в сфере законов и прав, несмотря на происходящую либерализацию внутренних рынков. Основываясь на практике этих стран можно утверждать, что профессиональные иностранные страховые компании готовы к активному сотрудничеству и поиску совместного повышения эффективности страхового бизнеса.

Вновь возникающие на рынке организационные виды отношений страхования, независимо от страны учредителя, проявляют работоспособность только на конкретных сегментах рынка: наиболее прибыльных и не требующих большого количества опыта и особых знаний. Ожидается, что со временем, страховые компании с участием зарубежного капитала расширят спектр оказываемых услуг. При этом некоторые отрасли могут остаться без внимания страховых компаний, в виду их коммерческой не привлекательности, например аграрный сектор. Контролирующие органы должны отслеживать происходящую ситуацию и предотвращать подобное развитие рынка. Предпочтительнее не закрытие доступа иностранного капитала на внутренний рынок России, а предоставление субсидий страховым компаниям рынка, обслуживающих негативный сегмент рынка. При таком подходе к проблеме, потери в экономике страны будут минимизированы.

Конкуренция между иностранным и местным капиталом будет способствовать корректированию цен, выгодных в конечном итоге населению. Но уровень цен у иностранных компаний может превышать, российские цены. Предположение основывается на изначальном различии в политике компании, будь она консервативной или рискованной. Цена будет отражать рисковую политику компании.

Последствия укрепления на российском рынке иностранных компаний для хозяйственного механизма России:

- возрастание внутренних организованных сбережений;
- появление дополнительного капитала;
- увеличение оттока иностранной валюты из страны;
- повышение конкурентоспособности.

Результат взаимодействия вышеперечисленных факторов в совокупности даст экономию валютных ресурсов в масштабе всей страны за счет снижения импорта и роста экспорта.

Предприниматели России, работающие в сфере страхования, имеют убеждения относительно функциональности иностранных страховых компа-

ний и их влияния на внутреннюю экономику и полагают, что:

- расширение допуска иностранного капитала в сферу услуг должно предшествовать макроэкономическим реформам;
- либерализация требует предварительных реформ страхового законодательства, для предотвращения мошеннической деятельности;
- страховые компании с участием нерезидентов быстро оккупируют российский рынок;
- добившись лидирующих позиций на рынке, выставят ограничения в потребительском выборе;
- иностранные страховые компании не будут заниматься долгосрочным инвестированием в российскую экономику, они не привязаны к местному рынку, готовы к свертыванию деятельности;
- иностранные страховые компании стремятся к сверхприбыли;
- иностранные страховые компании будут заниматься демпингом;

Большая часть этих опасений безосновательна. Существуют части страхового рынка, на которых лидирующие позиции занимают иностранные страховые компании. Но в большинстве случаев, в странах открытых для притока иностранного капитала, лидирующие позиции остаются за местными компаниями.

Невозможно решить проблему обеспечения безопасности национальной экономики запретом на участие иностранными компаниями в страховой отрасли России. В начале конфликта вокруг Фолклендских островов, в Аргентине был введен запрет на создание страховых компаний принадлежащих иностранному капиталу. Но угроза перевозкам, возникла, после того, как британские страховые компании приостановили функционирование страховых покрытий по аргентинским кораблям, грузам и самолетам. Создание емкого национального рынка страхования не увенчалось успехом, не представилось возможным покрытие всех убытков за счет внутреннего капитала [4].

В целях защиты интереса российского рынка страхования представляется разумным введение ряда ограничений для нерезидентов. Например, ог-

раничение размеров совместного акционерного капитала, принадлежащего иностранным страховым компаниям, определенной долей совместного уставного капитала всех компаний.

Для предотвращения возникновения на рынке компаний-однодневок, можно ввести ряд условий, например возрастное ограничение. Компания обязана иметь не менее двадцати лет опыта предоставления страховых услуг. Имеет смысл запретить осуществлять некоторые виды страхования, например обязательное страхование и страхование жизни, формирующиеся за счет государственного бюджета, а также страхование имущественного интереса местных предприятий.

Таким образом, российский страховой рынок не представляет интереса для иностранного капитала. У страхователей угнетающее налогообложение, не способствующее плате физическими и юридическими лицами налоговых взносов. Привлекательность инвестиционного капитала в страховую отрасль отрицательна, отсутствует стимулирование. Поэтому ожидаемая активность иностранных страховых компаний вызвана не целью развития страховой отрасли России, а стремлением установления контроля над одним из финансовых потоков России.

Литература:

1. Закон Российской Федерации от 27 ноября 1992 года № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (ред. от 30.11.2011) //Российская газета. – 1993. – № 6.
2. Федеральный Закон РФ от 10.12.2003г. № 172-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Закон РФ «Об организации страхового дела в РФ» //Российская газета. – 2003. – № 253.
3. <http://insur-info.ru> – Страхование сегодня.
4. <http://markentolog.bizi/surin/articles/vto> – Что сулит и чем чревато вступление России в ВТО.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ В РФ В УСЛОВИЯХ ВТО

Рахимова Г.М., к.э.н., доцент

Институт экономики управления и права (г. Казань)

Часть финансового рынка, на котором предлагаются услуги по страхованию называется рынком страхования. Страховые компании предлагают услуги по страхованию на данном рынке.

Место рынка страхования в финансовой системе вообще и на финансовом рынке определяется двумя обстоятельствами:

1. существует потребность в страховой защите, что и приводит к появлению экономического феномена – страхового рынка;
2. денежная форма организации страхового фонда обеспечения страховой защиты связывает этот рынок с общим финансовым рынком (рис. 1).

Важный принцип организации рынка страхования является обеспечение справедливой конкуренции страховых компаний. В России действует закон «О защите конкуренции», который устанавливает критерии справедливой конкуренции на рынке страховых услуг.

Для рынка страховых услуг имеет значение государственное регулирование страховой деятельности, которое предполагает обязательное лицензирование, контроль за обеспечением финансовой устойчивости страховых организаций.

Состояние российского страхового рынка можно определить в большей мере как перспективный, или потенциальный, т.к. на протяжении последних десяти лет в России страховой рынок активно развивается (Табл. 1)

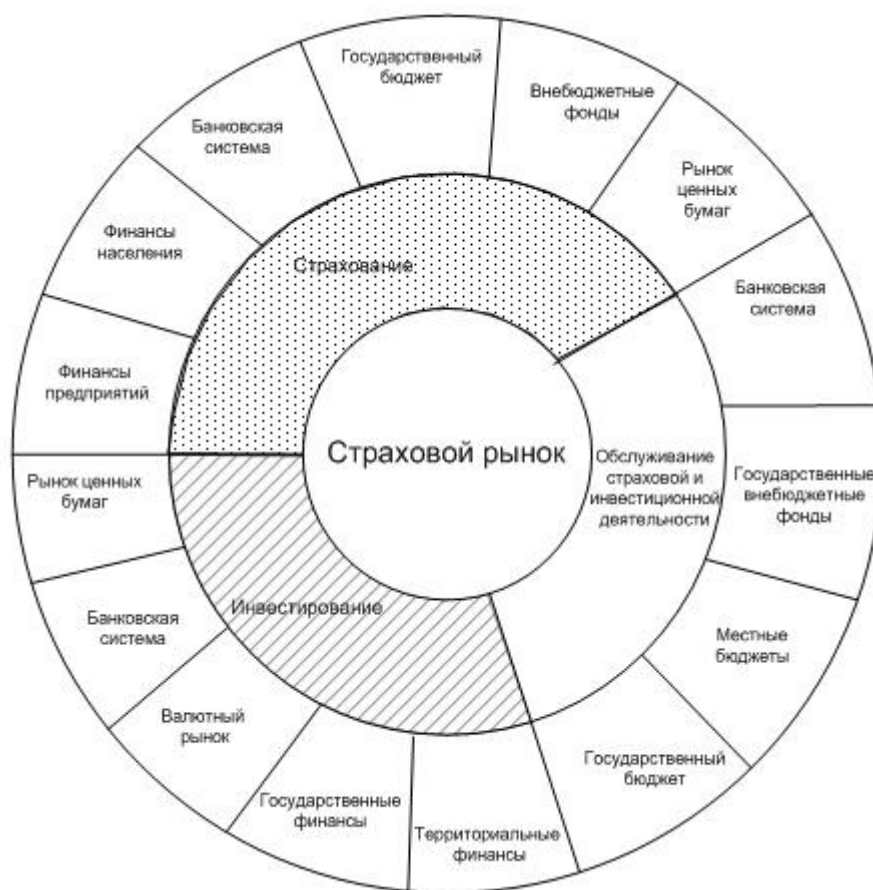


Рис. 1. Место страхового рынка в финансовой системе.

Таблица 1

Динамика страхового рынка России

год	кварталы	Поступления (тыс. руб.)	Выплаты (тыс. руб.)	Коэффициент выплат, %
2011	12 месяцев	1 267 851 494	888 387 522	70.07
2010	12 месяцев	1 041 093 597	768 586 900	73.82
2009	12 месяцев	977 525 732	734 445 334	75.13

Развитие страховой отрасли можно разделить на следующие этапы:

1. номинальные показатели страхового рынка соответствовали среднему уровню развивающихся стран, но реальные значения были существенно меньше;
2. развитие страхового рынка началось в 2003 году и сопровождалось следующими изменениями: рост надежности страховых компаний и формирование спроса на страховые услуги и введение ОСАГО;

3. рынок страхования в 2006 году приблизился к среднемировому уровню, возросла доля розничного страхования, увеличилось страховое покрытие рисков крупных промышленных организаций;
4. в связи с мировым финансовым кризисом в 2009 году темпы прироста реальных страховых премий на российском рынке страхования имели отрицательную динамику;
5. с 2011 г. – по настоящее время на рынке страхования наблюдается тенденция к росту (приняты законопроекты, которые определили ускоренное развитие рынка страхования на ближайшие 3-5 лет).

Тема о ВТО и вступлении России в эту организацию, а главное есть ли перспективы развития сферы услуг в РФ, РТ – стоит очень остро сегодня.

Рассмотрим такую сферу услуг, как страхование, существует ли угроза для рынка страхования в России после ее вступления в ВТО.

ВТО – это организация международная, она следит за соблюдением торговых соглашений между ее членами.

Многие эксперты считают, что придут на рынок страхования иностранные компании и захватят весь рынок

У отечественных страховщиков есть девять лет до прихода на внутренний рынок прямых филиалов иностранных страховых игроков. Такова договоренность о вступлении РФ в ВТО в части страхового рынка. Об этом известно еще с 2006-го года – с момента переговоров по ВТО ЕС И США. За шесть лет условия по страховщикам не изменились.

Да, Россия стала членом ВТО, и нас ожидает появление иностранных страховых компаний, которые не обладают статусом юридического лица и не подчиняются законам российского страхования, т.к. отделения действуют по законам страны пребывания материнской компании.

Во-первых, иностранным компаниям необходимо иметь 8-летний опыт оказания услуг в сфере страхования жизни и 5-летний опыт в иной сфере страхования.

Во-вторых, иметь активы в размере не менее 5 млрд. долл.

В-третьих, иностранные компании должны иметь опыт управления не менее 5 лет прямыми филиалами на зарубежных рынках.

В-четвертых, при входе на российский рынок далеко не все виды страхования будут доступным иностранным филиалам. Закрытым будет стратегический вид – рынок страхования госзакупок и обязательные виды. Исключение будет сделано лишь для ОСАГО.

Также наше правительство может установить квалификационные требования к сотрудникам и директорам филиалов иностранных страховщиков, иметь уставной капитал и гарантийный депозит – эти требования уже уменьшат вход иностранных компаний на российский рынок.

Ни для кого не является секретом, что до вступления России в ВТО, на рынке страховщиков присутствовали иностранные компании, но в последние годы иностранные страховщики покидают наш рынок, т.к. не смогли приспособиться к российской действительности, особенно во время кризиса (такие компании как Fortis, ING). Вы скажите, а как же другие иностранные компании, которые остались на российском рынке страхования? Этих компаний осталось мало, и им очень тяжело сейчас, т.к. бизнес-процессы иностранных компаний не работают на нашей территории.

Ну, а самое главное препятствие для иностранных страховых компаний, это то, что для отличной работы в РФ необходимо иметь огромное количество сетей, которые продают страховой продукт (например, как РОСГОССТРАХ), т.к. создание аналогичной сети, которая очень рентабельна, это занятие дорогостоящее.

В России рынок страхования к 2020 году может занять 9-12 место в мире, поднявшись с 19-го места, – говорят многие эксперты в области страхования, – при этом доля страховых взносов в ВВП может вырасти с 2-3% до 4-5%. Такой оптимистичный вариант развития событий возможен при условии смены целевой модели бизнеса российских страховщиков. Необходимо принять законодательные меры по поддержке национальных компаний введения налоговых льгот в страховании жизни и модернизации надзора за

страховыми компаниями, и тогда можно действительно ожидать роста национального страхового рынка, его прозрачности и повышения страховой доступности для конечных потребителей.

Литература:

1. Годин А.М., Демидов С.Р. Страхование – М.: изд-во «Дашков и К», 2010.
2. Зубец А.Н. Представляет ли угрозу российским страховщикам вступление России в ВТО? //Финансы. – 2012. – № 8.
3. Махдиева Ю.М., Алиев Б.Х. Страхование – М.: Юнити-Дана, 2011.
4. Статистические данные ФССН / ФСФР. – URL: http://www.fcsn.ru/ru/contributors/insurance_industry/statistics/index.php?id_4=224
5. <http://www.insur-info.ru/>

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФРАНЧАЙЗИНГОВЫХ СИСТЕМ В СФЕРЕ СЕРВИСНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Сайдашева В.А., к.т.н., доцент

Институт управления и территориального развития (К (П) ФУ)

В современной российской экономике, учитывая потенциальные возможности диверсификации и потребность регионов в развитии малого бизнеса, франчайзинг имеет особое значение и реальные перспективы развития. Основными элементами инфраструктуры рынка, влияющими на развитие франчайзинга, являются предприятия, оказывающие консультационные услуги по развитию и поддержке франчайзинга, и финансово-кредитные учреждения, в первую очередь коммерческие банки. Данные организации предлагают широкий спектр услуг в области поддержки франчайзинговых систем, и их деятельность можно подразделить на четыре основных направления: разработка системы франчайзинга на предприятии; аудит и оптимизация фран-

чайзинговых программ; адаптация международных франчайзинговых программ и привлечение финансирования для франчайзинга.

В настоящее время в России франчайзинг применяется в 70 отраслях хозяйственной деятельности, и наблюдается четкая тенденция роста количества франчайзинговых систем. По приблизительным оценкам в России функционирует около 120 компаний-франчайзеров и около 6000 франчайзи, что превышает показатели предыдущего года на 16% и 19% соответственно. Рост количества франшиз связан с увеличением доли цивилизованной торговли и сокращением открытых товарных рынков, изменением структуры импорта в сторону увеличения доли товаров наиболее востребованной средней ценовой группы, улучшением отношения потребителей к отечественным маркам, возрастанием интереса операторов рынка к региональной экспансии. Реализация политики франчайзинга осуществляется в двух направлениях. Первое – прямой франчайзинг (непосредственное заключение договора между франчайзером и франчайзи. Это приемлемо для крупных городов и регионов, где, как правило, франчайзер уже имеет свои корпоративные магазины. Второе – региональный франчайзинг (франчайзи получает право на освоение определенной территории, то есть создание франчайзинговой системы в виде филиалов или отделений франчайзи). Региональный франчайзинг используется при открытии предприятий в регионах России и при выходе на рынок стран СНГ. На основе анализа отечественных и зарубежных подходов к отбору франчайзи, сформулированы критерии отбора франчайзи для франчайзинговой системы, на примере торговлей модной одеждой и обувью. Таковыми являются: наличие собственного торгового помещения или договора долгосрочной аренды на него; опыт работы в сервисной деятельности, наличие собственного капитала для открытия предприятия, а также наличие свободных оборотных средств. Особое внимание стоит обратить на психологический портрет потенциального франчайзи, степень его готовности соблюдать корпоративные требования. Рекомендуются также представить бизнес-план работы пред-

приятия франчайзи, входящего в систему. Преимущества и недостатки применения франчайзинга в сервисной экономике представлены в таблице 1.

Таблица 1

***Преимущества и недостатки применения франчайзинга
в сервисной экономике***

Наименование субъекта франчайзинга	Преимущества	Недостатки
Франчайзер	– расширение сбытовой сети без вложения собственных финансовых средств; – минимизация трудовых ресурсов; – стабильность отношений партнерской сети по сбыту; – дополнительный источник прибыли (формирование фондов и роялти); – более широкий региональный охват рынка; – экономия средств на административно-хозяйственное и оперативное управление; – возможность осуществлять контроль условий реализации.	– затраты на подготовку франчайзингового пакета и на осуществления контроля франчайзи; – влияние плохо работающих франчайзи на репутацию франчайзера; – сложности в осуществлении контроля деятельности франчайзи; – утечка конфиденциальной информации; – нарушение франчайзи условий договора франчайзинга.
Франчайзи	– покупка готового бизнеса, доказавшего эффективность на практике; – надежная и выгодная система снабжения. Приобретение сырья, комплектующих и готовых изделий по льготным ценам; – профессиональная поддержка франчайзером; – частичное финансирование со стороны франчайзера; – масштабная маркетинговая и рекламная политика.	– ограничение инициативы франчайзером; – невозможность быстрого выхода из франчайзинговой системы; – зависимость от финансового положения франчайзера и его репутации; – необходимость наличия стартового капитала для входа в сеть.

Выявлено, что основным условием создания франчайзинговой системы является достижение экономического симбиоза франчайзера и франчайзи. Экономический симбиоз – это союз хозяйствующих субъектов, предполагающий устойчивый тип взаимодействия между ними, приносящий каждому

из них экономическую выгоду (эффект), который формируется в процессе их функционирования. Экономический симбиоз может быть достигнут при синергетическом эффекте от делового взаимодействия между участниками. В процессе применения франчайзинга на рынке товаров и услуг наблюдаются следующие типы синергизма:

1. **синергизм реализации продукции (продаж)**, имеющий место при создании единой логистической системы у франчайзера и франчайзи, а также при разработке единой маркетинговой политики (в том числе рекламы и мероприятий по стимулированию сбыта) и т.д.;
2. **синергизм оперативного управления**, который является результатом совместного и более эффективного распределения накладных расходов, проведения обучения кадров и обмена опытом, т.е. связан, главным образом, с аспектами организационно-управленческой деятельности и решением координационных и информационных вопросов;
3. **финансово-инвестиционный синергизм**, который связан, главным образом, с распределением (или перераспределением) финансово-инвестиционных ресурсов, предназначенных для развития франчайзинговой системы. Сюда относится система льготного кредитования франчайзи, лизинг оборудования, вопросы оптимизации налогообложения и т.д.

Для достижения устойчивого взаимодействия и результативности субъектов франчайзинговой системы необходимо следовать двум основным принципам: принципу индивидуальной рациональности (прибыль, образующаяся от взаимодействия франчайзера и франчайзи должна быть строго больше суммы прибылей, которые может обеспечить себе каждый из них, действуя автономно) и принципу групповой рациональности (прибыль, формируемая от взаимодействия коммерческих предприятий в системе франчайзинга, должна быть поделена между ними пропорционально их издержкам и ожидаемым размерам прибыли).

С учетом современных тенденций развития сервисной деятельности В.В. Панюковой усовершенствована модель создания франчайзинговой системы на рынке товаров и услуг, которую следует признать рациональной. Согласно данной модели, при организации франчайзинговой системы будущему франчайзеру необходимо пройти пять этапов ее становления, а именно:

- анализ возможностей создания франчайзинговой системы на основе прошлого опыта предприятия-франчайзера и оценку ее конкурентных преимуществ;
- создание франшизы, в том числе разработку стандартов и методического пособия для франчайзи;
- разработку положений договора франчайзинга;
- запуск пилотного проекта;
- корректировку условий франшизы и условий договора франчайзинга;
- маркетинг пакета предложений и отбор франчайзи.

На первом этапе франчайзеру необходимо определить, что станет базисом создаваемой франчайзинговой системы, т.е. какие конкурентные преимущества привлекут потенциальных франчайзи. Последние должны быть описаны не только словесно, но и иметь количественное выражение. Так, экономический эффект от открытия нового предприятия для франчайзера торговой марки Sela в среднем составляет 250 тыс. долларов США. Суммы зависят от формата открываемого предприятия, его специализации и местоположения, и варьируют в пределах 50-100 тысяч долларов, включая закупку товара (в среднем \$ 20000), но без учета аренды помещения. На втором этапе организации франчайзинговой системы разрабатываются основные элементы предлагаемой франшизы и формируются критерии отбора потенциальных франчайзи с учетом условий, разработанных на первом этапе. Основными критериями отбора являются: наличие собственного торгового помещения или договора долгосрочной аренды на него; опыт работы в сфере торговли или массового питания, наличие собственного капитала для открытия пред-

приятия, а также наличие свободных оборотных средств. Особое внимание стоит обратить на психологический портрет потенциального франчайзи, насколько он готов соблюдать корпоративные требования. Рекомендуется представить бизнес-план работы предприятия франчайзи, входящего в систему. Третий этап заключается в разработке положений договора, который должен включать положения, разработанные на предыдущих этапах. Договор франчайзинга должен быть заключен в письменной форме, подписан, уполномоченным лицом и зарегистрирован в соответствующем ведомстве. Четвертым этапом создания франчайзинговой системы является запуск пилотного проекта, то есть открытие предприятия на основе технологии франчайзера, описанной во франшизе. Посредством этого проверяется верность разработанной бизнес-технологии и осуществляется ее корректировка. Завершающий этап заключается в маркетинге пакета предложений и выборе франчайзи, на основе системы критериев, разработанных на предыдущих стадиях работ.

Предложенная модель формирования франчайзинговой системы имеет определенные преимущества и позволяет: оценить возможности развития отношений между франчайзером и потенциальным франчайзи еще до вхождения в систему и, таким образом, избежать ошибок при продаже франшизы; сократить сроки разработки франшизы и внедрения франчайзинга; преодолеть внутренние проблемы франчайзинга, в том числе усилить контроль за деятельностью франчайзи и повысить уровень соблюдения корпоративных стандартов; быстро и качественно устанавливать франчайзинговые отношения между субъектами рыночных отношений. Мероприятия по развитию франчайзинга на российском рынке должны носить комплексный характер, проводится как на государственном уровне, так и на уровне предприятий. Целесообразно создать единую базу данных франчайзеров, функционирующих на российском рынке; законодательно закрепить понятие франчайзинга и элементов его определяющих; развивать инфраструктуру франчайзинговых отношений, в том числе путем заключения договоров льготного кредитования

и сотрудничества с международными фондами по развитию франчайзинга; пропагандировать франчайзинг, как экономический инструмент и метод расширения инвестиционных возможностей, оптимизации процесса управления и контроля логистических потоков, повышения эффективности коммерческой деятельности.

Литература:

1. Анурин В., Муромкина И., Евтушенко Е. Маркетинговые исследования потребительского рынка. – СПб.: Питер, 2006. – 270 с.
2. Панюкова В.В. Преимущества и недостатки применения франчайзинга для российских предприятий //Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – № 6. – С. 88-93.
3. Панюкова В.В. Модный франчайзинг //Российская торговля. – 2005. – № 9. – С. 24-26.

**СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ
РАЗВИТИЯ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
В УСЛОВИЯХ ПРИСОЕДИНЕНИЯ РОССИИ К ВТО**

*Сергеенко Г.Г., к.х.н., доцент
Казанский институт (филиал) РГТЭУ*

Многие полагают, что вступление России в ВТО, по всей вероятности, окажет важное влияние на многие аспекты российской экономики, и растущее большинство россиян считает, что вступление в ВТО принесет пользу России. Но остается много вопросов относительно того воздействия, которое окажет вступление во Всемирную торговую организацию, в числе которых: каковы макроэкономические воздействия; как это повлияет на различные отрасли российской экономики, на доходы домохозяйств и на малообеспеченных граждан; и каково будет влияние в российских регионах [1]. Рассмотрим, каково же влияние ВТО на развитие предприятий легкой промышленности?

Но прежде, чем ответить на этот вопрос сделаем небольшой обзор по развитию этой отрасли, за последние три года в Республике Татарстан.

Лёгкая промышленность занимает одно из важных мест, в производстве валового национального продукта и играет значительную роль в экономике страны. Лёгкая промышленность осуществляет как первичную обработку сырья, так и выпуск готовой продукции. Предприятия лёгкой промышленности производят также продукцию производственно-технического и специального назначения, которая используется в мебельной, авиационной, автомобильной, химической, электротехнической, пищевой и других отраслях промышленности, в сельском хозяйстве, в силовых ведомствах, на транспорте и в здравоохранении [2].

Одной из особенностей легкой промышленности является быстрая отдача вложенных средств. Технологические особенности отрасли позволяют осуществлять быструю смену ассортимента выпускаемой продукции при минимуме затрат, что обеспечивает высокую мобильность производства.

На долю текстильной промышленности приходится около 70% общего объема реализуемой товарной продукции всей легкой промышленности России. Предприятия швейной промышленности размещены по территории страны более равномерно, они имеются практически в каждом регионе, и, преимущественно, обеспечивают его внутренние потребности. Обычно, предприятия по выпуску одежды сосредоточены в крупных промышленных центрах [2].

В Республике Татарстан легкая промышленность не является отраслью специализации, однако республика занимает одно из ведущих мест по выпуску шерстяных и льняных тканей. На сегодня, в легкой промышленности республики функционирует 527 предприятий, 481 из которых занято в сфере текстильного и швейного производства (0,4% от общего числа предприятий по всем отраслям), а 46 предприятий – занято в сфере производства кожи, изделий из кожи и производства обуви (0,04%) [3].

Таблица 1

**Количественная структура предприятий легкой промышленности
по данным Статистического регистра хозяйствующих субъектов
в 2010-2012 гг.**

№ п/п	Отрасль про- мышленности	Кол-во организаций			Доля в общем количестве организаций в 2012 г., в %	Прирост в 2012 г. по сравнению с 2011 г., в %
		2010	2011	2012		
1.	Текстильное и швейное производ- ство	499	489	481	0,4	- 1,6
2.	Производство ко- жи, изделий из ко- жи и обуви	52	59	46	0,04	- 22
	Итого:	551	548	527	0,49	- 3,8

Из таблицы видно, что количество предприятий текстильной промышленности с каждым годом снижается. Такая же тенденция стала наблюдаться и с предприятиями по производству кожи, количество которых за последний год резко сократилось с 59 до 46.

На рисунке 1 показано распределение организаций легкой промышленности, учтенных в составе Статистического регистра хозяйствующих субъектов по форме собственности. Здесь наблюдается снижение числа предприятий государственной и смешанной форм собственности.

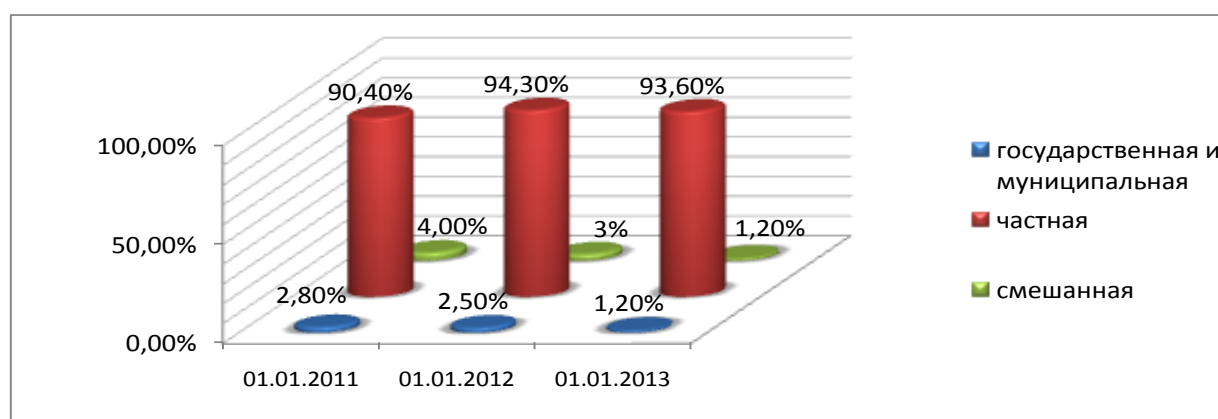


**Рис. 1. Распределение организаций, учтенных в составе
Статистического регистра хозяйствующих субъектов
по формам собственности с 01.01.2011 г. по 01.01.2013 г.**

Рост числа малых частных предприятий, может привести к тому, что все они окажутся неконкурентоспособными в сравнение с импортными товарами, поставляемыми из Китая, во-первых, потому что у нас в России слабая собственная сырьевая база, во-вторых, у нас устаревшее оборудование, а в-третьих, слишком высокие налоги для индивидуальных предпринимателей. В Китае все в точности до наоборот. У них современное японское оборудование, сырье «под боком» и налоги там ниже [4].

Индекс текстильного и швейного производства в 2012 году по сравнению с 2011 году составил 114%, а в производстве кожи – 82,5% (см. рис. 2, 3).

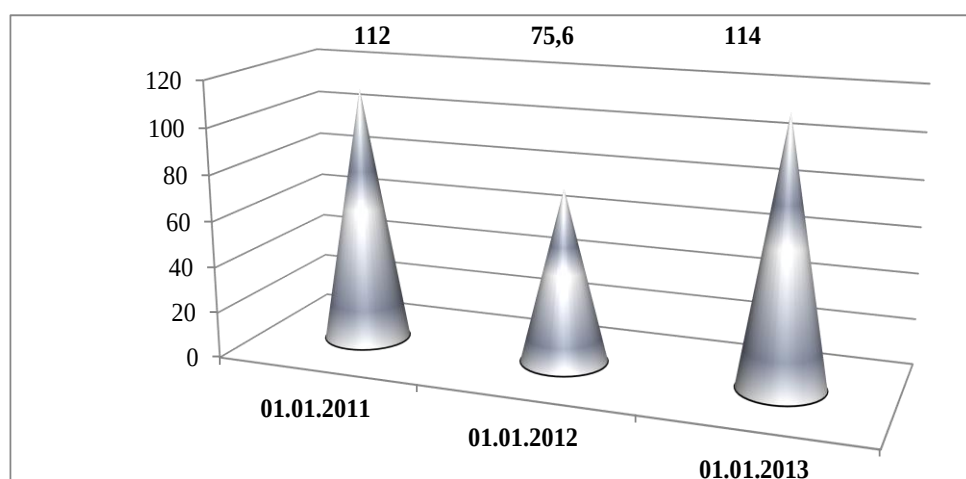


Рис. 2. Изменение индекса текстильного и швейного производства в 2011-2013 гг. (в % к предыдущему году).

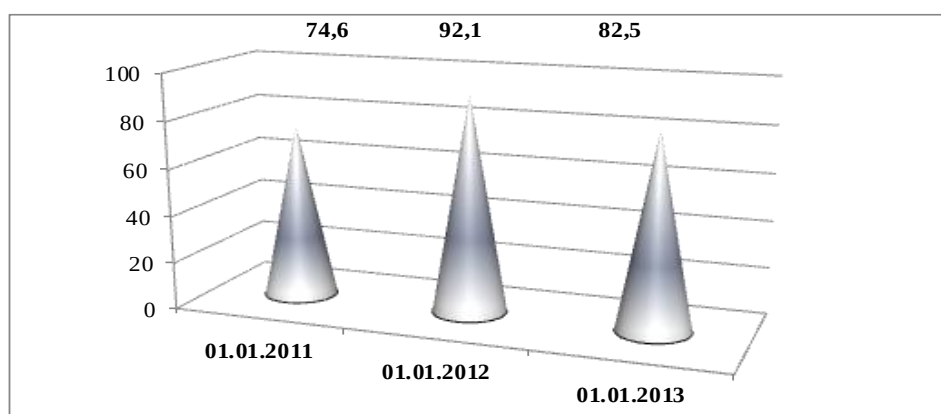


Рис.3. Изменение индекса производства кожи, изделий из кожи и обуви в 2011-2013 гг. (в % к предыдущему году).

Соотношение удельного веса прибыльных и убыточных организаций показано на рис. 4 и рис. 5.

В 2011-2012 гг. стала меняться тенденция в пользу роста числа прибыльных организаций и сокращения числа убыточных предприятий.

За прошедший год доля прибыльных организаций текстильного и швейного производства увеличилась на 5%, а кожевенно-обувных – на 12%. Как следствие, убыточных предприятий в легкой промышленности в 2012 году стало меньше.

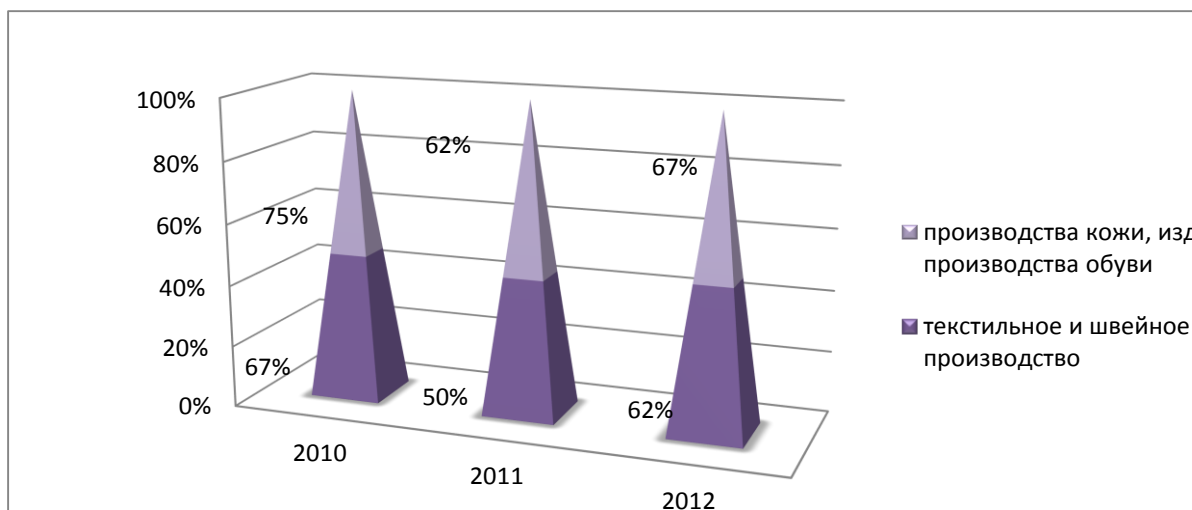


Рис. 4. Удельный вес прибыльных организаций легкой промышленности в 2010-2012 гг.

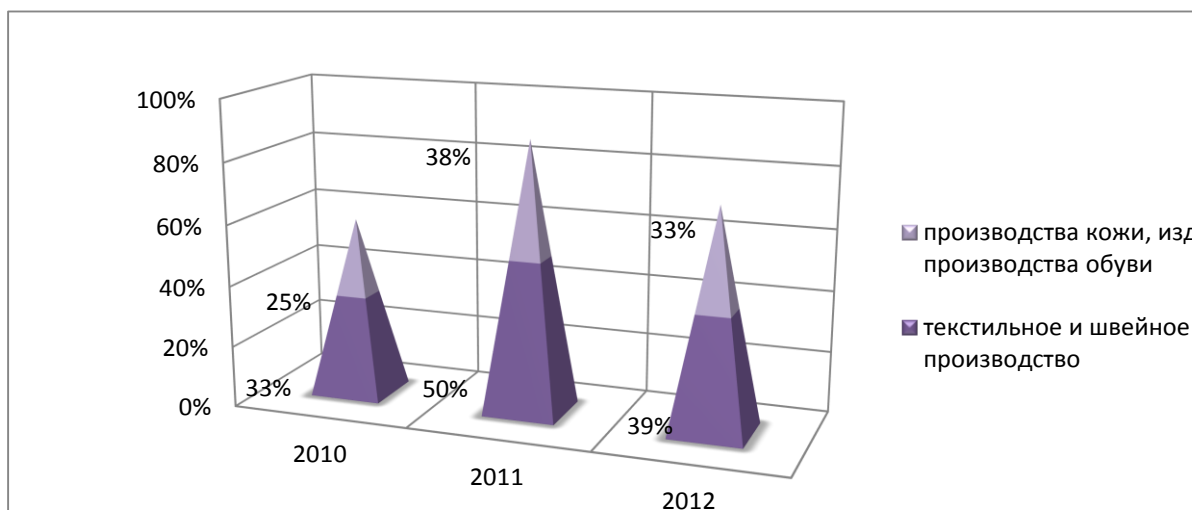


Рис. 5. Удельный вес убыточных организаций легкой промышленности в 2010-2012 гг.

Численность занятого в отраслях легкой промышленности населения Республики Татарстан на конец 2012 года составляет 8,5 тыс. чел. Для сравнения, в 2011 году число занятых составляло 8,9 тыс. чел. Число работников

кожевенно-обувного производства уменьшилось – с 2,1 тыс. чел до 1,9 тыс. чел., а число работников текстильного и швейного производства уменьшилось с 6,8 тыс. чел. до 6,6 тыс. чел. (см. рис. 6) [1].

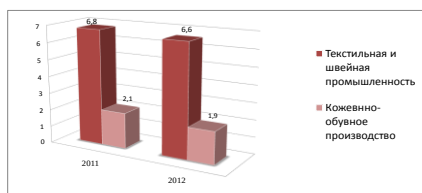


Рис. 6. Численность занятого в отраслях легкой промышленности населения РТ (тыс. чел).

Среднемесячная начисленная заработная плата работников на предприятиях легкой промышленности увеличилась. Если в 2011 году среднемесячная заработная плата в кожевенно-обувном производстве составила около 15 тыс. руб., то в 2012 году она выросла до 16 тыс. руб. В текстильной и швейной промышленности изменения тоже незначительные: в 2011 году среднемесячная заработная плата была около 13 тыс. руб., в 2012 г. она выросла до 13,5 тыс. руб. (см. рис. 7) [3].

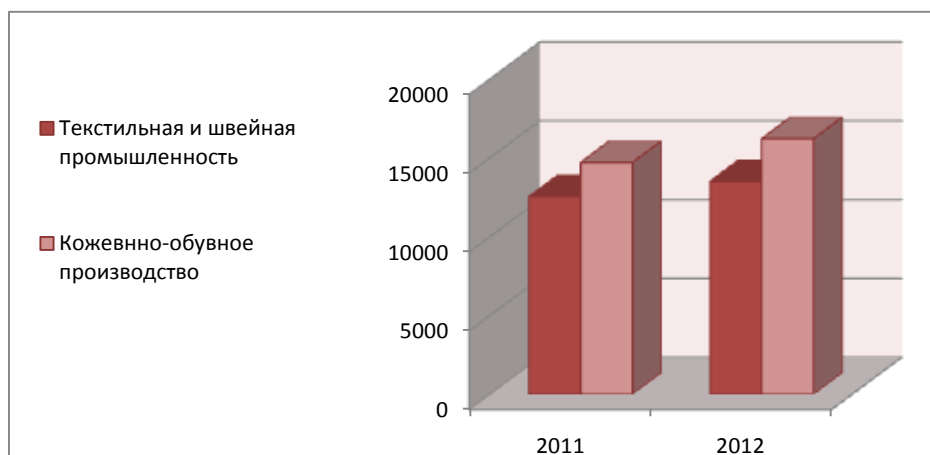


Рис. 7. Среднемесячная начисленная заработная плата работников на предприятиях легкой промышленности.

В легкой промышленности РТ, как и в целом по России велика доля импорта как продукции швейного и кожевенно-обувного, так и текстильного производства.

Импорт товаров легкой промышленности в десятки раз превышает их экспорт. Налицо отставание России в этом вопросе не то, что от стран ЕС, США, Японии, но и от развивающихся стран – Китая, Индии, Турции (см. рис. 8).

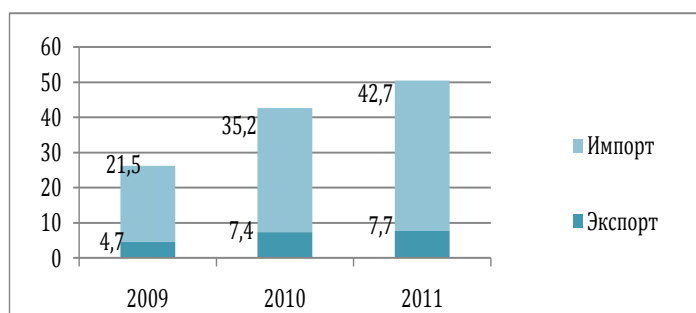


Рис. 8. Соотношение экспорта и импорта в легкой промышленности в 2009-2011 гг. в общей структуре внешнеэкономической деятельности РТ, в млн. долл. США.

Существует такое понятие, как контрабанда или же серый импорт. Товар ввозится на территорию РФ, преимущественно из Китая и Турции, незаконно, минуя таможенные органы, и не уплачивая в бюджет страны налоги на данный товар (см. рис. 9). Эти факторы и сокращают конечную цену на товар, учтем и то, что в Китае, как уже упоминалось выше, сырье «под боком» и рабочая сила дешевая. Но проблема не в том, что в Китае производят дешево, а в том, что производить в России очень дорого. Китайские швеи за свою зарплату производят в несколько раз больше чем российские.



Рис. 9. Соотношение импорта и экспорта легкой промышленности в 2011 г. по РФ.

Еще один из факторов кризисного состояния легкой промышленности в России – это неэффективность производства. Технологический уровень производства давно устарел. Уровень инвестиций в промышленность в 2009-2011 гг. оказался существенно ниже предполагаемого. В 2009 году в текстильном и швейном производстве они составили в целом (с субъектами малого предпринимательства) 8,0 млрд. руб. или 87,9% к уровню 2008 г. В январе-сентябре 2010 г. по крупным и средним предприятиям произошло некоторое оживление – 10,2 млрд. руб., в 2011 г. – 12,8 млрд. руб. (см. рис. 10).

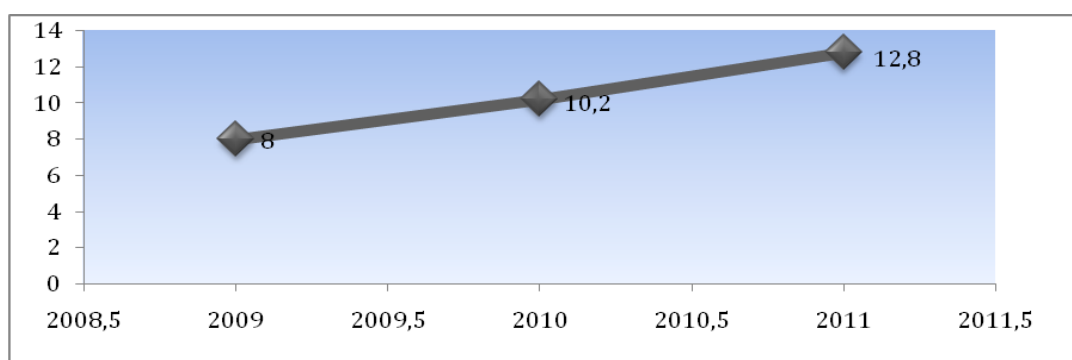


Рис. 10. Уровень инвестиций в промышленность за 2009-2011 гг. (в млрд. руб.).

Итак, подведем итоги, хотя в 2011 году были положительные моменты, такие как: увеличение количества организаций по производству изделий из кожи на 13,5%, и, соответственно, увеличение индекса производства кожи, увеличение численности занятого в кожевенно-обувном производстве населения РФ, то в 2012 году произошло уменьшение по некоторым показателям,

следовательно лёгкая промышленность республики по-прежнему находится в кризисном состоянии – это и ежегодное уменьшение организаций текстильного и швейного производства, что ведет за собой ежегодное уменьшение индекса текстильного производства, сокращение рабочих мест. Импорт продукции неизбежно растет.

Теперь пришло время ответить на вопрос, как же повлияет присоединение к ВТО на развитие данной отрасли? Даст ли это положительный эффект?

Многие специалисты считают [5], что вступление в ВТО должно улучшить положение дел в отрасли, несмотря на то, что существуют и определенные риски – это:

1. **экономический** – в виде упущенной прибыли и потерь от снижения цен, рентабельности, дефицита отечественного сырья и полуфабрикатов (падение объемов производства на 5-10%; снижение цен на российскую продукцию на 14-15%; закрытие или перенос производств);
2. **социальный** – в виде вынужденного закрытия производств и сокращения работников (в отрасли 75% от всех занятых – женщины; многие предприятия расположены в моногородах), сокращение численности работающих на 25-30%;
3. **стратегический** – в виде снижения степени переработки, оттока инвестиций, стагнации промышленности, снижения уровня безопасности страны (снижение доли российской продукции на внутреннем рынке до 10-15%).

Кроме перечисленных рисков имеет быть место:

- ***снижение импортной пошлины на обувь:***
сумма потерь рынка – 1,2 млрд. рублей;
- ***снижение экспортной пошлины на кожевенное сырье:***
сумма потерь рынка – 0,3 млрд. рублей;
- ***снижение импортной пошлины на одежду:***

сумма потерь рынка – 0,7 млрд. рублей;

– **снижение импортной пошлины на трикотаж и текстиль:**

сумма потерь рынка – 0,5 млрд. рублей;

Суммарные прямые потери – 2,7 млрд. руб.

Однако, авторами этих предсказанных рисков, предлагаются также и меры предотвращения негативных последствий членства России в ВТО.

Это, **во-первых**, увеличение субсидий (рис. 11).

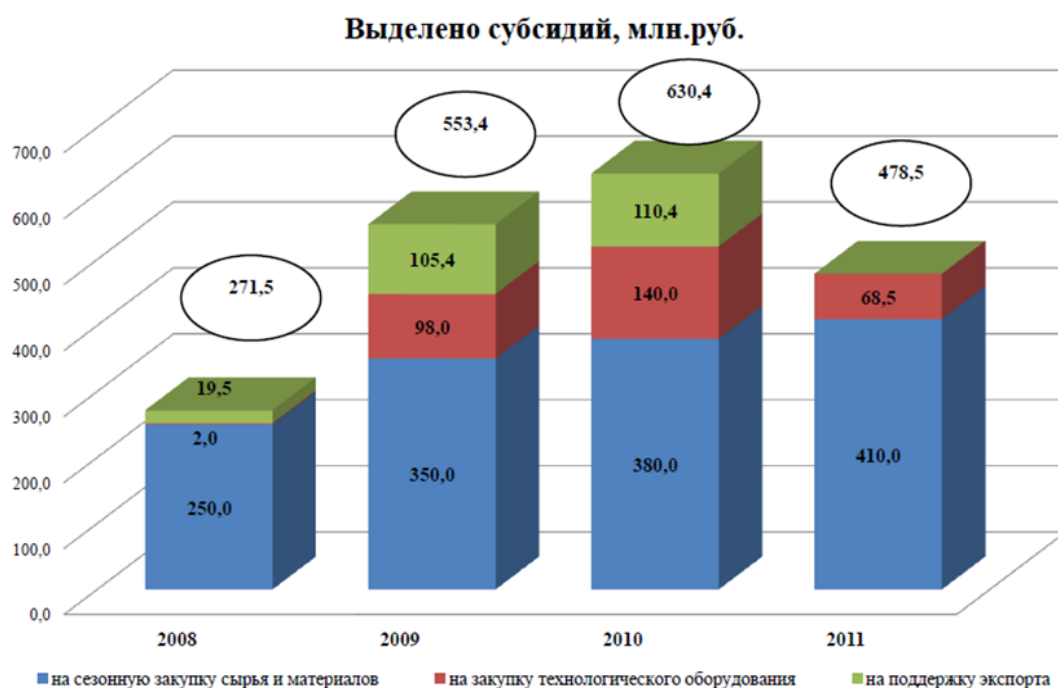


Рис. 11. Субсидирование предприятий легкой промышленности (в млн. руб.).

Во-вторых:

1. Расширение видов и увеличение объемов субсидирования:

- по кредитам на сырье и материалы – **до 500 млн. руб.;**
- по кредитам на тех. перевооружение – **до 150 млн. руб.;**
- затрат предприятий, участников пилотных проектов – **до 700 млн. руб.;**
- компенсация выставочно-ярмарочной деятельности – **до 150 млн. руб.**

2. Гарантии Правительства под реализацию проектов, имеющих межотраслевое значение.

3. Изменение правил субсидирования:

- увеличение срока кредитов на сырье до 3 лет;
- увеличение размера субсидируемой ставки до 100% и субсидирование пролонгированных кредитов на техперевооружение.

4. Изменение условий госзакупок форменной одежды и вещевого имущества:

- гарантированное использование российских тканей и полуфабрикатов при исполнении контрактов;
- расширение использования льносодержащей продукции для нужд Минздрава, РЖД и др.

5. Аккредитация российских отраслевых лабораторий по международным стандартам.

6. Введение в рамках единого экономического пространства процедуры подтверждения законности происхождения сырья и его экологической чистоты для предприятий легкой промышленности.

7. Система специальных утилизационных сборов (акцизов) на ввозимую продукцию легкой промышленности, изготовленную из сырья химического происхождения.

И, в-третьих:

На рис. 12 показан эффект от реализации мер и эффект от непринятия мер, при вступлении России в ВТО [5].

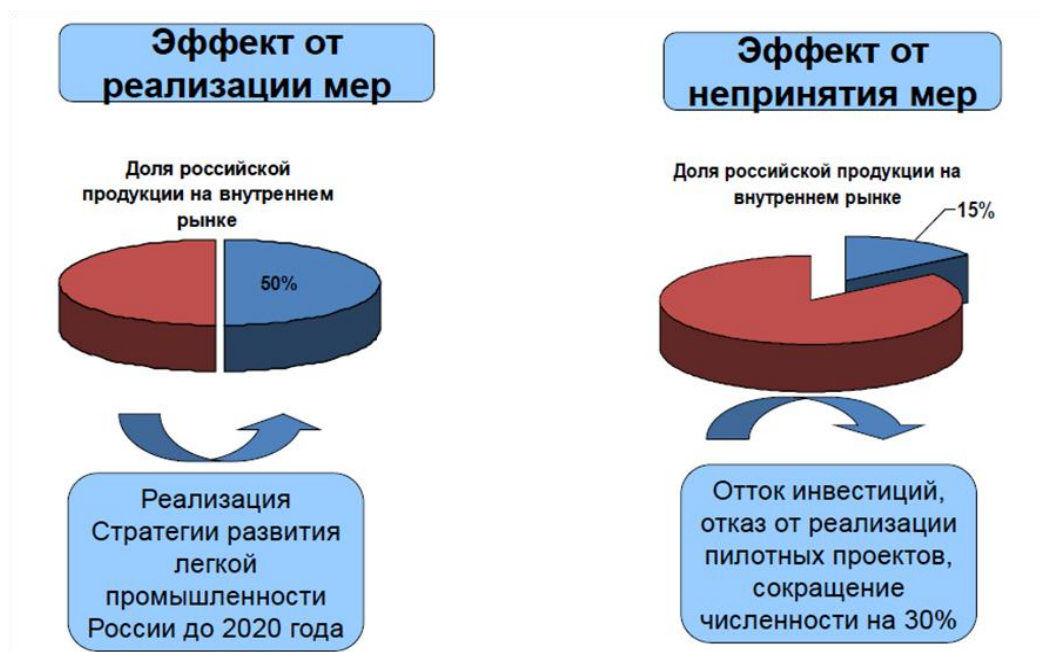


Рис. 11. Легкая промышленность при вступлении России в ВТО.

Таким образом, присоединение России к ВТО, неизбежно приведет к выходу легкой промышленности из кризиса, что в свою очередь обеспечит занятость населения и общий рост экономического благосостояния.

Литература:

1. Официальный портал Министерства промышленности и торговли РФ – URL: <http://www.minpromtorg.gov.ru/>
2. www.wikipedia.org
3. www.tatstat.ru
4. www.bibliofond.ru
5. Официальный портал Министерства экономического развития РФ – URL: <http://www.economy.gov.ru/minec/main>

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В СВЕТЕ ВХОЖДЕНИЯ РОССИИ В ВТО

Фролов А.В., к.б.н., доцент

Казанский институт (филиал) РГТЭУ

Вхождение России в ВТО, как ожидается, не лучшим образом отразится на отечественных сельхозпроизводителях, многие из которых и без того испытывали серьезные трудности, связанные с производством и реализацией продукции.

Связано это с тем, что членство в ВТО неизбежно повлечет понижение ввозных пошлин на продукцию иностранных производителей, что приведет к снижению их цены на российском рынке, при этом многие отечественные производители в той или иной степени утратят одно из своих основных конкурентных преимуществ – относительно невысокую цену. В условиях обострившейся конкуренции далеко не все они смогут эффективно осуществлять свою деятельность, это грозит снижением их доли на российском рынке, и, как следствие, усилением зависимости России от экспорта, что не лучшим образом скажется на стабильности экономики страны.

Выходом из сложившейся ситуации может стать лишь повышение эффективности сельскохозяйственного производства, то есть повышение качества и количества выпускаемой продукции без несоразмерного роста ее себестоимости. Добиться этого можно разными способами, более или менее приемлемыми в сложившейся обстановке, один из них, уже применяемый и дающий положительные результаты, однако не исчерпавший еще резервов своей эффективности, – интенсивное повышение производительности за счет применения стимулирующих препаратов в животноводстве.

В настоящее время практически все посевные площади являются дефицитными по разным веществам, из-за чего корма, полученные из выращен-

ных на них культур также не вполне полноценны, что негативно сказывается как на качестве продукции животноводстве, так и на эффективности ее производства. Устранить данное явление можно путем введения в рацион животных кормовых добавок. Практикуется это повсеместно, однако далеко не всегда администрация сельхозпредприятий стремится использовать максимально эффективные препараты, несмотря на то, что сейчас на рынке имеется достаточный их ассортимент, постоянно разрабатываются новые – более эффективные.

Следовательно, разработка и внедрение в сельхозпроизводство эффективных кормовых добавок для животных – важная задача, решение которой позволит предприятиям снизить или сохранить на сегодняшнем уровне себестоимость продукции с одновременным повышением ее качества, либо увеличить выпуск продукции без дополнительных затрат, что положительно скажется на ее цене и повысит, таким образом, конкурентоспособность сельхозпроизводителей.

Нами изучено влияние кормовой добавки «Гумифит», вырабатываемой ООО НПК «Колос-Агро» (г. Казань), на химический состав и биологическую ценность молока коров.

В состав добавки входят биологически активные соединения гуминового комплекса (гуминовые кислоты, фульвокислоты, меланоидины); аминокислоты (пролин, глутаминовая кислота, аспарагиновая кислота, лейцин, треонин, серин, валин, лизин, метионин и др.); пектины; низкомолекулярные карбоновые кислоты (щавелевая, янтарная, салициловая, коричная и др.); углеводы (Д-глюкоза, Д-галактоза, L-рамноза). Минеральная часть препарата включает макро- и микроэлементы (кальций, фосфор, магний, калий, цинк, селен, фтор и др.).

Перед началом исследования на сельскохозяйственных животных была определена острая и хроническая токсичность кормовой добавки «Гумифит» на белых крысах, в результате кормовая добавка «Гумифит» отнесена к малотоксичным препаратам.

Химический состав молока животных не постоянен. Он изменяется в течение лактации и под влиянием различным факторов: состояния здоровья, рационов кормления, условий содержания, породы, возраста животных. Химический состав молока определяет его пищевую и биологическую ценность, а также оказывает влияние на технологическую переработку, выход и качество готовой продукции. Предприятия молочной промышленности контролируют в перерабатываемом молоке содержание сухих веществ, жира, белков, лактозы и некоторые физико-химические и биологические показатели (К.К. Горбатова, 2003).

Включение в рацион коров препарата «Гумифит» способствовало повышению в молоке содержания белков на 0,6-2,8% (в опыте $3,17 \pm 0,01$ – $3,31 \pm 0,01\%$, в контроле – $3,15 \pm 0,02$ – $3,22 \pm 0,02\%$), жира на 0,3-6,3% (в опыте – $3,77 \pm 0,01$ – $4,08 \pm 0,01\%$, в контроле – $3,74 \pm 0,02$ – $3,85 \pm 0,01\%$), лактозы на 0,2-3,2% (в опыте $4,63 \pm 0,01$ – $4,95 \pm 0,02\%$, в контроле – $4,61 \pm 0,03$ – $4,75 \pm 0,02\%$), сухих веществ на 0,2-3,2% (в опыте $12,5 \pm 0,03$ – $12,7 \pm 0,03\%$, в контроле – $12,3 \pm 0,03$ – $12,5 \pm 0,03\%$).

Белки молока содержат все незаменимые и заменимые аминокислоты. При скармливании коровам биологически активной кормовой добавки «Гумифит» количество незаменимых и заменимых аминокислот в молоке через семь месяцев эксперимента составляло, соответственно, $1495 \pm 30,4$ и $1887 \pm 54,1$ мг/100 г, у контрольных животных эти показатели были равны $1418 \pm 33,2$ и $1788 \pm 53,3$ мг/100 г. Превышение содержания незаменимых и заменимых аминокислот в опыте над контролем составило, соответственно 5,4% и 5,5%.

Содержание кальция и фосфора в молоке подопытных коров в течение 7 месяцев колебалось в пределах, соответственно, $31,4 \pm 0,6$ – $34,3 \pm 0,6$ и $29,7 \pm 0,7$ – $32,9 \pm 0,7$ ммоль/кг. В контроле эти показатели составляли $30,0 \pm 0,4$ – $31,8 \pm 0,4$ и $28,8 \pm 0,8$ – $29,9 \pm 0,5$ ммоль/кг. Концентрация кальция и фосфора в молоке коров при использовании в рационе препарата «Гумифит» превышала аналогичные показатели в контроле на 0,6-7,7% и 1,0-10,0%.

Качество пищевых продуктов характеризуется совокупностью органолептических свойств, химическим составом, физико-химическими показателями и биологической ценностью. В настоящее время в кормлении животных, а также в пищевой промышленности применяются различные биологически активные вещества. В связи с этим продукты животноводства должны подвергаться биологической оценке в опытах на животных.

В опыте использованы две группы крысят (по 10 животных в группе). Крысятам первой группы в течение четырех недель скармливали молоко подопытных коров, второй группы – молоко контрольных животных. Молоко давали в избытке в сыром виде. Количество выпитого молока учитывали ежедневно, а привесы через 3, 7, 10, 14, 21 и 28 суток.

Кроме исследования роста-весовых и клинико-гематологических показателей, рассчитывали коэффициенты эффективности молока и его белка. Коэффициент эффективности молока представляет собой отношение массы тела (г) за определенное время к количеству потребленного за это время молока. Коэффициент эффективности белка выражает отношение прибавки массы тела (г) за определенное время к количеству потребленного белка молока. Он является основным международным показателем биологической ценности белковых продуктов.

Коэффициенты эффективности молока и его белка от коров опытной группы составили 0,33% и 9,91%, контрольной – 0,31% и 9,61%. Прослеживается тенденция повышения биологической ценности молока от подопытных коров.

Таким образом, включение в рацион лактирующих коров биологически активной кормовой добавки «Гумифит» способствовало улучшению химического состава молока, и, как следствие, повышению его биологической ценности.

Литература:

1. Шевченко В.В., Ермилова И.А., Вытовтов А.А., Поляк Е.С. Товароведение и экспертиза потребительских товаров. Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 328 с.
2. Кондрашова Е.А., Коник Н.В., Пешкова Т.А. Товароведение продовольственных товаров: Учебное пособие. – М.: Альфа-М, ИНФРА-М, 2007. – 416 с. (МО РФ).
3. Крылатых Э. Чем обернется вступление России в ВТО для сельского хозяйства страны? – URL: <http://www.strana-oz.ru/2004/1/chem-obernetsya-vstuplenie-rossii-v-vto-dlya-selskogo-hozyaystva-strany>.
4. Вступление России в ВТО негативно отразится на АПК? – URL: <http://www.ruralcredit.ru/514/939/1536/>
5. Сельское хозяйство станет главной жертвой вступления России в ВТО – URL: <http://agroobzor.ru/article/a-726.html>

АНАЛИЗ РЫНКА ЗАМОРОЖЕННОЙ ПРОДУКЦИИ ГОРОДА НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ

Хаматгалеева Г.А., к.п.н., доцент

Набережночелнинский государственный торгово-технологический институт

Рынок замороженных полуфабрикатов несколько лет подряд показывал высокие темпы роста, что обусловлено ростом уровня жизни и доходом на душу населения, дефицитом свободного времени покупателей. Современный образ жизни заставляет население крупных городов экономить время и силы на приготовлении блюд в домашних условиях, отдавая предпочтение замороженным полуфабрикатам.

Российский рынок замороженных полуфабрикатов в 2012 году характеризуется ростом спроса на продукцию полной готовности и класса премиум; стагнацией полуфабрикатов в среднем ценовом сегменте; снижением влияния ценовых факторов конкуренции; повышением значимости брендин-

га и расширением ассортимента продукции. В России насчитывается около 300 товаропроизводителей замороженной продукции и 500 торговых марок.

Однако маркетологи отмечают, что рынок замороженных полуфабрикатов близок к насыщению. Это связано, прежде всего, со стагнацией нижнего и среднего ценовых сегментов рынка. Увеличение потребления будет обеспечиваться за счет жителей средних городов (200-500 тыс. чел.), постепенно включающих в рацион питания готовую замороженную продукцию.

Для анализа рынка замороженной продукции города Набережные Челны были использованы следующие методы:

1. Изучение информации (в сети Internet, средствах массовой информации, справочниках, рекламе, периодических изданиях).
2. Проведение первичных исследований:
 - **мониторинг** в 9 торговых точках г. Набережные Челны. Выборка – случайная. Мониторинг проводился с помощью карты наблюдения;
 - **анкетирование**. Репрезентативность выборки обеспечивалась методом случайного отбора. Всего было проанкетировано 279 человек: из них 54,7% женщин, 45,3% мужчин.

В ходе опроса выявлено, что потребителями замороженных мясных полуфабрикатов – котлет, фарша, бифштексов ипельменей – являются 79% опрошенных.

При этом 53% из них осуществляют покупку несколько раз в месяц – являются активными покупателями. Группа неактивных покупателей, т.е. приобретающих реже одного раза в месяц, составляет 17,1%. Больше половины покупателей составляют женщины, доля мужчин равна 46,8%.

Наиболее активными покупателями замороженной продукции являются молодые и пожилые люди.

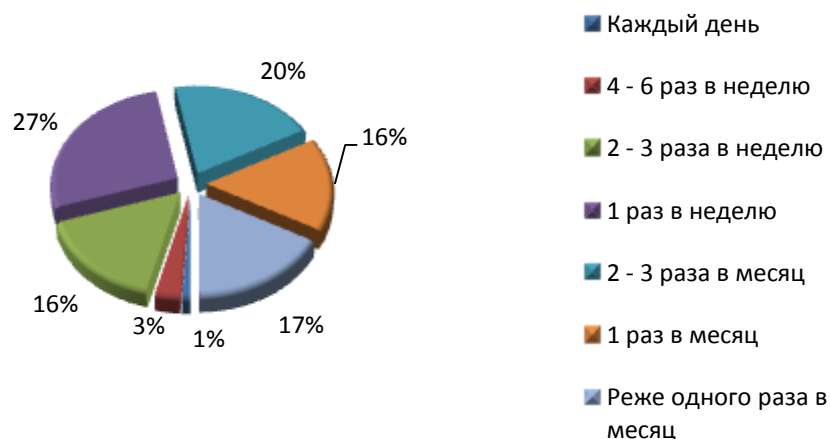


Рис. 1. Частота покупки полуфабрикатов, %

Чаще всего респонденты приобретают продукты быстрой заморозки в супермаркетах (43,7%) и в магазинах (34,1%), которые находятся в шаговой доступности.

49,4% респондентов при покупке обращают внимание на вкус продукции, опираясь на собственный опыт потребления, 42,9% – на «натуральность» ингредиентов, 36,5% – на качество продукта. Кроме того, потребители при выборе полуфабрикатов особое внимание обращают на известность марки, производителя и стоимость продукции (рис. 2).

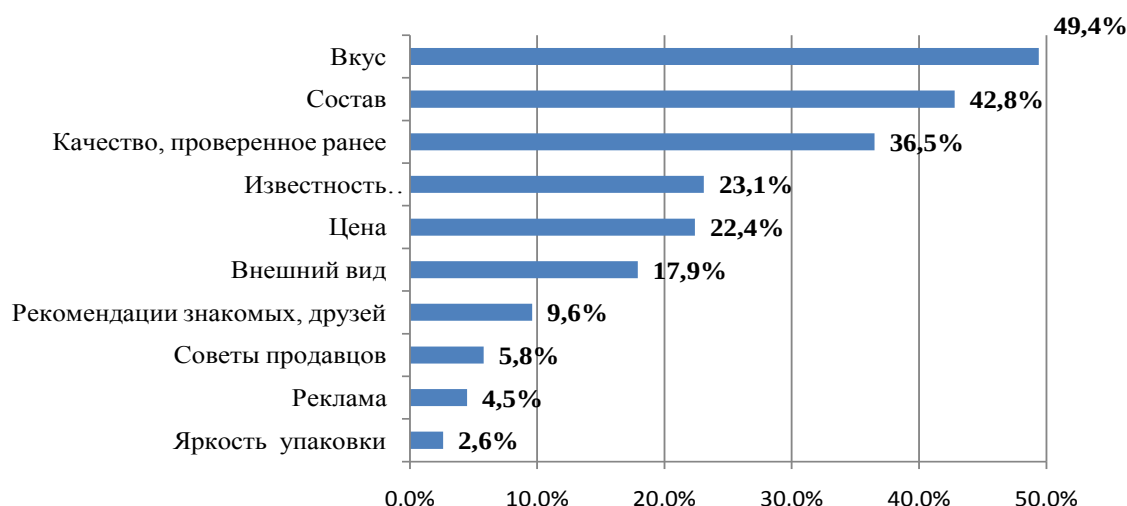


Рис. 2. Факторы, влияющие на покупку замороженной продукции, %

Однако только 2,1% потребителей готовы платить за пачкупельменей (из расчета 450-500 г. в пачке) свыше 50 рублей, приемлемой ценой считают от 15-30 рублей. 58,5% опрошенных отмечают важность качественной упаковки товара, ее вид.

Каждый второй участник опроса (52,2%) предпочитает полуфабрикаты в полиэтиленовой упаковке, а 19,8% – полиэтилен и пластиковый лоток, развесные полуфабрикаты выбирают 25,6% респондентов. За один раз потребители приобретают 0,5 кг (36,5%) или 1 кг полуфабрикатов (60%) (рис. 3).

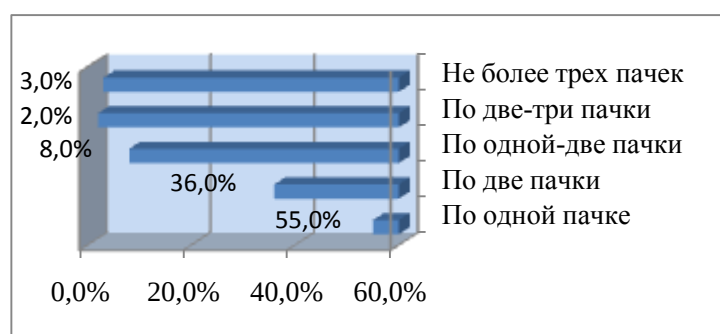


Рис. 3. Объем разовой покупки замороженной продукции, %

Замороженную продукцию 0,5 кг чаще всего совершают одинокие люди и семьи, состоящие из двух человек, тогда как люди, имеющие семьи из трех и более человек, приобретают более 0,5 кг продуктов.

Исследование показало, что в челнинских торговых сетях преобладает продукция местных товаропроизводителей: ОАО «Челны – Холод», ООО «Школьное питание», компания «Два брата» ИП М.Р. Шайдуллин, ООО «Счастливые времена», «Уральские пельмени» ИП А.В. Янцев. В группу конкурентов входит продукция собственного производства торговых сетей – самолепные весовые пельмени, доступные по цене и качеству, имеющие постоянных потребителей.

По результатам опроса наиболее известны в городе торговые марки ОАО «Челны – Холод» – «Домашние», «Булгар», «Татарские». Однако, продукция компании «Два брата» мало представлена в магазинах и занимает 14% от общей доли местных производителей.

Например, только в гипермаркете «Эссен» продукция компании «Два брата» представлена 6-8 торговыми марками, а в таких торговых сетях как «Темле», «Магнит», «Закамье», «Карусель», «Перекресток», «Камилла», «Подсолнух плюс» насчитывает только 1-2.

К тому же замороженная продукция в торговых сетях хаотично разложена, присутствует образование льда в некоторых пачкахпельменей, что свидетельствует о низком мерчендайзинге или его отсутствии.

На рис. 4 показаны данные по рынку замороженной продукции г. Набережные Челны.

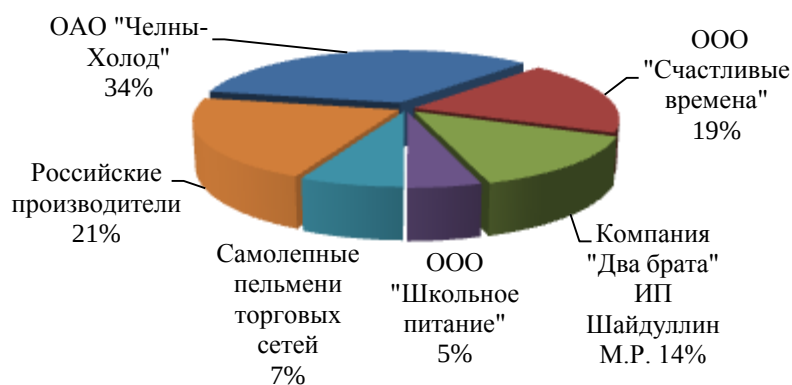


Рис. 4. Рынок замороженной продукции г. Набережные Челны.

Реклама замороженной продукции компании «Два брата» носит хаотичный характер, изредка появляются рекламные ролики на местных телеканалах и рекламные статьи в прессе, и только в некоторых магазинах холодильные витрины оформлены в фирменном стиле компании.

Общая сравнительная оценка по факторам конкурентоспособности предприятий представлена в Таблице 1. Каждый показатель в таблице оценивается от 0 (наиболее слабые позиции) до 5 (доминирующие позиции) баллов.

Таблица 1

Оценка конкурентных преимуществ предприятий полуфабрикатов

Характеристика продукции	ОАО «Челны – Холод»	ООО «Счастливые времена»	ООО «Школьное питание»	«Уральские пельмени» ИП А.В.°Янцев	Компания «Два брата» ИП М.Р.°Шайдуллин
Ассортимент	5	5	3	3	5
Качество продукции	5	4	4	4	4
Цена	4	4	3	4	5
Дизайн упаковки	5	4	4	4	4
Узнаваемость марки	5	4	3	3	4
Рекламная поддержка	5	4	3	3	3
Итого	29	25	20	21	24

Анализ конкурентоспособности показал, что на сегодняшний день компания «Два брата» уступает ведущим игрокам как на рынке города, так и за его пределами, хотя различия и незначительны.

Данные SWOT-анализа показали, что компании «Два брата» следует придерживаться стратегии массового маркетинга, уменьшить количество промежуточных звеньев между предприятием и конечным потребителем. А доступные цены, своевременная доставка и широкий ассортимент замороженной продукции, разработка новых видов с использованием автоматизированного оборудования, разработка маркетинговой стратегии позволит увеличить эффективность продаж компании «Два брата» на 18%.

Литература:

1. Компания «Два брата» – URL: <http://dvabrata-mm.ru/>. Дата обращения: 17.10.2012.

РАЗВИТИЕ ТОРГОВЛИ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

*Шипинова О.А., к.э.н., доцент
Казанский институт (филиал) РГТЭУ*

По своему организационно-экономическому строению торговля относится к фрагментированным отраслям, конкурентная среда которых заполнена большим количеством малых и средних предприятий, ни одно из которых не имеет значительной доли в общем объеме продаж [1]. Особенность такого рынка – отсутствие явно выраженных лидеров, занимающих на нем значимую долю. Важной предпосылкой выхода на рынок являются низкие входные барьеры (препятствия, которые необходимо преодолеть для организации бизнеса и успешной конкуренции). Так, для осуществления торговой деятельности не существует территориальных ограничений, существенно ниже есть потребность в объемах начального капитала и требования, предъявляемые к уровню квалификации основных категорий работников, что практически устраняет проблему обеспечения предприятий отрасли рабочей силой.

Процесс предоставления торговой услуги предполагает контакт продавца и покупателя товара, а так как мобильность последнего ограничена, территория и соответственно контингент населения, на обслуживание которого рассчитано торговое предприятие, фиксированы. Рынок торговых услуг с учетом его специфики не может быть единственным, как рынок товаров. Он состоит из большого количества локальных рынков, разделенных между торговыми предприятиями, что создает основу для существования локальных монополий, которые активно используют для максимизации своих прибылей крупный капитал. Однако, локальные монополии в отличие от экономических, носят временный характер и постепенно разрушаются по мере насыщения территории торговыми предприятиями, реализующими аналогичный ассортимент товаров.

Важным признаком фрагментации является отсутствие относительной экономии затрат за счет масштабов деятельности. В торговле увеличение объема товарооборота не всегда сопровождается снижением уровня издержек. Более того, отдельные небольшие предприятия могут быть эффективными благодаря более рациональному использованию рабочей силы – привлечение работников к выполнению различных операций в зависимости от текущей потребности в них.

Для торговых предприятий характерно достаточно интенсивное изменение объемов сбыта, что связано с постоянной динамикой спроса, который обусловлен действием многих факторов. Успех торгового предприятия зависит от того, насколько оперативно оно способно реагировать на эти изменения, удовлетворить спрос при его росте или избавиться от лишних товарных ресурсов при снижении на них спроса. Быстро справиться с этой задачей могут преимущественно небольшие и средние предприятия, которые в силу небольших объемов реализации быстро маневрируют товарными ресурсами, что позволяет обеспечить пусть краткосрочное, но все же ощутимое преимущество в конкурентной борьбе.

В торговле персонификация услуги при реализации отдельных групп товаров вступает в противоречие с большими размерами предприятий после достижения определенной критической границы. Кроме того, отдельные покупатели требуют специальных разновидностей товаров и готовы платить больше за нестандартный товар или услугу. Такой глубокий ассортимент товаров на внутригрупповом уровне должны иметь, как правило, небольшие и средние специализированные торговые предприятия.

Все это, безусловно, не означает, что крупные торговые предприятия неэффективны вообще. Отраслевые особенности накладывают отпечаток на процессы концентрации капитала, вызывая сетевые принципы организации, вертикальную интеграцию и диверсификацию в качестве важнейших принципов накопления капитала в торговле. Концентрация производства и капитала в сфере торговли, как и в других отраслях экономики, не приводит к

полному вытеснению конкурентов и монополизации того или иного рынка одной компанией.

Экономическая целесообразность существования в торговле крупных, средних и малых предприятий создает условия для сохранения устойчивого слоя мелкого капитала [2]. Малый бизнес благодаря массовости, динамичности, гибкости и государственной поддержке является питательной средой для среднего и крупного бизнеса.

Особенностями современного развития конкурентной среды в торговле являются:

- усиление рыночной силы розничной торговли, которая начинает диктовать свои условия производителям;
- рост потенциала и роли потребителя;
- осложнения конкурентного процесса, расширение состава участников и аспектов их взаимодействия, изменение форм и видов конкуренции.

Как правило, на потребительском рынке торговые предприятия работают в условиях совершенной конкуренции, которую можно характеризовать с помощью следующих признаков: наличие большого количества розничных торговых предприятий, реализующих одинаковый ассортимент товаров, однородность сегментов рынка, возможность достаточно свободной замены ассортимента реализуемых товаров, возможность выхода на рынок при небольших объемах инвестируемого капитала, а также относительно низким уровнем издержек при выходе с рынка.

В отдельных сегментах потребительского рынка торговые предприятия работают в условиях монополистической конкуренции, отличительными признаками которой являются разнородный характер реализуемых товаров, ограничения во вхождении в области, ограничения в доступе к информации и незначительный контроль за ценами.

Конкурентная среда торговли формирует совокупность стационарных, временных, передвижных пунктов розничной продажи товаров, торговых ав-

томатов, торговых мест на рынках, пунктов продажи по почте и на заказ, электронная торговля.

Борьба за потребителя ведется по многим направлениям и между большим количеством субъектов торговой деятельности, в частности: между субъектами организованной и неорганизованной торговли, современными и традиционными магазинами, между отечественными и иностранными операторами.

Качественные изменения в области сопровождаются возникновением розничных торговых предприятий западноевропейского стандарта, крупных оптово-розничных образований, корпоративной торговой сети, интенсивным развитием электронной торговли, что затрудняет и интенсифицирует конкурентный процесс.

Существование торговых сетей, в частности, в торговле продовольственными товарами, особенно распространено за рубежом [1]. Так, в развитых странах Запада почти 90% товарооборота приходится на торговые сети, самые мощные из которых насчитывают до нескольких тысяч предприятий.

На потребительском рынке России по сравнению с независимыми торговыми предприятиями торговые сети играют все более важную роль. Признаком усиления концентрации в торговле России является также отделение группы корпоративных торговых сетей, которые занимают наиболее весомую долю рынка за счет динамичного роста количества магазинов, расширение регионального присутствия, активизации процессов приобретения и поглощения, увеличение объемов инвестиционной деятельности.

Важной тенденцией является специализация торговых сетей на определенном торговом формате. В настоящее время на рынке преобладают несколько основных форматов торговых объектов: гипермаркет, супермаркет, дискаунтер, кэш энд кэрри, среди них лидируют – супермаркеты и дискаунтеры. Однако активно развиваются сети «удобных супермаркетов», магазины премиум-класса (сеть «Кит», «Select»).

Новой тенденцией являются глобализационные процессы на потребительском рынке России, связанные с приходом зарубежных сетевых структур, которые имеют значительные финансово-экономические и организационные ресурсы, развитые технологии, большой опыт ведения бизнеса, в том числе завоевания потребителя. И хотя, пока отмечается невысокий уровень их проникновения на российский продовольственный рынок: немецкая компания «Метро», австрийская – «Billa», литовский – «БМ Трейд», активность их возрастает. Как положительный, следует отметить тот факт, что ассортимент зарубежных продуктовых сетей, функционирующих на рынке России, на 80-90% формируется из продукции российских производителей.

Как показывает зарубежный опыт, международные торговые корпорации проводят агрессивную политику роста и приобретают все большее влияние в торговом бизнесе. Данный процесс нередко приводит к захвату и даже колонизации локальных рынков, о чем свидетельствует опыт Польши, Чехии, Словакии, Венгрии.

Анализ подходов розничных торговых сетей к проблеме своего развития показал, что они достаточно эффективно используют следующие инструменты: географическая экспансия, стандартизация бизнес-процессов, мерчандайзинг, категорийный менеджмент, программы лояльности потребителей. Все больше внимания уделяется созданию собственных торговых марок (private label), аутсорсинга и диверсификации.

Создание торговыми сетями собственных торговых марок (ТМ) способствует дифференцировке их относительно конкурентов и завоеванию лояльности потребителей.

В странах с развитой сетевой торговлей доля товаров собственных ТМ достигает 30-40% от объема продаж.

В России наметилась тенденция строительства крупных торговых центров вроде торгово-развлекательных, торгово-выставочных, торгово-деловых.

Конкуренция на потребительском рынке побуждает участников к диверсификации капитала, переориентации на более перспективные виды деятельности, освоение новых каналов продвижения товаров, в частности Интернет-торговли. Ежегодный прирост электронной торговли в России составляет 80%, предполагается, что в 2015 г. каждая 10 покупка будет осуществляться посредством глобальной сети [3].

Одним из главных условий устойчивого экономического роста потребительского рынка является формирование эффективной конкурентной среды в розничной торговле, в рамках которого получают развитие субъекты хозяйствования различных форм собственности, организационно-правовых форм хозяйствования, масштабов деятельности.

Анализ современных тенденций развития конкурентной среды на отечественном потребительском рынке показывает, что этот процесс будет проходить от единоличных независимых предприятий до простых моноотраслевых объединений и сложных межотраслевых конструкций с реализацией как горизонтальных, так и вертикальных систем хозяйственных взаимоотношений.

Литература:

1. Макроэкономическое регулирование: роль государства и корпораций. /Под ред. В.М. Соколинского. – М.: КноРус, 2010.– С. 242-243.
2. Макроэкономика: Учебник для студентов вузов, обучающихся по спец. 060800 «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)». – СПб.: Питер, 2008. – 540 с.
3. Шипшова О.А. Развитие сетевой торговли в России в современных условиях. Научные труды РГТЭУ: сб. науч. трудов 2011 Том 1. /колл. авт. под общ. ред. проф. Бабурина С.Н. – М.: Изд-во РГТЭУ, ЗАО Книжный мир, 2011. – 600с

**Секция 6 КОМПЬЮТЕРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ В ИССЛЕДОВАНИИ
ПРОБЛЕМ РЫНКА ТОВАРОВ И УСЛУГ
В УСЛОВИЯХ ВТО**

**ПОСТРОЕНИЕ ОЦЕНКИ ПЛОТНОСТИ ВЕРОЯТНОСТЕЙ
ПО НАБЛЮДЕНИЯМ НА ОСНОВЕ ПОЛИНОМОВ ЭРМИТА**

*Аглиуллин И.Н., к.т.н., доцент
Казанский институт (филиал) РГТЭУ*

Вступление России в ВТО приведет к определенным изменениям в торгово-экономических отношениях со всеми странами. При этом возрастет роль случайного фактора в задачах принятия решений по управлению экономическими объектами и, как следствие, возрастет целесообразность учета этого случайного фактора. Одним из подходов к решению этой проблемы является использование известных априори законов распределения случайных величин. Однако, если законы распределения неизвестны возникает необходимость их восстановления по наблюдениям реализаций случайных величин. Построение оценок плотности вероятностей по наблюдениям изложены в работах [1, 2, 3, 4]. В данной работе исследованы возможности построения оценок плотности вероятностей по наблюдениям с использованием полиномов Эрмита. Проведенные вычислительные эксперименты показали, что достаточно простые с теоретической точки зрения вопросы требуют внесения корректив в процесс решения этой задачи.

Во многих практически важных задачах приходится иметь дело с плотностями вероятностей $f(x)$, не очень сильно отличающимися от нормальной. Особенности таких функций состоят в том, что они являются унимодальны-

ми и по обе стороны от вершины имеют ветви, достаточно быстро приближающиеся к нулю по мере роста абсолютного значения аргумента. Плотности вероятностей такого типа аппроксимируют при помощи ряда Эджворта [3]. Пусть $f(x)$ неизвестный закон плотности вероятностей случайной величины, тогда ряд Эджворта имеет следующий вид:

$$f(x) = \varphi(x) \sum_{n=0}^{\infty} \frac{1}{n!} \frac{b_n}{\sigma_0^n} H_n \left(\frac{x - m_0}{\sigma_0} \right), \quad (1)$$

где $\varphi(x)$ — нормальная плотность вероятности:

$$\varphi(x) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}\sigma_0} \exp \left\{ -\frac{(x - m_0)^2}{2\sigma_0^2} \right\}; \quad (2)$$

$H_n(z)$ — полиномы Эрмита;

m_0, σ_0 — постоянные величины (математическое ожидание и средне-квадратическое отклонение, если они известны);

b_n — коэффициенты, называемые квазимоменами.

В целях простоты дальнейшего изложения перейдем к случайной величине $z = \frac{x - m_0}{\sigma_0}$. Тогда

$$\varphi(z) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \exp \left\{ -\frac{z^2}{2} \right\}; \quad (3)$$

$$f(z) = \varphi(z) \sum_{n=0}^{\infty} \frac{b_n}{n!} H_n(z), \quad (4)$$

Полиномы Эрмита определяются соотношениями:

$$H_n(z) = (-1)^n \exp \left(\frac{1}{2} z^2 \right) \frac{d^n}{dz^n} \left(\exp \left(-\frac{1}{2} z^2 \right) \right), \quad n = 0, 1, 2, \dots \quad (5)$$

$$\int_{-\infty}^{\infty} H_m(z) H_n(z) \exp \left(-\frac{1}{2} z^2 \right) dz = \begin{cases} n! \sqrt{2\pi} & \text{при } m = n, \\ 0 & \text{при } m \neq n. \end{cases} \quad (6)$$

Квазимоменты определяются по формулам:

$$b_n = \int_{-\infty}^{\infty} \varphi(z) H_n(z) dz, \quad n = 0, 1, 2, \dots \quad (7)$$

Для построения оценки плотности вероятностей в формуле (4) можно взять конечное число слагаемых, т.е.:

$$\hat{f}(z) = \varphi(z) \sum_{n=0}^N \frac{c_n}{n!} H_n(z), \quad (8)$$

где c_n — коэффициенты разложения, определение которых будем производить из условия минимума выражения:

$$F = \int_{-\infty}^{\infty} \{f(x) - \hat{f}(x)\}^2 \exp(0.5x^2) dx. \quad (9)$$

Под интегралом стоит строго выпуклая функция, поэтому минимум существует и он единственный. Этот минимум достигается при значениях:

$$c_n = \int_{-\infty}^{\infty} f(z) H_n(z) dz, \quad n = 0, 1, \dots, N. \quad (10)$$

Формула (10) отличается от формулы (7) тем, что под знаком интеграла находится неизвестная функция $f(z)$. Таким образом, для того чтобы найти оценку плотности вероятностей $\hat{f}(x)$, необходимо вычислить коэффициенты разложения c_n , $n = 0, 1, 2, \dots, N$, а для их определения надо знать искомую плотность вероятности $f(z)$.

Пусть в процессе эксперимента наблюдаются реализации случайной величины $z[k]$, $k = 1, 2, \dots$. В этом случае для определения коэффициентов c_n , $n = 0, 1, 2, \dots, N$ можно воспользоваться алгоритмом стохастической аппроксимации:

$$c(k) = c_n(k-1) + \frac{1}{k} (H_n(z[k] - c_n(k-1))), n = 0, 1, \dots, n; k = 1, 2, \dots \quad (11)$$

Первые четыре полинома Эрмита, вычисленные по формуле (5), имеют следующий вид:

$$H_0 = 1; H_1(z) = z; H_2(z) = z^2 - 1; H_3(z) = z^3 - 3z.$$

Тогда оценка плотности вероятностей в соответствии с формулой (8) есть выражение вида:

$$\hat{f}_4(z) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \exp\left(-\frac{1}{2}z^2\right) \left(1 + c_1 z + \frac{c_2}{2}(z^2 - 1) + \frac{c_3}{6}(z^3 - 3z)\right). \quad (12)$$

Рассмотрим следующий пример. Пусть случайная величина z имеет равномерное распределение на интервале $(-\sqrt{3}, \sqrt{3})$, т.е.:

$$f(z) = 1/(2\sqrt{3}) = 0.289 \text{ для } x \in (-\sqrt{3}, \sqrt{3})$$

и $f(z) = 0$, вне этого интервала.

Очевидно, что математическое ожидание случайной величины z равно нулю, а дисперсия равна единице. Используя «пакет анализа» Ms Excel для генерации случайных чисел, получим для этого случая 30 реализаций случайной величины z . Тогда коэффициенты, вычисленные в соответствии с рекуррентным соотношением (11), принимают значения:

$$c_0 = 1, c_1 = 0.02, c_2 = 0.247, c_3 = 0.159.$$

Оценка плотности вероятностей находится по формуле (12):

$$\hat{f}_4(z) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \exp\left(-\frac{1}{2}z^2\right) \left\{ 1 + 0,02 * z + \frac{0,247}{2}(z^2 - 1) + \frac{0,159}{6}(z^3 - 3z) \right\}.$$

или

$$\hat{f}_4(z) = \exp\left(-\frac{1}{2}z^2\right) \{0,399 + 0,0079 * z + 0.049(z^2 - 1) + 0.011(z^3 - 3z)\}. \quad (13)$$

На рис. 1 приведены результаты аппроксимации искомой плотности вероятности с использованием одного, двух, трех и четырех слагаемых в фигурных скобках.

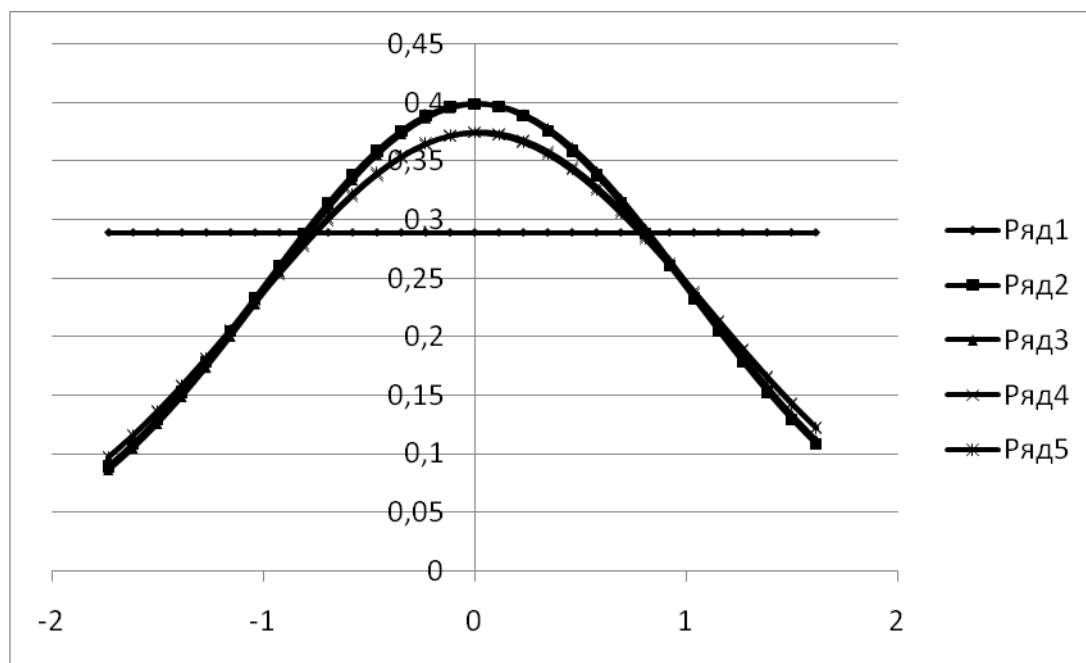


Рис. 1. Построение оценки плотности равномерного на интервале $(-\sqrt{3}, \sqrt{3})$ распределения случайной величины с помощью четырех полиномов Эрмита.

Здесь:

ряд 1:

$$f(z) = 0,289 \text{ (это теоретическое распределение);}$$

ряд 2:

$$\hat{f}_1(z) = 0,399 * \exp\left(-\frac{1}{2}z^2\right);$$

ряд 3:

$$\hat{f}_2(z) = \exp\left(-\frac{1}{2}z^2\right)\{0,399 + 0,0079 * z\};$$

ряд 4:

$$\hat{f}_3(z) = \exp\left(-\frac{1}{2}z^2\right)\{0,399 + 0,0079 * z + 0,049(z^2 - 1)\};$$

ряд 5:

$$\hat{f}_4(z) = \exp\left(-\frac{1}{2}z^2\right)\{0,399 + 0,0079 * z + 0,049(z^2 - 1) + 0,011(z^3 - 3z)\}$$

Из рисунка следует, что аппроксимация с помощью функции $\hat{f}_1(z)$ (ряд 2) функции $\hat{f}_2(z)$ (ряд 3) практически совпадают. Также близки результаты аппроксимации с помощью функции $\hat{f}_3(z)$ (ряд 4) и функции $\hat{f}_4(z)$ (ряд 5). Поэтому для аппроксимации достаточно ограничиться тремя слагаемыми (ряд 4), и окончательный вид аппроксимации для рассматриваемого примера следующий.

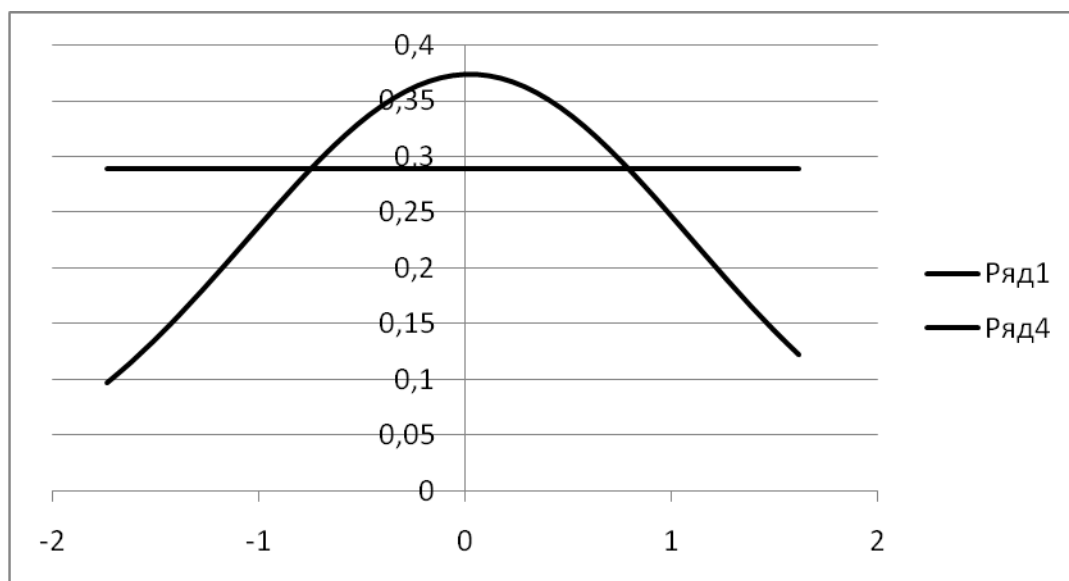


Рис. 2. Построение оценки плотности равномерного на интервале $(-\sqrt{3}, \sqrt{3})$ распределения случайной величины с помощью трех полиномов Эрмита.

Хорошая сходимость результатов аппроксимации наблюдается в случае, когда известны математическое ожидание и дисперсия случайной величины x , тогда при замене $z = (x - m_0) / \sigma_0$, $m_z = 0$; $\sigma_z = 1$. Однако, часто математическое ожидание и дисперсия априори неизвестны. Поэтому рассмотрим случай с неединичной дисперсией. Пусть теперь x равномерно распределенная на интервале $(-3; 3)$ случайная величина, т.е. $f(x) = 1/6 = 0.1667$ для $x \in (-3; 3)$ и $f(x) = 0$, вне этого интервала, тогда:

$$m_x = 0; \sigma_x = \sqrt{3}.$$

Используя «пакет анализа» Ms Excel для генерации случайных чисел, получим для этого случая 30 реализаций случайной величины x . Коэффициенты, вычисленные в соответствии с рекуррентным соотношением (11), принимают следующие значения $c_0 = 1$, $c_1 = 0.03439$, $c_2 = 2,751$, $c_3 = 1,034$. Оценка плотности вероятности находится по формуле (12).

$$\hat{f}_4(x) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \exp\left(-\frac{1}{2}x^2\right) \left\{ 1 + 0,034 * x + \frac{2,751}{2}(x^2 - 1) + \frac{1,034}{6}(x^3 - 3x) \right\}. \quad (14)$$

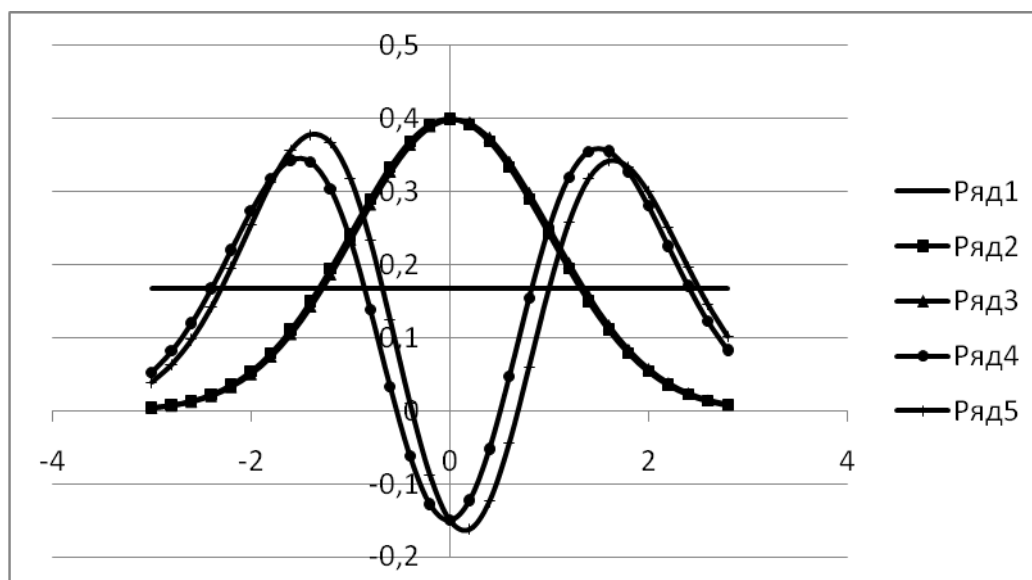


Рис. 3. Построение оценки плотности равномерного на интервале $(-3; 3)$ распределения случайной величины с помощью четырех полиномов Эрмита.

Результаты вычислений, показанные на рис. 3 свидетельствуют о том, что по мере увеличения дисперсии равномерного распределения, аппрокси-

мация с помощью тех же полиномов (аналогичных рис. 1) приводит к полимодальной функции (ряд 4 и ряд 5). В последнем случае видно, что оценка $\hat{f}_4(x)$, найденная по формуле (14) может принимать даже отрицательные значения.

Для тех же чисел, полученных с помощью генератора случайных чисел на интервале $(-3;3)$, рассмотрим нормированную случайную величину $z = x/\sqrt{3}$. После вычисления коэффициентов c_n для случайной величины получается следующая оценка плотности вероятностей:

$$\hat{f}_4(x) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \exp\left(-\frac{1}{2}x^2\right) \left\{ 1 + 0,0199x + \frac{0,25}{2}(x^2 - 1) + \frac{0,159}{6}(x^3 - 3x) \right\}. \quad (15)$$

Из сравнения рис. 3 и рис. 4 видно, что пик рядов 4, 5 (рис. 4) достигается при значении равном 0,35, меньшем, чем значение 0,4, и плотность вероятности всюду неотрицательна (ряд 2 и ряд 3 на рисунке сливаются).

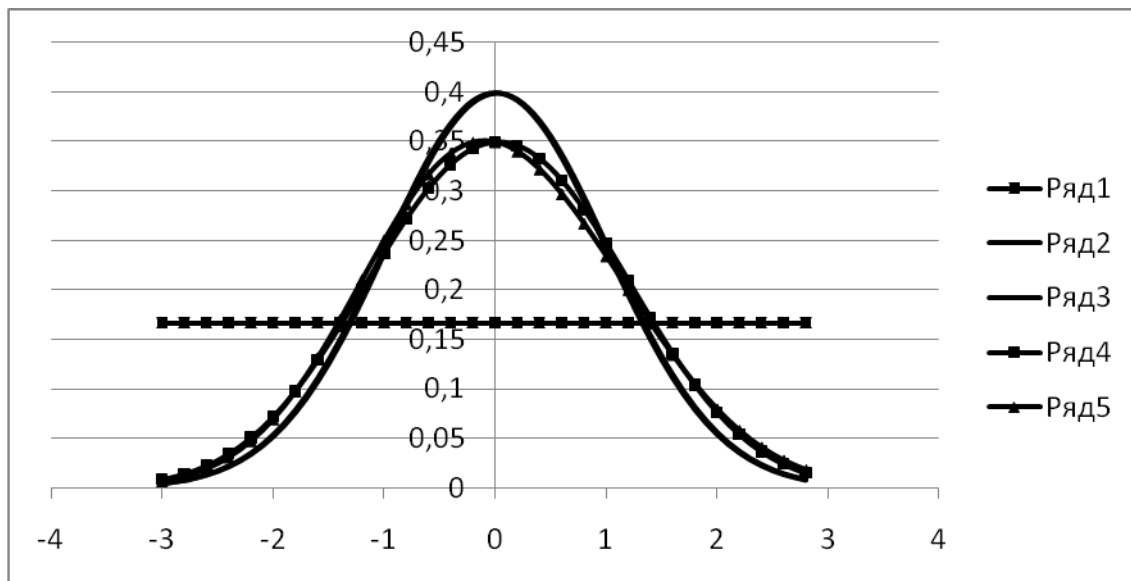


Рис. 4. Построение оценки плотности равномерного на интервале $(-3;3)$ распределения случайной величины после предварительной нормировки.

В рассмотренных выше примерах случайная величина имела математическое ожидание равное нулю. Пусть теперь $f(x) = 1/6$ для $x \in (0;6)$ и $f(x) = 0$, вне этого интервала, тогда $m_x = 3$. На основе 30-ти реализаций, полученных с помощью датчика случайных чисел, на рис. 5 показаны ре-

зультаты аппроксимации ряда 1 (прямая равная 1/6) с помощью трех слагаемых, т.е.:

$$\hat{f}_4(x) = \exp\left(-\frac{1}{2}x^2\right)\left\{0,399 + 1,076 * x + \frac{1,797}{2}(x^2 - 1)\right\}. \quad (16)$$

Результаты вычислений по формуле (16) показывают, что аппроксимация в последнем случае неудовлетворительная (рис. 5). Причиной неудовлетворительной аппроксимации является то, что случайная величина имеет математическое ожидание равное 3, а для хорошей аппроксимации необходимо, чтобы $m_z = 0$.

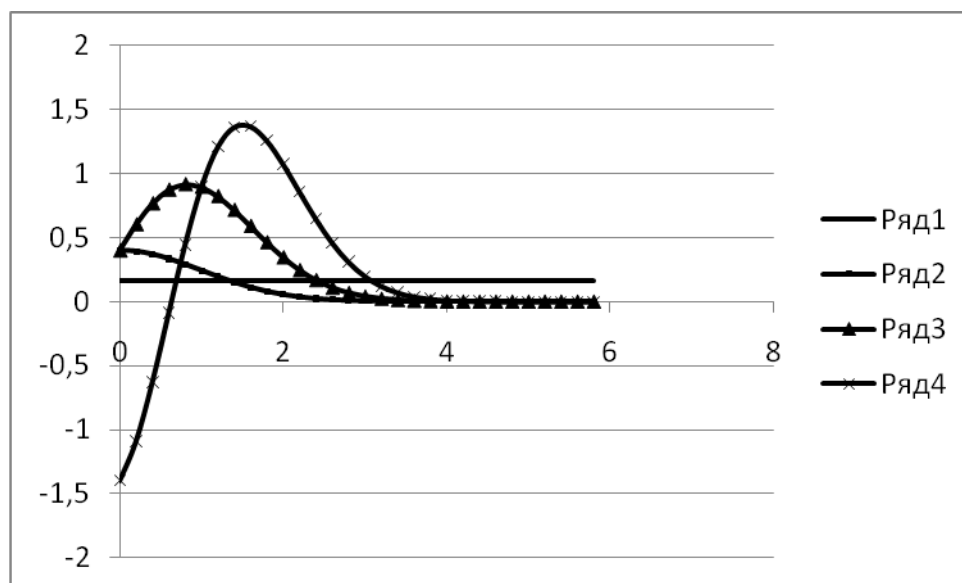


Рис. 5. Построение оценки плотности равномерного на интервале (0; 6) распределения случайной величины с помощью трех полиномов Эрмита.

Оценка математического ожидания, рассматриваемых 30-ти реализаций случайной величины, $\bar{m}_x = 2,7$. Перейдем к случайной величине $z = x - 2,7$ и найдем, соответствующую аппроксимирующую функцию, а именно:

$$\hat{f}_4(x) = \exp\left(-\frac{1}{2}(x - 2,7)^2\right)\left\{0,399 + 1,076 * (x - 2,7) + \frac{1,797}{2}((x - 2,7)^2 - 1) + \frac{2,212}{6}((x - 2,7)^3 - 3(x - 2,7))\right\}. \quad (17)$$

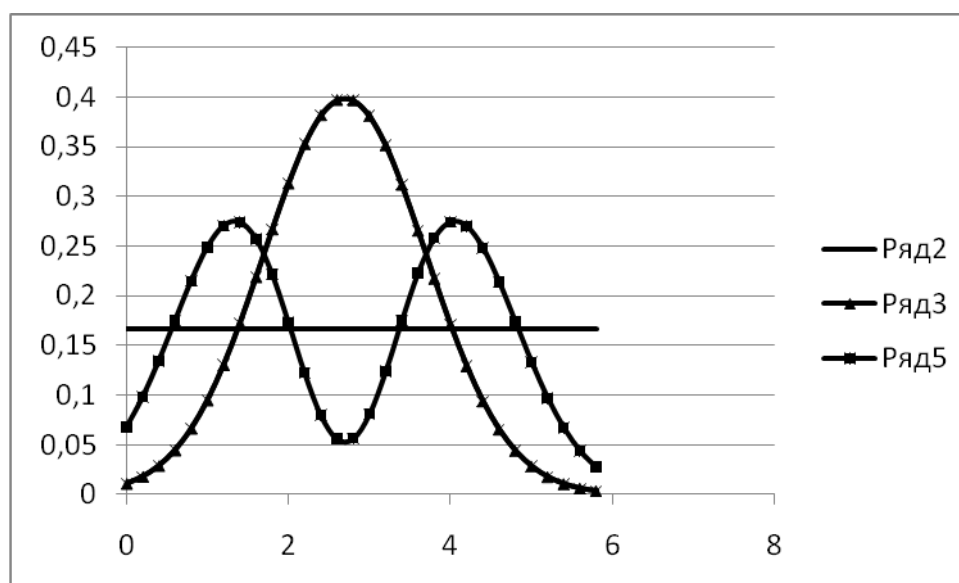


Рис. 6. Построение оценки плотности равномерного на интервале (0;6) распределения случайной величины после предварительной нормировки.

Здесь ряд 2: $f(x) = 1/6$; ряд 3 построен с учетом двух слагаемых в фигурных скобках, ряд 5 – с учетом всех слагаемых в фигурных скобках.

На рис. 6 видно, что оценка искомой плотности вероятностей, полученная с помощью формулы (17) на интервале (0;6), является полимодальной функцией и всюду положительная. Для найденной оценки плотности вероятностей ряды 3и 4 практически сливаются, поэтому на рисунке изображен только ряд 3.

Выводы. Проведенные вычислительные эксперименты показывают, что при генерации равномерного распределения приемлемая оценка плотности вероятностей получается при переходе к нормированной случайной величине $z = \frac{x-m_0}{\sigma_0}$, для построения оценки плотности вероятностей вычисляются оценки c_n , $n = 0,1,2,...,N$. Затем производится возврат к исходной случайной величине и определяется окончательная оценка плотности вероятностей.

Литература:

1. Аглиуллин И.Н. Стохастическая модель управления запасами с неизвестной плотностью распределения поставок. //Современная торговля: теория, методология, практика. Материалы II Всероссийской научно-практической конференции. – Казань: Отечество, 2008. – С. 148-150.

2. Аглиуллин И.Н. Построение оценок плотностей распределения по наблюдениям на основе полиномов Лагерра. Материалы международной научно-практической конференции «Влияние глобального экономического кризиса на торгово-экономическую сферу деятельности». – Казань, 2009. – С. 585-590.
3. Горяинов В.Т., Журавлев А.Г., Тихонов В.И. Примеры и задачи по статистической радиотехнике. – М.: Советское радио, 1970. – 600 с.
4. Чепрасов В.П. К задаче оценке плотности вероятностей по наблюдениям. /Труды КАИ, вып. 109. – Казань, 1969. – С. 92-101.

ОБ ОДНОЙ МОДИФИКАЦИИ ТРАНСПОРТНОЙ ЗАДАЧИ

Аглиуллин И.Н., к.т.н., доцент

Казанский институт (филиал) РГТЭУ

Проектирование пунктов производства товаров и развитие сети крупных торговых центров таких как «Икеа», «Бахетле», «Ашан» в различных, отдаленных друг от друга регионах, выявляет необходимость их размещения с учетом множества факторов. К этим факторам, например, относятся, расчет себестоимости и прибыли, которая может быть получена от реализации произведенной продукции, учет транспортных расходов, ожидаемый спрос на произведенную продукцию и т.д. Одним из подходов к решению подобного типа задач является объединение задачи получения максимальной прибыли от выпуска продукции во вновь создаваемых центрах производства при заданных запасах сырья и задачи минимизации транспортных расходов для доставки сырья в пункты производства.

В качестве простейшего примера рассмотрим следующую задачу. Пусть планируется создание двух центров производств, в каждом из которых должно производиться три вида изделий. Пусть $x_j[n]$, $j = 1,2,3$; $n = 1,2$ объем выпуска j -го изделия на n -ном центре производства, а

$c_j[n]$, $j = 1,2,3$; $n = 1,2$; прибыль, получаемая от реализации на каждом из центров соответствующего вида изделия. Тогда суммарная прибыль работы двух центров производства должна быть максимальной:

$$F = \sum_{n=1}^2 \sum_{i=1}^3 c_i[n] x_i[n] \rightarrow \max \quad (1)$$

Предположим, что для производства изделий в центрах производства необходимо сырье трех типов, поставки которых составляют соответственно величины, $z_i[n]$, $i = 1,2,3$; $n = 1,2$. Задана матрица $A = (a_{ij})$, $i = \overline{1,3}$; $j = \overline{1,3}$, элементы a_{ij} , которой указывает на количество сырья i -го типа, необходимое для производства единицы продукции j -го вида. Не нарушая общности рассуждений, будем считать, что эта матрица одна и та же для двух различных центров производств. Тогда должны выполняться следующие ограничения по запасам сырья:

$$\sum_{j=1}^3 a_{ij} x_j[n] \leq z_i[n], i = 1,2,3; n = 1,2, \quad (2)$$

а также имеют место тривиальные ограничения:

$$x_j[n] \geq 0, j = 1,2,3; n = 1,2. \quad (3)$$

Пусть первый тип сырья сосредоточен в трех пунктах хранения с объемами b_{11}, b_{12}, b_{13} , соответственно. Это сырье поставляется в каждый пункт производства в объемах $y_{11}[n], y_{12}[n], y_{13}[n]$; $n=1,2$. Тогда должны выполняться следующие соотношения по запасам сырья:

$$y_{1i}[1] + y_{1i}[2] \leq b_{1i}, i = 1,2,3, \quad (4)$$

и по объемам сырья, поставляемого в каждый из двух пунктов производств:

$$y_{11}[n] + y_{12}[n] + y_{13}[n] = z_1[n], n = 1,2, \quad (5)$$

а также тривиальные ограничения:

$$y_{1j}[n] \geq 0, j = 1,2,3; n = 1,2. \quad (6)$$

Тарифы перевозок единицы сырья первого типа с трех пунктов хранения сырья в каждый из пунктов производств имеют вид следующей матрицы:

$$P_1 = \begin{pmatrix} p_{11}[1] & p_{12}[1] & p_{13}[1] \\ p_{11}[2] & p_{12}[2] & p_{13}[2] \end{pmatrix}. \quad (7)$$

Тогда суммарная стоимость перевозок первого типа сырья на два пункта производства должна быть минимальной, т.е.

$$\Phi_1 = \sum_{n=1}^2 \sum_{i=1}^3 p_{1i}[n] y_{1i}[n] \rightarrow \min \quad (8)$$

Второй тип сырья сосредоточен в четырех пунктах хранения с объемами $b_{21}, b_{22}, b_{23}, b_{24}$, соответственно. Это сырье поставляется в каждый пункт производства в объемах $y_{21}[n], y_{22}[n], y_{23}[n], y_{24}[n]$; $n=1,2$. Тогда должны выполняться следующие соотношения по запасам сырья:

$$y_{2i}[1] + y_{2i}[2] \leq b_{2i}, i = 1,2,3,4, \quad (9)$$

и по объемам сырья, поставляемого в каждый из двух пунктов производств:

$$y_{21}[n] + y_{22}[n] + y_{23}[n] + y_{24}[n] = z_2[n], n = 1,2, \quad (10)$$

а также тривиальные ограничения:

$$y_{2j}[n] \geq 0, j = 1,2,3,4; n = 1,2. \quad (11)$$

Тарифы перевозок единицы сырья второго типа с четырех пунктов хранения сырья в каждый из пунктов производств имеют вид следующей матрицы:

$$P_2 = \begin{pmatrix} p_{21}[1] & p_{22}[1] & p_{23}[1] & p_{24}[1] \\ p_{21}[2] & p_{22}[2] & p_{23}[2] & p_{24}[2] \end{pmatrix}. \quad (12)$$

Тогда суммарная стоимость перевозок второго типа сырья на два пункта производства должна быть минимальной, т.е.

$$\Phi_2 = \sum_{n=1}^2 \sum_{i=1}^4 p_{2i}[n] y_{2i}[n] \rightarrow \min \quad (13)$$

И пусть, наконец, третий тип сырья сосредоточен также в четырех пунктах хранения с объемами $b_{31}, b_{32}, b_{33}, b_{34}$, соответственно. Это сырье поставляется в каждый пункт производства в объемах $y_{31}[n], y_{32}[n], y_{33}[n], y_{34}[n]$; $n=1,2$. Тогда должны выполняться следующие соотношения по запасам сырья:

$$y_{3i}[1] + y_{3i}[2] \leq b_{3i}, i = 1,2,3,4, \quad (14)$$

и по объемам сырья, поставляемого в каждый из двух пунктов производств:

$$y_{31}[n] + y_{32}[n] + y_{33}[n] + y_{34}[n] = z_3[n], n = 1,2, \quad (15)$$

а также тривиальные ограничения:

$$y_{3j}[n] \geq 0, j = 1, 2, 3, 4; n = 1, 2. \quad (16)$$

Тарифы перевозок единицы сырья третьего типа с четырех пунктов хранения сырья в каждый из пунктов производств имеют вид следующей матрицы:

$$P_3 = \begin{pmatrix} p_{31}[1] & p_{32}[1] & p_{33}[1] & p_{34}[1] \\ p_{31}[2] & p_{32}[2] & p_{33}[2] & p_{34}[2] \end{pmatrix}. \quad (17)$$

Тогда суммарная стоимость перевозок третьего типа сырья на два пункта производства должна быть минимальной, т.е.

$$\Phi_3 = \sum_{n=1}^2 \sum_{i=1}^4 p_{3i}[n] y_{3i}[n] \rightarrow \min \quad (18)$$

В классической постановке транспортной задачи линейного программирования предполагается, что запросы на поставку сырья должны удовлетворять определенным ограничениям. При решении задачи организации центров производств можно задать условия, определяющие минимальные и максимальные запросы на производимые изделия, т.е.

$$x_{j,min}[n] \leq x_j[n] \leq x_{j,max}[n], \quad j = 1, 2, 3; n = 1, 2. \quad (19)$$

Введем скалярную свертку критериев:

$$G = F - \beta_1 \Phi_1 - \beta_2 \Phi_2 - \beta_3 \Phi_3, \quad (20)$$

где $\beta_i, i = 1, 2, 3$ заданные весовые множители.

Получили следующую задачу линейного программирования: найти значения величин:

$$x_i[n], i = \overline{1,3}; n = 1, 2; y_{1j}[n], j = \overline{1,3}; n = 1, 2; y_{2j}[n], j = \overline{1,4}; n = 1, 2; y_{3j}[n], j = \overline{1,3}; n = 1, 2,$$

доставляющих максимум целевой функции (20) при ограничениях (2) – (6), (9) – (11), (14) – (16), (19).

Решение задачи в такой постановке при заданных ограничениях обеспечивает получение максимальной прибыли от реализации, произведенной на двух пунктах производства изделий. При этом ставится цель минимизации суммарной стоимости перевозок сырья с пунктов хранения в центры производства.

О НЕКОТОРЫХ СТАТИСТИЧЕСКИХ ДАННЫХ ОЛИМПИАДЫ ПО ИНФОРМАТИКЕ В КИ (ФИЛИАЛЕ) РГТЭУ

Аглиуллин И.Н., к.т.н., доцент

Казанский институт (филиал) РГТЭУ

Ежегодно на базе Казанского института (филиала) РГТЭУ проводятся олимпиады по информатике, в которых принимают участие школьники Казанских школ, пригородов г. Казани, учащиеся первого курса СПО. Олимпиадные задания содержат 15 задач различной сложности для учащихся 8, 9 классов. Каждая из задач оценивается определенным количеством баллов: 5 задач оценивается в два балла, 7 задач оценивается в пять баллов, одна задача в 15 и две задачи по 20 баллов. Таким образом, при решении всех задач можно набрать максимально 100 баллов. Олимпиадные задания для школьников 10, 11 классов и первого курса СПО содержат 20 задач, 15 из которых оцениваются в 4 балла и 5 задач в 8 баллов. Решение всех задач также позволяет набрать максимально 100 баллов.

В олимпиаде по информатике в первом туре в 2012/2013 учебного года приняли участие 26 школьников 10, 11 классов и 9 учеников 8, 9 классов. Среди школьников 10, 11 классов количество набранных баллов колеблется от 20 до 80 баллов, среднее значение равно 55,7 баллов, а дисперсия значительная и равна 197,97. Среди учеников 8, 9 классов набранные баллы колеблются в пределах от 4 до 14 баллов из возможных сто баллов, что говорит, скорее всего, о сложности задач. При этом средний балл равен 8,33, дисперсия равна 16,22.

Проанализируем подробнее участие в олимпиаде учеников 10, 11 классов. Участникам олимпиады было предложено три варианта задания. В каждом из вариантов первая задача, оцениваемая в 4 балла, была следующего содержания:

- 1- вариант. Сколько двоичных знаков необходимо и достаточно, чтобы закодировать одну школьную оценку? (Возможные варианты ответов 1, 2, 3, 4).
- 2- вариант. Сколько двоичных комбинаций можно построить, используя четыре двоичных разряда? (Возможные варианты ответов 2, 4, 8, 16).
- 3- вариант. Для компьютерной карточной игры используется 36 карт (4 масти по 9 карт). Двоичный код каждой карты состоит из двух частей: кода масти и кода карты. По сколько бит должно быть выделено на кодировку карты (код масти + код карты данной масти)? (Возможные варианты ответов 2+3, 2+4, 1+4, 3+3).

С данной задачей справились 17 участников из 26 человек, что составляет 65,4%, 9 участников с данной задачей не справились или 34,6%. Очевидно, что чем сложнее задача, тем большее число участников ее не решит. Введем оценку сложности задачи как процент участников, не справившихся с заданием. Таким образом, первая задача имеет сложность равную 35,6. Статистические данные по каждой из 20 задач, представленные как сложности их решения, сведены в таблицу 1.

Таблица 1

Оценка сложности задач

Номер задачи	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Сложность решения	34,6	15,4	19,2	19,2	23,1	38,5	26,9	38,5	42,3	23,1
Номер задачи	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Сложность решения	34,6	50	23,1	7,7	34,6	61,5	30,8	86,5	86,5	73,1

Из Таблицы 1 следует, что при введенной оценке сложности решения задачи для участников олимпиады, наиболее легкой оказалась задача № 14. В первом варианте это следующая задача (во втором и третьем варианте задачи аналогичного содержания): «В некотором каталоге хранился файл Завхоз.

После того, как в этом каталоге создали подкаталог и переместили в созданный подкаталог файл Завхоз, полное имя файла стало D:\Детсад\Сотрудники\Администрация\Завхоз. Каково полное имя каталога, в котором хранился файл до перемещения?». Варианты ответов следующие:

- 1- D:\Детсад\Сотрудники (правильный ответ);
- 2- D:\Детсад\Администрация;
- 3- D:\Сотрудники\Детсад;
- 4- D:\Детсад\Сотрудники\Администрация.

Эти результаты свидетельствуют о том, что школьники хорошо разбираются в файловой системе. Наиболее сложными для участников олимпиады стали 18 и 19 задачи, оцениваемые восемью баллами.

В 18-ой задаче приводится фрагмент программы на языке Паскаль, определяющей принадлежность точки к некоторой части заштрихованной области. Программа изначально написана неправильно и участнику необходимо привести пример таких чисел из заданной области, при которых программа неверно решает поставленную задачу и указать способ доработки программы так, чтобы она работала правильно.

В 19-ой задаче необходимо написать на одном из языков программирования или естественном языке программу работы с массивом чисел, например, необходимо из заданного массива чисел найти и вывести сумму наибольшей возрастающей последовательности подряд идущих элементов.

Так как, 18-ю и 19-ю задачи решили только 13,5% участников, можно сделать вывод, что вопросам алгоритмизации и составлению программ на языках программирования в школьной программе уделяется мало внимания.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Веселовская В.С., к.э.н., доцент
Казанский институт (филиал) РГТЭУ,
Городилов А.Б., к.э.н., главный экономист
ООО «Авиамастер» (г. Казань)*

Переход к рыночным отношениям в экономике и научно-технический прогресс резко ускорили темпы внедрения во все сферы социально-экономической жизни российского общества последних достижений в области информационных технологий. Результативность экономики и завоевание ею места полноценного партнера в мировой экономической системе в значительной степени будут зависеть от того, в каких масштабах используются современные информационные технологии, а также от того, какую роль они играют в повышении эффективности общественного производства.

Сфера применения информационных технологий в экономике на базе персональных компьютеров и развитых коммуникационных средств очень обширна и включает разнообразные направления ее применения, что позволяет учреждениям, предприятиям, фирмам, а также отдельным специалистам получать всю необходимую информацию в нужное время и в полном объеме.

Информационные процессы, происходящие в объектах хозяйствования, строятся на использовании разнообразных технологических решений и дают возможность отнести информацию к разряду наиболее важных, ценных и дорогостоящих ресурсов, экономящих трудовые затраты, материальные и финансовые средства.

С увеличением круга решаемых задач (расширением проблемной области) значительно возрастают информационные потоки, что требует разработки адекватных процедур автоматической поддержки процессов управления на всех основных этапах, начиная с момента анализа проблемной ситуа-

ции и заканчивая оптимальным выбором сформулированных вариантов решений [1].

В этих условиях особенно остро стоит вопрос создания развитых технологий поддержки процедур управления и принятия решений на различных уровнях: информационном и модельном обеспечении, на уровне экспертной поддержки в виде информационных интеллектуальных систем для предоставления руководителю необходимых знаний и процедур их неформализованной обработки.

Все большее распространение получают комплексные системы, позволяющие соединять возможности простых информационных систем и систем моделирования и проведение автоматизированной экспертной оценки, используя при этом единый информационный фонд с различными методами представления и описания информации. Такие системы в современной литературе носят название систем поддержки принятия решений (СППР).

Отличительными особенностями информационных интеллектуальных систем по сравнению с обычными информационными системами состоят в следующем [1]:

- 1 – интерфейс на языке пользователя с употреблением бизнес-понятий, характерных для предметной области пользователя;
- 2 – способность объяснять свои действия и подсказывать пользователю, как правильно вводить экономические показатели;
- 3 – представление модели экономического объекта и его окружения в виде базы знаний и средств дедуктивных и правдоподобных выводов в сочетании с возможностью работы с неполной или неточной информацией;
- 4 – способность автоматического обнаружения бизнес-закономерностей в накопленных фактах и включения их в базу данных.

Информационные интеллектуальные системы особенно эффективны в применении к слабоструктурированным проблемам, в которых отсутствует

строгая формализация, и для решения которых применяются эвристические процедуры, позволяющие в большинстве случаев принимать решение.

СППР базируются на информационных технологиях и ориентированы на поддержку всего комплекса операций процедуры принятия решений, объединяющих автоматизированную поддержку процедур принятия решений на различных стадиях: анализ и оценка проблемной ситуации, исследование структуры проблемы и выявление условий и ограничений, генерация альтернатив, выбор критериев эффективности и организация экспертиз, обоснование оптимального решения и оценка эффективности его реализации. Такие информационные технологии и системы являются важным инструментом для увеличения эффективности процессов управления.

С точки зрения содержания процедур и функций обеспечения управления СППР должна в своей структуре содержать следующие ведущие модули [1]:

- 1 – организационно-распорядительных операций;
- 2 – информационной поддержки (формально-логической обработки, анализа, обобщения, самообучения);
- 3 – ассоциативных (типовых) управленческих ситуаций;
- 4 – взаимодействие с ЛПР;
- 5 – экспертный – для генерации и оценки альтернатив управленческих решений.

В структуре процедур поддержки требуется наличие следующих элементов:

- 1 – информационной составляющей для обеспечения пользователя основными данными;
- 2 – составляющей моделирования для обеспечения пользователя аналитическими данными развития экономической системы и его прогнозирования;

З – экспертной составляющей для обеспечения пользователей правилами и знаниями формирования дедуктивного вывода и экспертного анализа при выборе эффективных вариантов решения проблемы.

Таким образом, процедуры поддержки лица, принимающего решение (ЛПР), предполагают наличие соответственно информационной, модельной и экспертной компонент СППР.

Коротко рассмотрим назначение каждой компоненты СППР.

Система информационной поддержки используется на этапе исследования и оценки проблемной ситуации и предполагает непрерывное оперативное информационное обеспечение процессов управления и принятия решений. Основной функцией этого компонента является формирование у пользователя некоторого информационного образа проблемной ситуации, адекватного реально протекающим в экономическом объекте событиям и процессам. При этом информация отбирается как из собственной информационной базы, так и из других информационных источников. Функции информационной поддержки сводятся к обеспечению простыми (неструктурированными, фактическими, первичными) данными и данными различной степени сжатия. Информация второго типа представляет собой вторичные, или обработанные, данные, получаемые в результате решения некоторых задач. В целом данный компонент формирует информационное описание проблемы, т.е. составляет информационный образ проблемной ситуации, адекватный самой структуре проблемы, выбирая информацию, как из собственной информационной базы, так и из других информационных источников, в том числе из интернет-ресурсов. Степень адекватности формируемого образа проблемы во многом зависит как от объемов, новизны, ценности и других свойств информации, которые определяют качество используемой информации, так и от процедур формирования самого информационного фонда системы.

Компонента модельной поддержки. Некоторые проблемные ситуации, которые возникают в процессе управления предприятием, можно свести к определенным группам типовых проблем, для которых возможно определить

типовые модели управления и принятия решений в виде эквивалентных классов управленческих решений, т.е. для них можно сформулировать некоторый типовой набор эффективных альтернатив. Поэтому в системе необходимо выделить отдельный специальный модуль моделирования для поддержки пользователя при работе с моделями. Основными функциями модуля обеспечения пользователя экономико-математическими моделями должны быть: возможность работы с типовыми моделями и достаточно быстрой и адекватной интерпретации результатов моделирования, оперативная подготовка и корректировка входных параметров и ограничений модели, возможность объяснения пользователю необходимых шагов формирования и работы модели и др.

Если возникающая и оцениваемая проблемная ситуация не ассоциируется ни с одной из существующих в системе групп кластеров типовых альтернатив, в работу должна вступать следующая по уровню процедура поддержки принятия управленческих решений, позволяющая привлечь другие принципы формирования адекватного разрешения проблемы.

Компонента экспертной поддержки. По некоторым проблемным ситуациям, могут возникнуть случаи, когда имеющихся в информационной базе системы данных не хватает для точной оценки проблемы, формирования и построения информационного образа проблемы, генерации вариантов решения или полученная информация является нечеткой и ее применение для построения информационного образа проблемной ситуации не соответствует требуемому значению точности и адекватности.

В последнее время резко повысился интерес к экспертным системам, которые могли бы моделировать опыт и индуктивно-дедуктивный характер экспертов-специалистов в решении различного рода сложных проблемных ситуаций, возникающих на экономическом объекте [2]. Экспертные системы базируются на манипулировании знаний с возможностями дедуктивного вывода и анализа. Концепция экспертных систем служит логическим продолжением органического развития, с одной стороны, традиционных методов

принятия решений с помощью группы экспертов, с другой – применения концепции систем поддержки принятия решений, позволяющих манипулировать большими массивами информации, моделями развития проблемы и знаниями экспертов. Сама технология «вложения» знаний в систему ориентирована на использование специальных методов и приемов выявления знаний экспертов и их формализованного представления в системе. Суть концепции экспертных систем заключается в перенесении основного акцента с информационных и формально-логических аспектов управления на собственно обоснование процесса принятия решений в части трудно формализуемых процессов принятия решений.

Экспертную систему можно представить как совокупность программно-технологических средств, включающих знания специалистов о некоторой проблемной области, в пределах которой у ЛПР возникает возможность для оценки, обоснования и принятия эффективных управленческих решений [4].

Обозначение системы как экспертной основывается на использовании для принятия решения совокупности уже обработанных данных в виде некоторого результативного мнения или правил, получаемых либо «вручную» от экспертов, являющихся признанными специалистами в конкретной проблемной области, либо автоматизировано с помощью специальных интеллектуальных информационных систем, генерирующих правила (знания) в форме, непосредственно используемой в системе. Применение таких экспертных процедур возникает из-за ограничений информационного характера, существующих в исследуемой прикладной области. Экспертная система задает вопросы и, получая от пользователя ответы, адаптирует генерируемые гипотезы с учетом этих ответов. Она может продолжать свою работу до тех пор, пока у нее не останется вопросов. Когда в системе складывается ощущение достаточно хорошего понимания ситуации, предлагается еще короткая цепочка уточняющих вопросов, подготавливающих рекомендации. Наконец, экспертная система дает свою интерпретацию и рекомендации по решаемой проблеме.

Системы такого типа должны уметь устанавливать соответствие между сходными понятиями, получающими разные наименования в документах, выпускаемых различными ведомствами, а также отслеживать связь событий в ходе реального процесса управления. Они должны производить поиск аналогов среди ситуаций управления – формирование или ведение базы типовых управленческих решений. Это позволяет заранее предвидеть возможные трудности и проблемы, связанные с применением того или иного решения, получать качественную оценку ситуации и вариантов, помогает подготовить и задействовать резервные средства и рычаги управления.

Целью экспертной системы является принятие совокупности формальных и эвристических знаний от специалистов-экспертов в данной предметной области, а затем использование полученных знаний при решении тех проблем, с которыми обычно сталкиваются другие специалисты. Экспертные системы обеспечивают консультации и поднятие профессионального уровня специалистов, занятых в тех областях, в которых пока еще не велик уровень формализации накопленных знаний.

Автоматизированные информационные системы управления. Для выбора той или иной тиражируемой информационной системы, для внедрения ее на конкретном предприятии необходимо провести анализ ее соответствия бизнес-процессам, существующим на данном предприятии.

Проведенный анализ тиражируемых информационных систем позволил сделать вывод, что среди тиражируемых систем нет ориентированной на современное сложное производство [1]. На таких предприятиях возникает множество управленческих задач, причем необходимо управлять не только инновационным, техническим, финансово-экономическим, но и человеческим потенциалом предприятия. Поэтому концепция построения информационной системы должна быть основана на подходе управления жизненным циклом продукции как взаимосвязи производственных процессов, происходящих одновременно. Информационная система строится как многоуровневая система. Верхний уровень - долгосрочное планирование, средний –

управление основной производственной деятельностью, нижний – управление технологическими процессами.

Тиражируемые информационные системы, применяемые на сегодняшний день, разнообразны и могут классифицироваться по большому количеству признаков.

Рассмотрим классификацию по функциональному признаку и уровням управления, так как функциональный признак определяет назначение, основные цели, задачи и функции и может быть использован при выборе тиражируемых информационных систем.

Выделим основные типовые виды деятельности, которые определяют функциональный признак классификации информационных систем: инновационная, производственная, маркетинговая, финансовая, кадровая.

Инновационная деятельность связана с проведением научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по созданию новых видов продукции новых видов технологии и усовершенствованию выпускаемых видов продукции действующих технологических процессов.

Производственная деятельность связана с непосредственным выпуском продукции и направлена на внедрение в производство научно-технических новшеств.

Маркетинговая деятельность включает в себя: анализ рынка производителей и потребителей выпускаемой продукции; анализ продаж; организацию рекламной компании по продвижению продукции.

Финансовая деятельность связана с организацией контроля и анализа финансовых ресурсов предприятия на основе бухгалтерской, статистической, оперативной информации.

Кадровая деятельность направлена на подбор и расстановку специалистов, а также ведение документации.

Указанные направления деятельности определяют типовой набор подсистем корпоративной информационной системы: подсистема управления инновационной деятельностью; производственная подсистема; подсистема

маркетинга; финансовые и учетные подсистемы; подсистемы кадров; прочие подсистемы, выполняющие вспомогательные функции в зависимости от специфики деятельности предприятия.

Следовательно, основная информационная система функционального назначения может состоять из нескольких подсистем для выполнения отдельных функций.

Для большинства типовых информационных систем разработаны типовые модели управления, включающие в себя шаблоны организационных структур, бизнес-процессов, правила принятия решений [2, 3].

Одним из важных вариантов классификации информационных систем с учетом уровней управления является вопрос, чьи интересы она обслуживает и на каком уровне управления.

Любой уровень управления нуждается в информации из всех функциональных подсистем, но в разных объемах и с разной степенью обобщения.

Нижний уровень – оперативное управление, верхний – стратегическое. Информационная система верхнего уровня должна обеспечить поддержку принятия решений по реализации стратегических целей развития организации.

В этой связи, наиболее предпочтительным является создание корпоративной информационной системы управления, которая используется для автоматизации всех функций предприятия. Применение таких систем требует анализа существующих зарубежных и отечественных корпоративных информационных систем.

Эволюция зарубежных корпоративных информационных систем началась несколько раньше, чем российских [3]. С целью оптимального управления производством от поставки сырья и комплектующих до удовлетворения запросов конечных потребителей была разработана первая концепция управления, которая стала стандартом [2, 3]. Она получила название MRP (Material Requirements Planning) и состояла в планировании потребностей в материалах для производства.

Доработка и расширение стандарта MRP положением о формировании производственной программы в масштабах всего предприятия и контроля ее выполнения на уровне подразделений привели к появлению MRPII (Manufacturing Resource Planning), позволявшему планировать все производственные ресурсы (оборудование, сырье и т.д.).

Дальнейшая эволюция породила широко известный и, по всей видимости, самый распространенный в настоящее время стандарт ERP (Enterprise Resource Planning) (рис. 1), предусматривающий управление всеми ресурсами предприятия (производственными ресурсами, финансовыми ресурсами, заказами и т.д.) [5].



Рис.1. Стандарты ERP.

Все ERP-системы создавались исходя из системного подхода к автоматизации функций управления производством, что позволило реализовывать интегрируемость «естественным путем» [1].

Следующий стандарт CSRP (Customer Synchronized Resource Planning), который, как предполагается должен заменить ERP [2]. Это новейшая технология управления, реализованная на принципе SCM (Supply Chain Management), который подразумевает управление не только внутренними ресурсами, но и важнейшими внешними (например, учет заказчиков и поставщиков). Подход CSRP позволяет интегрировать взаимоотношения «потребитель – предприятие» с внутренними бизнес-процессами предприятия.

Первые информационные системы в России возникли как учетные бухгалтерские системы [1]. Впоследствии они дорабатывались с целью расширения спектра автоматизированных функций, но основа оставалась неизменной. Базовый принцип построения подобных систем состоит в унификации данных.

Финансово-управленческие системы включают подклассы локальных и малых интегрированных систем [1, 5]. Такие системы предназначены для ведения учета по одному или нескольким направлениям (бухгалтерия, затраты, учет кадров, делопроизводство и т.д.

К локальным системам можно отнести такие продукты, как «1С: Предприятие». Системами этого типа может воспользоваться практически любая организация, которой необходимо управление финансовыми потоками и автоматизация учетных функций.

Малые интегрированные системы строятся уже не «под бухгалтера», а «под управляющего». Бухгалтерская составляющая здесь перестает быть главенствующей, важнее взаимосвязь всех модулей, и система превращается в корпоративную систему управления финансово-хозяйственной деятельности. Из отечественных разработок к данной категории следует отнести такие, как «Галактика», «Босс-корпорация», «Флагман» которые имеют большое количество модулей.

Из производственных систем следует назвать подклассы средних интегрированных систем: JD Edwards (Robertson & Blums), MFG – Pro (QAD /BMS), SyteLine (COKAП/SYMIX) и крупных: SAP/R3 (SAP AG), Baan (Baan), BPCS (ITS/SSA), Oracle Applications. Эти системы, в первую очередь предназначены для управления и планирования производственного процесса. Производственные системы ориентированы на одну или несколько отраслей и/или типов производства: серийное сборочное, мало-серийное и опытное, дискретное, непрерывное [1].

Таким образом, развитие современных информационных технологий открывает широкие возможности для совершенствования процесса управления. Создание системы поддержки принятия решений создает реальные условия менеджерам и руководителям любого уровня для того, чтобы оперировать в процессе аналитической работы и подготовки решений не только количественными параметрами, но и оценивать и учитывать качественные стороны управленческих процедур. В настоящее время проблема комплексной

автоматизации управленческой деятельности стала актуальной для каждой организации (предприятия, фирмы) вне зависимости от ее размеров, профильной ориентации, сложности иерархии управления.

Литература:

1. Городилов А.Б. Формирование адаптивной системы управления наукоемким производством на основе автоматизации процессов менеджмента: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Казань: Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева – КАИ, 2012.
2. Гуда А.Н. Информатика. Общий курс: учебник. – 3-е изд. /А.Н. Гуда, М.А. Бутакова, Н.М. Нечитайло, А.В. Чернов; Под ред. В.И. Колесникова. – М.: Дашков и К; Ростов н/Д: Наука-Спектр, 2010. – 400 с. (УМО).
3. Ивахненко А.В. Анализ и разработка механизмов адаптивного управления фирмой в нестабильной экономической среде: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Ростов н/Д: РГУ, 2002.
4. Информатика. Базовый курс. – 2-е изд. /Под ред. С.В. Симонович. – СПб.: Питер, 2010. – 640 с.
5. Косарев В.П. Информатика: Практикум для экономистов: Учебное пособие /В.П. Косарев, Е.А. Мамонтова; Под ред. В.П. Косарева. – М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2009. – 544 с. (УМО).

**СПОСОБЫ ОТБОРА ЕДИНИЦ ТОВАРА В ВЫБОРКУ
ПРИ СТАТИСТИЧЕСКОЙ ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА ТОВАРА**

Качалкин В.А., к.т.н., доцент

Казанский институт (филиал) РГТЭУ

Выборку следует формировать по определенным правилам так, чтобы она отражала свойства всей партии исследуемого товара, т.е. была репрезентативной (представительной). Различают естественный и искусственный от-

бор. При оценке качества товара искусственный отбор позволяет увеличить точность результатов оценки качества продукции.

Существует несколько способов искусственного отбора. Выбор какого-либо одного из этих способов зависит от цели проводимого исследования. Способы отбора делят на две основные группы: *пристрастные и репрезентативные*.

При пристрастных способах отбора элементы выборки отбираются по какому-либо заранее намеченному признаку, при этом проверке подвергаются все элементы совокупности, из которой производится отбор.

Способы отбора называются репрезентативными, если отобранная группа элементов достаточно полно отражает все свойства совокупности, из которой производится отбор. Однако как бы ни был удачен отбор, в суждениях о всей совокупности присутствует элемент случайности. Более того, некоторые особенности совокупности вообще могут не отражаться выборкой, поэтому репрезентативность отбора является относительной и связана с конкретными числовыми характеристиками изучаемой совокупности. Репрезентативные методы отбора используются в тех случаях, когда совокупность либо слишком велика, либо не вся доступна анализу. Когда объем совокупности достаточно велик, его можно считать практически бесконечным. Тогда заданную совокупность можно рассматривать как генеральную, а отобранные элементы – как выборку из генеральной совокупности, используя выборочные методы. Методика выборочного статистического обследования располагает рядом методов, рассматриваемых в [1]. Методы следующие.

Простой отбор. Простым случайным отбором называется способ извлечения n единиц из N составляющих совокупность, при котором каждая из выборок имеет равную вероятность быть отобранной.

На практике простую случайную выборку получают, отбирая последовательно элемент за элементом. Элементы в совокупности нумеруются числами от 1 до N , после чего выбирается последовательность случайных чисел, заключенных между 1 и N . Эту последовательность обычно выбирают, поль-

зуюсь таблицей равномерно распределенных случайных чисел. Применение метода случайного отбора исключает систематические ошибки, связанные с выборочным контролем. Простой случайный отбор применяется в тех случаях, когда товар однороден, представлен на контроль в виде ряда и когда это не ведёт к трудностям экономического или технического характера.

Расслоенный случайный отбор. При расслоенном отборе совокупность, содержащая N единиц, делится на подсовкупности, состоящие из $N_1, N_2, \dots, N_L$ единиц. Подсовкупности не содержат общих единиц и вместе исчерпывают всю совокупность, так что

$$N_1 + N_2 + \dots + N_L = N.$$

Такие подсовкупности называются слоями. Когда слои определены (N_i известны), выборка извлекается из каждого слоя, причём отбор в разных слоях производится независимо. Объёмы выборок внутри слоев равны соответственно $n_1, n_2, \dots, n_i$.

Если в каждом слое берут простую случайную выборку, то способ отбора в целом называется расслоенным случайным отбором. Применение расслоенного отбора особенно эффективно при неоднородной совокупности. В этом случае неоднородная совокупность подразделяется на однородные подсовкупности. Тогда при определении случайной ошибки выборки во внимание принимается только вариация внутри слоев (вариация между слоями в этом случае исключается).

Эффективность расслоенной выборки зависит от выбора признака расслоения, а также от порядка размещения отбираемых единиц в слоях. Для большей точности результатов отбора рекомендуется [2] пропорциональное и оптимальное размещение. При оптимальном размещении распределение отбираемых единиц по слоям производится в соответствии с величинами средних квадратических отклонений.

За счёт того, что вариация средних квадратических отклонений исключается из общей вариации вместе с вариацией средних по слоям, создаётся преимущество выборки с оптимальным размещением перед выборкой,

имеющей пропорциональное размещение. Как пропорциональное, так и оптимальное размещение затруднено, поскольку в обоих случаях требуется иметь некоторую информацию о «весе» выделяемых из исходной совокупности слоёв. Но в том случае, когда эти трудности преодолимы, выборочное обследование может обеспечить большую эффективность результатов.

Систематический отбор. Этот способ несколько отличается от простого случайного отбора. Осуществляется систематический отбор следующим образом. Предположим, что все N единиц совокупности пронумерованы от 1 до N . Для получения выборки в n единиц сначала случайным образом отбирают какую-либо одну (l –ю) из первых k единиц совокупности, а после этого каждую $(l+km)$ –ю единицу. Например, если $k=15$ и первой извлеченной оказалась единица с номером 13, то следующими будут отобраны единицы с номерами 28, 43, 58 и т.д. Извлечение первой единицы определяет всю выборку. Подобная выборка называется систематической выборкой каждой k -й единицы.

Некоторые преимущества этого способа отбора по сравнению с простым случайным отбором:

1. Выборку легче извлекать и часто легче соблюдать правила отбора. Это особенно важно, когда отбор происходит в ходе обследования. Иногда можно получить значительную экономию времени, даже если выборка извлекается до начала собственного обследования.
2. Систематический отбор интуитивно представляется более точным, чем простой случайный отбор. При нём происходит расслоение совокупности на n слоев, состоящих из первых k единиц и т.д. Следовательно, можно было бы ожидать, что систематическая выборка обладает приблизительно той же точностью, что и соответствующая расслоенная выборка с одной единицей в каждом слое. Различие между ними состоит в том, что при систематическом отборе единица в каждом слое стоит на одном и том же месте относительно других, в то время как при расслоенном случайном отборе её

место в слое определяется случайным образом отдельно для каждого слоя. Систематическая выборка распределена по совокупности более равномерно, что делает иногда систематический отбор значительно более точным, чем расслоенный случайный отбор.

Гнездовой отбор. Наряду с достижением более точных результатов выборочного обследования существует и другой подход – упрощение отбора, сокращение времени и трудозатрат на его проведение. Наиболее отчётливо это проявилось в организации гнездового (серийного или группового) отбора. При этом способе единица отбора состоит из группы или гнезда более мелких единиц. Широкое применение гнездового отбора обусловлено двумя главными причинами. Понятно, что в качестве единиц отбора лучше применять сами элементы совокупности. Но для многих обследований достоверного списка элементов совокупности не существует, а составление такого списка слишком дорого. Если наряду с точностью учитываются издержки, то более крупные единицы могут оказаться предпочтительнее. Выбор между двумя типами или размерами единиц может быть сделан так, чтобы обеспечить меньшую дисперсию при заданных издержках или наименьшие издержки при заданной дисперсии. Решение может зависеть от факторов, не поддающихся количественной оценке: какой-либо тип единиц может обладать специфическими удобствами или неудобствами, трудно учитываемыми при расчёте издержек. Однако легче организовать отбор и изучение нескольких десятков серий и групп, чем сотен отдельных единиц [2].

Литература:

1. Марченко Г.Н., Порсев А.А., Цыцын Е.С., Блатова С.В., Алтынбаев И.А. Статистическая оценка качества продукции. – ЦНИИНТИ, 1979.
2. Кохрен У. Методы выборочного исследования. – М: Статистика, 1976.

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КОНЬЮНКТУРЫ ЛОКАЛЬНЫХ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ

*Кушниренко В.Н., к.т.н., доцент,
Шабанова Л.Б., д.э.н., профессор
Казанский институт (филиал) РГТЭУ*

Несмотря на то, что экономико-математические модели признаны одним из эффективных способов анализа, прогнозирования и управления экономическими процессами, применение их на практике не всегда обеспечивает высокую точность и достоверность результатов. Следовательно, назрела необходимость провести критический анализ наиболее известных экономических моделей и предложить алгоритм решения актуальной задачи рынка по установлению равновесной цены товара, который может стать практически значимым для предпринимателей инструментом решения этой задачи.

Динамичное развитие конкуренции и изменение конъюнктуры на локальных рынках товаров и услуг свидетельствуют о том, что одним из эффективных способов управления происходящими на них экономическими процессами является экономико-математическое моделирование. Однако, до сих пор сохраняет свою актуальность вопрос повышения достоверности, реальности и прогностической точности этих моделей. Анализ большинства экономических моделей позволил сделать ряд критических замечаний:

- исходные условия и ограничения, которые являются основой построения многих моделей, часто носят не конкретный характер, а разработчики иногда специально подбирают исходные цифры, вследствие чего создаются модели, фактически не связанные с реальной действительностью;
- все фактически существующие условия невозможно охватить, поэтому ни одна из известных моделей по полноте охвата факторов не является совершенной и адекватной;

- в основе разработки многих экономико-математических моделей лежат аксиомы, вследствие чего, большинство этих моделей предсказывает выводы, которые хочется получить самим разработчикам.

Всё это позволило даже лауреатам Нобелевской премии по экономике отрицать практическую значимость экономической теории и назвать ее теорией «классной доски».

На наиболее известной модели взаимодействия спроса и предложения построены все остальные модели экономических процессов и явлений. Однако в графиках спроса и предложения не находит отражения фактор времени, а для иллюстрации процессов используется плоскость, в которой могут быть отражены только два фактора. В реальной действительности все эти процессы протекают в трехмерном пространстве, в котором пересечение кривых спроса и предложения возможно при определенной вероятности. При этом в плоскости PQ (как части рассматриваемого трехмерного пространства) пересекутся лишь проекции реальных кривых спроса и предложения, а не сами эти кривые. Можно получить точку, расположенную в пространстве, а не на плоскости.

Не претендуя на развитие теории моделирования, но, учитывая назревшую практическую необходимость, авторы предлагают алгоритм моделирования цены товара путем исследования кривых спроса и предложения. Рассмотрим этот алгоритм применительно к одному товару. Занесем в Таблицы 1 и 2 значения функции спроса и функции предложения.

Требуется определить равновесную цену P_E и равновесный объем Q_E , а также найти цену P^* и объем Q^* , при которых достигается максимум производства PQ -выручка (для убывающих функций).

Таблица 1

Значения функции спроса

P	P_1	P_2		P_i		P_n
Q_D	Q_1	Q_2		Q_i		Q_n

Таблица 2

Значения функции предложения

P	P_1	P_2		P_j		P_m
Q_s	Q_1	Q_2		Q_j		Q_m

Для определения равновесной цены и равновесного объема необходимо найти аналитические зависимости функции спроса $Q_D = f(P)$ и функции предложения $Q_S = f(p)$, используя табличные данные. А затем решить уравнение $Q_D = Q_S$.

Установим, какой вид имеет простая функция $Q = f(P)$, наилучшим образом описывающая табличные данные. Желательно, чтобы кривая проходила между точками так, чтобы некоторая заданная мера для отклонений оказалась минимальной. Это является основной задачей выравнивания (сглаживания) табличных данных, вывода эмпирических формул. В качестве известной меры отклонений $E_i = f(P_i) - Q_i$, описывающей принцип выравнивания, используем метод наименьших квадратов:

$$\sum_{i=1}^n [f(P_i) - Q_i]^2 \rightarrow \min$$

Используя этот метод, подберём коэффициенты для функций простейших видов:

- 1) линейная функция вида: $Q = aP + b$,
- 2) квадратичная функция вида: $Q = aP^2 + bP + c$,
- 3) гипербола вида: $Q = a + \frac{b}{P}$,
- 4) показательная функция вида: $Q = a^{bc}$,

где a, b, c – коэффициенты функций.

Исходные данные для решения этой задачи приведены в Таблицах 3 и 4. Используя их, определим равновесную цену P_E и равновесный объем Q_E , а также цену и объем, при которых достигается максимальная выручка для разных товаров.

Таблица 3

Значения функции спроса по исследуемым товарам

Товар 1	P	50	60	70	80	90	тыс. руб.
	Q_D	360	300	250	200	150	штук
Товар 2	P	35	36	40	45	50	тыс. руб.
	Q_D	70	68	60	40	3	штук
Товар 3	P	40	45	50	60	75	тыс. руб.
	Q_D	100	150	180	250	300	штук
Товар 4	P	185	200	250	280	300	тыс. руб.
	Q_D	40	40	35	35	20	штук

Таблица 4

Значения функции предложения по исследуемым товарам

Товар 1	P	70	75	80	82	90	тыс. руб.
	Q_s	200	290	320	330	360	штук
Товар 2	P	45	50	52	55	60	тыс. руб.
	Q_s	65	70	75	80	87	штук
Товар 3	P	50	60	65	70	85	тыс. руб.
	Q_s	100	150	180	250	300	штук
Товар 4	P	230	240	300	320	400	тыс. руб.
	Q_s	40	42	60	65	72	штук

Для решения задачи производится выравнивание исходных данных по одной из описанных простейших функций, затем определяются коэффициенты полученных уравнений и параметры точки их пересечения, которые и представляют собой искомые равновесную цену и равновесный объем. Решение задачи без помощи компьютера представляет собой трудоемкий процесс, поэтому следует воспользоваться стандартным пакетом программ «математика».

В рассмотренном нами случае задача имеет оптимальное решение, найдены значения равновесного объема продаж и равновесной цены (см. рис. 1).

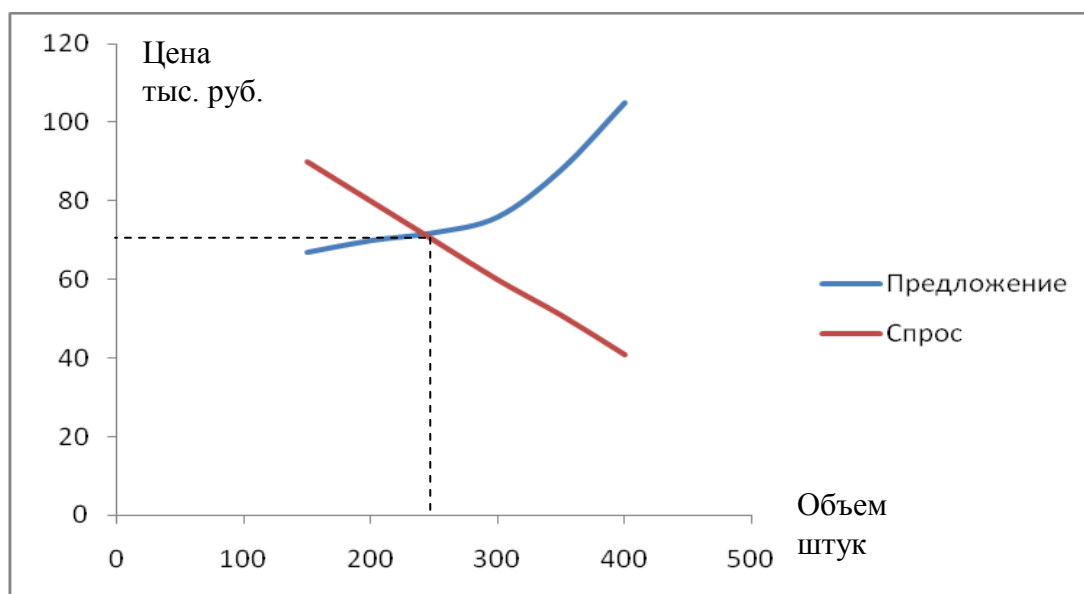


Рис. 1.

Равновесная цена = 72.

Равновесный объем производства = 254.

Равновесная выручка = 72 руб. x 254 = 18288 руб.

Но задача может и не иметь решения. Такая ситуация может возникнуть в двух случаях.

В первом случае осваивается принципиально новый издержкочувствительный товар, нужный потребителям. Но они еще не располагают достаточным уровнем доходов, чтобы возместить цену производителя. В этом случае освоение и производство товара следует отложить до тех пор, пока не будут найдены более дешевые технологии производства, или пока доходы потребителей не достигнут достаточного уровня.

Во втором случае производится жизненно важный товар повседневного спроса, без которого невозможно нормальное развитие общества. Однако затраты на его производство и реализацию не компенсируются ценой реализации. В этом случае необходимо найти источники дотаций на производство товаров.

Результаты решения задачи с помощью предложенной математической модели в каждом конкретном случае должны быть подвергнуты тщательному экономическому и логическому анализу.

Итак, несмотря на актуальность и универсальность применения экономико-математического моделирования, проведенный анализ позволил выявить ряд основных недостатков существующих экономико-математических моделей, которые снижают их достоверность и прогностическую ценность. В целях нивелирования этих недостатков, авторы статьи разработали алгоритм решения наиболее востребованной на практике задачи по установлению рыночной цены на товары и услуги путем исследования кривых спроса и предложения. Овладение этим алгоритмом позволит менеджерам любого экономического субъекта на реальных цифрах определять цены на потребительские товары и услуги с учетом конъюнктуры рынка.

Литература:

1. Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ.
2. Юданов А. Теория конкуренции: прикладные аспекты //Мировая экономика и международные отношения. – 1997. – № 6. – С. 44.

**ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММ
КОМПЬЮТЕРНОГО ТЕСТИРОВАНИЯ В КИ (ФИЛИАЛЕ) РГТЭУ**

Марков Ю.Н., к.ф.-м.н., доцент

Казанский институт (филиал) РГТЭУ

Одним из инструментов для получения педагогической информации могут являться результаты тестирования [1]. По сравнению с традиционными формами контроля (экзамены, контрольные и т. п.) тесты часто оказываются более объективным и качественным способом контроля. В зарубежной практике тестирование признано одним из наиболее надежных средств массового контроля достижений учащихся.

Привлечение современных средств разработки программного обеспечения открывает новые возможности в автоматизации процесса тестирования, интерактивной интерпретации результатов и синхронной выдачи оценок по принятому критерию.

Это направление активно развивается и в настоящее время на рынке программного обеспечения рекламируется ряд профессиональных тестирующих программ. Эти продукты отличаются разнообразием и богатством, как по внешнему оформлению - представлению интерфейса, так и по используемым математическим моделям обработки данных тестирования. Однако, не всегда потребности учебного заведения соизмеримы с ценой программы.

Актуальным остается направление создания «облегченных» вариантов тестирующих оболочек, предназначенных для эксплуатации в относительно небольших учебных заведениях. Их основное достоинство – дешевизна и возможность быстрой модификации и адаптации под конкретные требования.

В Казанском институте (филиале) РГТЭУ разрабатываются и используются в учебном процессе компьютерные тесты. В настоящей работе в хронологическом порядке рассмотрены основные этапы разработки в институте инструментальных средств компьютерного тестирования.

На первом этапе был реализован оригинальный вариант тестовой программы [2], выполненный в среде визуального проектирования языка Visual Basic 5.0 (VB). Эта разработка, во-первых, включает в себя все преимущества совместимости с технологиями Microsoft, являясь Windows-приложением. Во-вторых, она допускает поэтапное наращивание и модификацию программного проекта, используя возможности визуальной среды инструментального программирования универсального алгоритмического языка высокого уровня. Одним из безусловных достоинств этого языка является прекрасный графический интерфейс. На рис.1 представлен интерфейс предлагаемой программы тестирования. Его анализ раскрывает особенности и возможности программы. В частности, вся работа осуществляется с помощью

манипулятора типа мышь: вывод очередного вопроса, выбор правильного ответа, установка режимов тестирования. Режимы тестирования предполагают: возможность синхронного отображения промежуточных оценок, номера вопроса и числа значений правильных ответов в абсолютном и процентном исчислении, графического представления динамики баланса верных ответов, учета весовых коэффициентов для каждого вопроса, введения штрафного вычитания набранных баллов за превышение установленного лимита времени на очередной ответ, установку заданного ограничения на общее время и число вопросов тестирования при блокировке паролем этой процедуры. В программе предусмотрены: автоматический сброс флажков, вывод диалоговых окон с подсказками при некорректных действиях пользователя, подвижный графический объект-указатель для выполнения очередных манипуляций мышью, очередность появления вопросов при каждом новом запуске программы меняется случайным образом, очередность расположения различных вариантов ответов также варьируется, предусмотрена невозможность не санкционированного редактирования содержательной части теста.

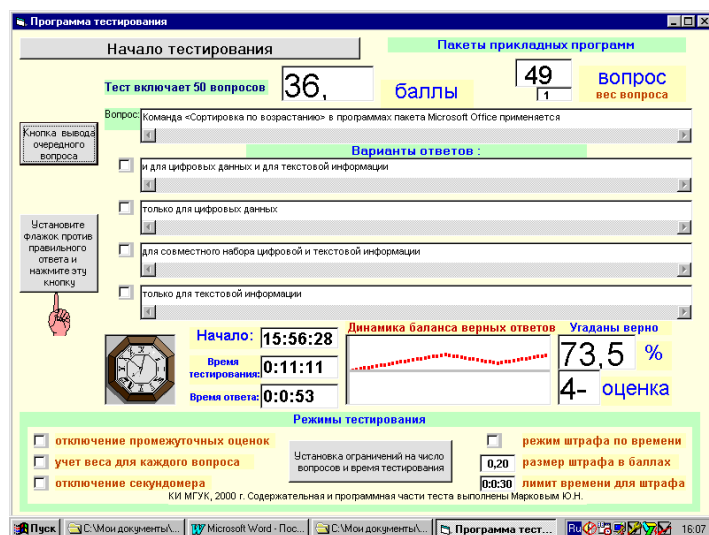


Рис. 1.

Другим достоинством программы является упрощенная схема подготовки содержательной части теста. Для того, чтобы сформировать набор вопросов и вариантов ответов нового теста, достаточно лишь заполнить соответствующие выделенные цветом поля текстового документа процессора MS

Word, как одного из приложений пакета Microsoft Office, после чего импортировать через буфер обмена сформированный блок в текст программы VB. Поскольку не требуется более никаких дополнительных операций, то этот подготовительный этап работы по самостоятельному формированию нового теста доступен самому преподавателю-предметнику. Однако, этот подход по формированию содержательной части теста не вполне еще удобен и был усовершенствован в дальнейшем с помощью конструктора.

Последующая компиляция программы на завершающем этапе позволяет получить exe-файл, который может быть запущен на исполнение самостоятельно, без поддержки среды VB и тест будет прекрасно работать как обычное Windows-приложение. Описанная разработка в течение короткого времени была апробирована на тестировании студентов по ряду дисциплин.

В преподавании дисциплин информационного цикла широко используется раздаточный материал. Он представляет собой логически завершенное задание в форме текстового алгоритма действий с приведением необходимого понятийного аппарата и соответствующего набора команд. Такими подборками упражнений в настоящее время либо сопровождаются разделы практических занятий современных учебников, либо они издаются отдельными практикумами по курсам дисциплин [3].

Учащийся, выполняя указанную последовательность действий и команд, осваивая этап за этапом, формирует необходимый продукт – «Документ» требуемого качества. Одним из недостатков этого подхода является наличие пассивного элемента в процессе работы. Все ступени задания сопровождаются открытыми ответами действий, что не требует интенсивного обращения к памяти и применения, освоенных ранее навыков или обращений к Справке изучаемого программного продукта. При таком подходе работа часто сводится к пассивному выполнению набора команд, что оправдано лишь на начальном этапе освоения материала.

Была предложена [4] электронная версия практикума, где выдвигался подход, разбивающий каждую ступень действий по выполнению очередного

задания на два этапа. Либо учащийся, используя опыт, выполняет «Задание» и переходит к следующей ступени, либо он вынужден обратиться к «Подсказке» и все равно выполняет в итоге все задание. На начальном этапе работы присваивается число баллов, равное числу заданий. При каждом очередном обращении к «Подсказке» учащийся лишается одного балла. Процесс расчета общего числа баллов, переходы к «Новому заданию» или «Подсказке» автоматизированы с помощью кнопочной системы. Таким образом, практикум наряду с функцией электронного учебника выполняет роль автоматизированного теста на наличие остаточных знаний и может быть рекомендован для активного использования в рамках дополнительной и кружковой работы с материалом повышенной сложности. На рис.2 и 3 представлен интерфейс электронного практикума в режиме формулировки «Заданий», а на рис.4 в режиме «Подсказки».

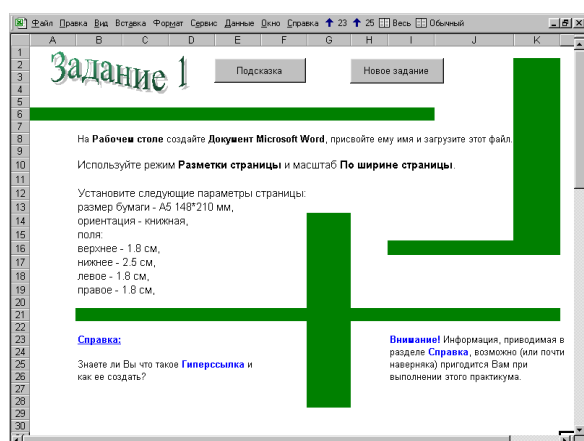


Рис. 2.

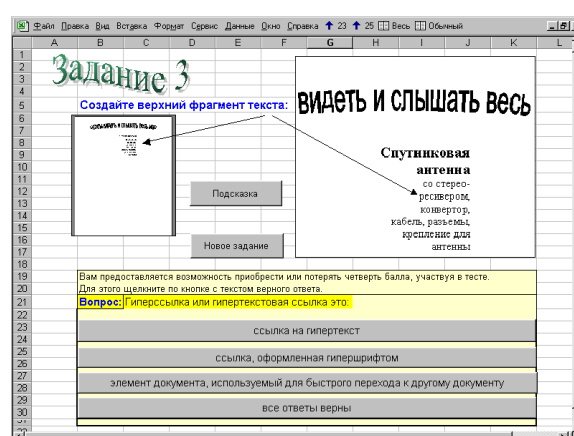


Рис. 3.

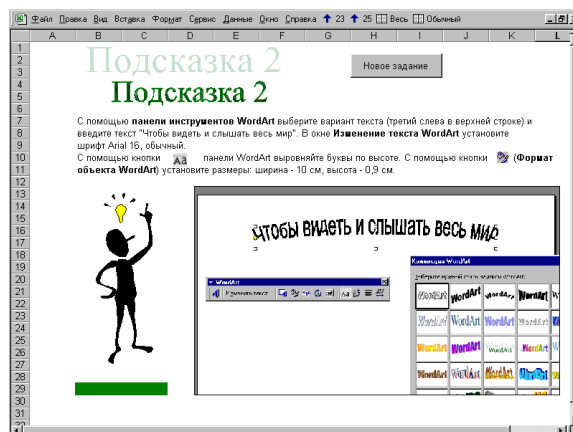


Рис. 4.

В данном примере демонстрируется технология создания документа «Рекламный листок» из практикума [5].

В качестве программной базы выбрана среда табличного процессора MS Excel. Этот выбор дал возможность, во-первых, основные элементы автоматизации организовать применением Макросов, а, во-вторых, использовать мощные ресурсы интегрированного пакета MS Office. В частности, в формулировки «Заданий» и в «Подсказки» можно помещать богатый графический материал. А, обучающую функцию практикума удастся усилить встраиванием таких оригинальных инструментов, как гиперссылок (см. рис. °2), или дополнительных блоков тестирования (см. рис. 3) по аналогии с работой [2]. Поскольку информация, помещаемая в Справку-гиперссылку, увязана с предстоящими вопросами теста и разнесена по разным Листам, учащийся вынужден для приобретения дополнительных очков активно ее прорабатывать в более интенсивном интерактивном режиме.

Следующий этап работы [6] являлся логическим продолжением и развитием приемов и методик, изложенных выше.

В качестве же объектов содержательной части теста, в отличие от [2], здесь могут использоваться как текст, так и графические объекты:

- блок-схемы и фрагменты кода, написанные на алгоритмических языках, в программировании;
- оригинальные рисунки, выполненные в графических редакторах, или полученные в результате сканирования;
- фрагменты рабочих листов электронных таблиц;
- формулы, выполненные в редакторе формул Microsoft Equation 3.0;
- диаграммы и графики, полученные средствами приложений MS Office;
- элементы окон (кнопки, панели инструментов) популярных изучаемых программ и т.п.

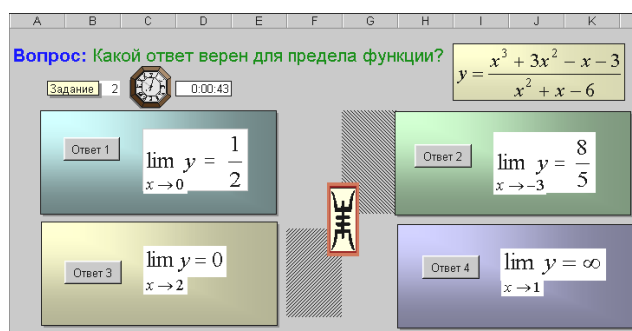


Рис. 5.

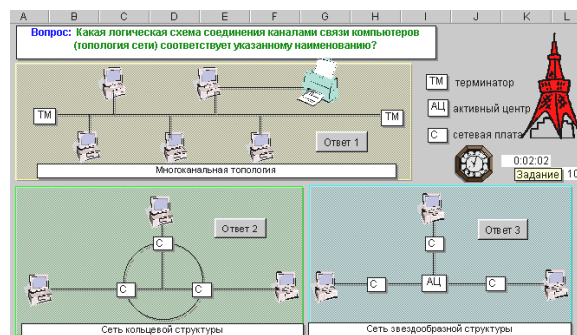


Рис. 6.

На рис. 5 и 6 представлен интерфейс электронного автоматизированного теста в режиме формулировки двух заданий (математика, информатика) заданий.

Возможность использования в содержательной части теста богатой графики значительно расширяет перечень практикуемых в тестировании учебных дисциплин как математического, так и гуманитарного направлений.

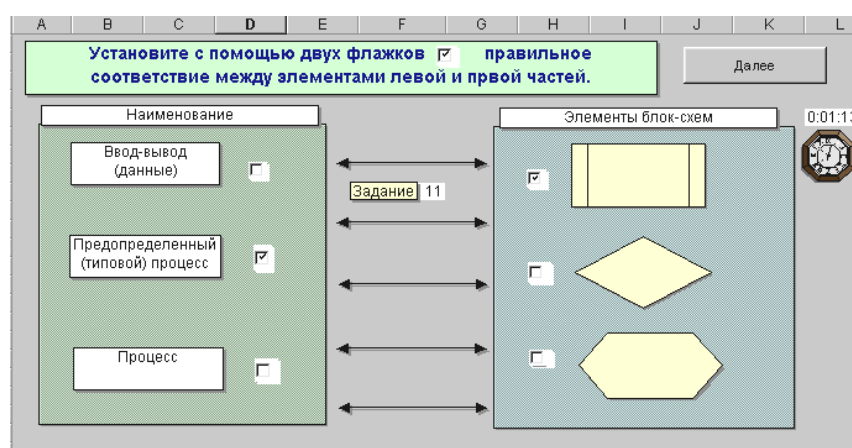


Рис. 7.

Появляется возможность привлечения различных типов тестов, которые классифицируются по различным формам заданий. Например, на рис. 7 демонстрируется вариант задания на соответствие, где требуется восстановить соответствие элементов из двух множеств, списков, приравнять или найти части, понятия фигурам, конструкциям, подобрать определения в одном столбце, соответствующие терминам в другом, причем количество определений и терминов могут отличаться [3].

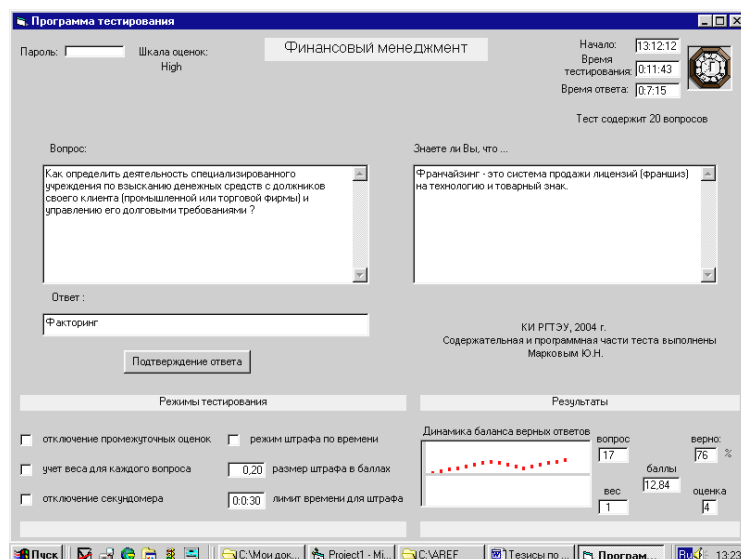


Рис. 8.

На рис. 8 представлен интерфейс программы тестирования следующего вида [7], посвященного освоению терминологии.

В текстовое поле «Вопрос» выводится задание. Студент вводит ответ в специально выделенное текстовое поле «Ответ». Допускается произвольная расстановка пробелов в ответе из нескольких слов, использование как строчных, так и прописных символов, наличие орфографических ошибок в объеме 25% от общего числа букв в ответе. В поле «Знаете ли Вы, что...» выводится дополнительная информация, которая может также входить в содержательную часть еще не появившихся тестовых заданий. Поэтому студент вынужден акцентировать на ней внимание.

Особенность программы, предлагаемой на следующем этапе работы [8], заключается в том, что в процедуру тестирования введены признаки соревновательного характера, элементы конкуренции и игры. Это достигается принципом перекрестного тестирования по схеме «соперник-компьютер-соперник», когда в испытательном процессе участвуют три стороны. А именно, наряду собственно с самим испытуемым и компьютером подключается к тестированию другой учащийся, в свою очередь также в роли испытуемого.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
	Выбираю для соперника вопрос								Выбираю для соперника вопрос					
	№ 7				Общий счет				№					
	Сам отвечаю на вопрос				2				7					
	№				№				№					
	Вопросы:													
1	Табличные процессоры относятся к													
2	ППП общего назначения включают													
3	Под программным обеспечением понимается													
4	Символы псевдографики используются в программах													
5	Файлы базы данных в СУБД MS Access имеют расширения													
6	Команда <Сортировка по возрастанию> в программах пакета Microsoft Office применяется													
7	Установка отступа первой строки абзаца в текстовом процессоре MS Word осуществляется с помощью													
8	Копирование формул для смежных ячеек используется в													
9	Пакеты прикладных программ это													

Рис. 9.

Таким образом, в тестировании за одним компьютером принимают участие два студента. Поочередно каждому участнику на первом этапе предлагается из представленного на экране компьютера перечня выбрать очередной вопрос для соперника. На рис. 9 представлен вид интерфейса электронного автоматизированного теста в режиме первого этапа – выбора вопроса.

Тест

Вопрос:

Под программным обеспечением понимается

Варианты ответов:

☐ коммуникационная система по сбору, передаче и переработке информации

☐ совокупность последовательных пунктов плана действий (фирмы) для реализации программных установок

☒ совокупность программ и правил со всей относящейся к ним документацией

☐ совокупность данных об объекте, необходимых пользователю для принятия решений

Установите флажок против правильного ответа и нажмите эту кнопку

Рис. 10.

На рис. 10 представлен вид окна в режиме ответа на выбранный вопрос.

После чего право выбирать новый вопрос переходит к противоположной стороне. Поскольку традиционно за правильный ответ присваивается очередной балл, то кроме числа набранных баллов формируется личный общий счет для двух участников тестирования.

Таким образом, тактика выбора очередного вопроса диктуется двумя факторами. Необходимо с одной стороны выбирать для соперника вопрос повышенной сложности, а с другой стороны следует просчитывать вероятность правильного личного ответа на тот же вопрос. Это существенно активизирует процесс тестирования, мобилизует его участников, устраняет монотонную заданность хода тестирования, придавая ему черты соревнования и вносит элементы игры. В качестве программной базы выбрана среда табличного процессора MS Excel. Этот выбор дал возможность основные элементы автоматизации организовать применением макросов и программирования на языке Visual Basic for Applications (VBA).

Накопленный к тому времени опыт, был представлен в 2006 году на Республиканской научно-практической конференции «Информатизация образования в Республике Татарстан: опыт, проблемы, перспективы», посвященной 20-летию информатизации образования в Республике Татарстан [9].

На следующем этапе [10] программа была существенно модифицирована. В частности, в представленной программе дополнительно:

- объединены в одной оболочке используемые ранее автономно тесты на закрытую и открытую форму заданий;
- встроены еще две формы заданий на упорядочение и на соответствие;
- существенно усовершенствован интерфейс программы с введением дополнительных окон настройки параметров и просмотра результатов тестирования (см. рис. 11);

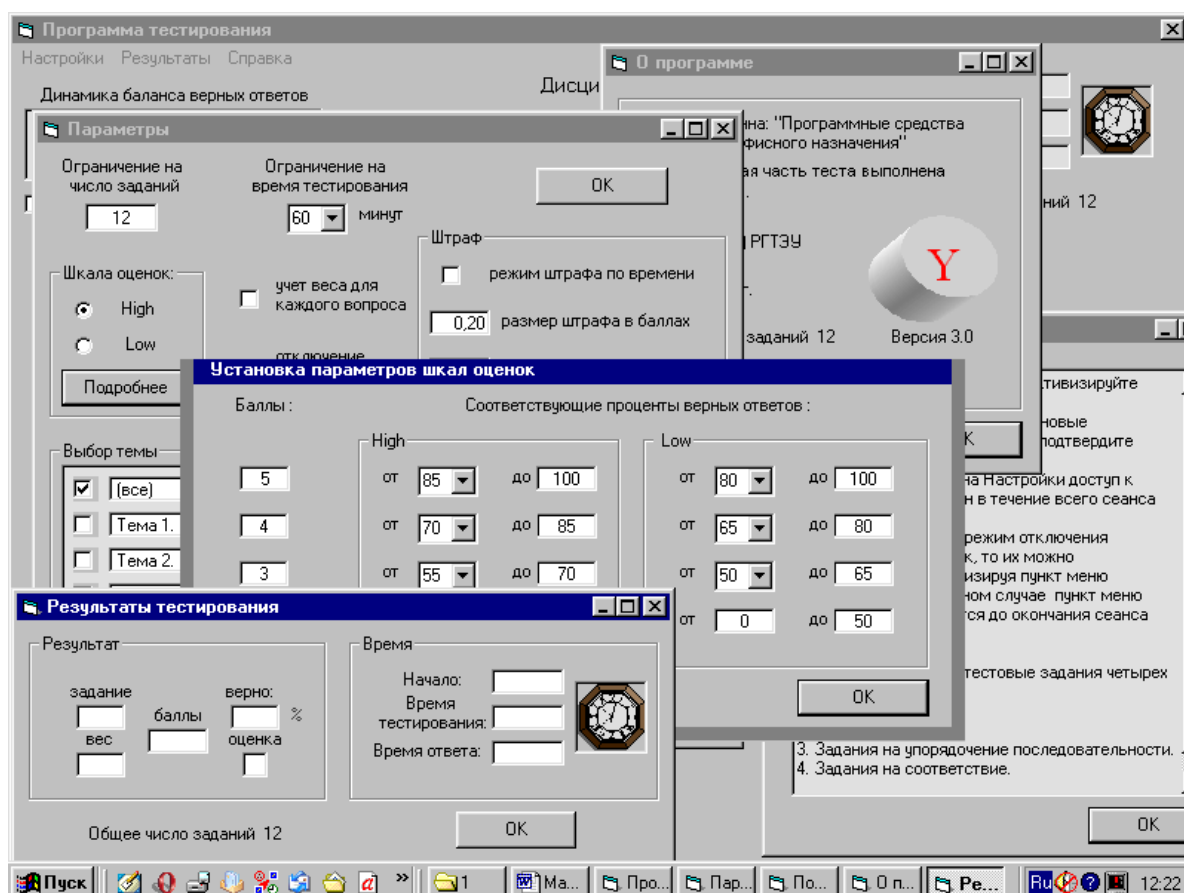


Рис. 11.

- предусмотрена возможность разбиения всех заданий по темам;
- в закрытой форме заданий число возможных ответов с четырех увеличено до семи;
- во всех четырех формах заданий положение позиций вариантов ответов управляется случайным образом;
- оболочка тестовой программы снабжена конструктором тестов, интерфейс которого полностью идентичен интерфейсу самой оболочки (см. рис. 12-15).

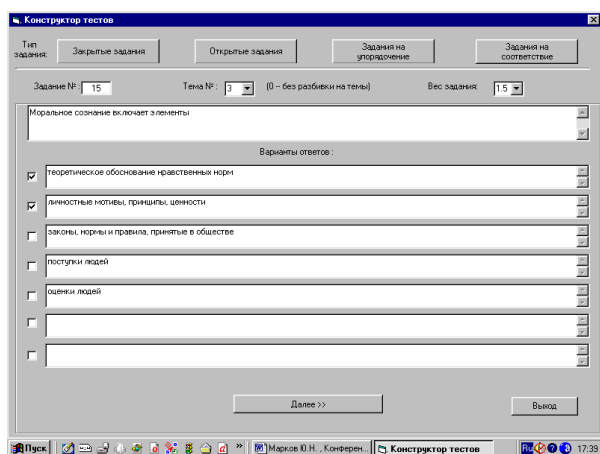


Рис. 12.

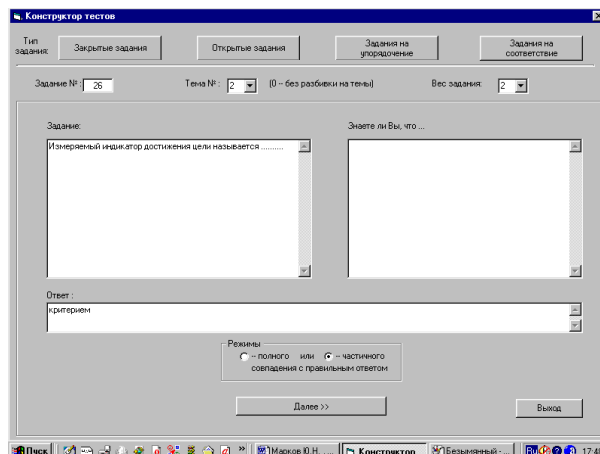


Рис. 13.

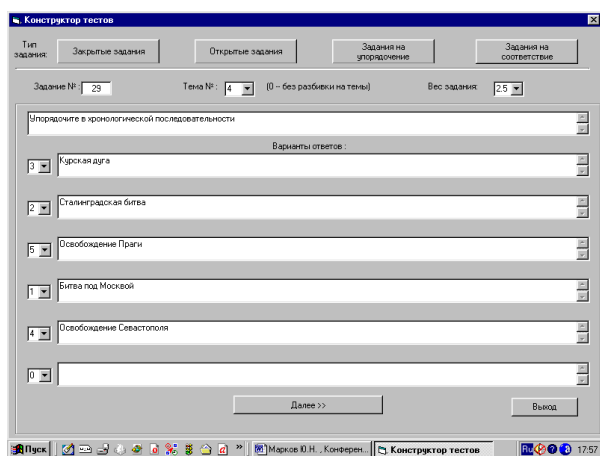


Рис. 14.

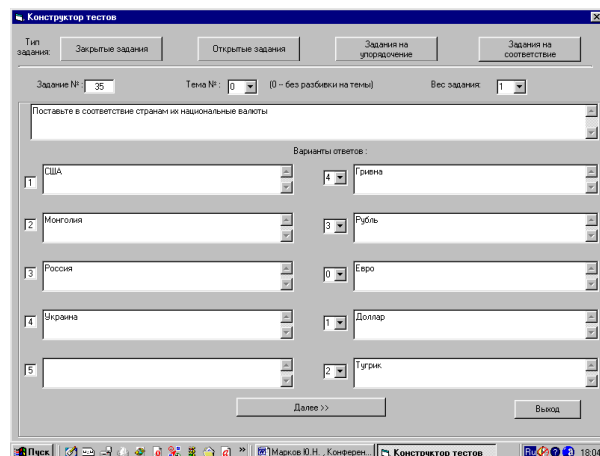


Рис. 15.

Подчеркнем, что основной объем работы по созданию компьютерных тестов приходится на разработку программной оболочки. Однако не менее важным этапом является разработка конструктора тестовых заданий. К требованиям, предъявляемым к конструктору тестовых заданий, относятся следующие. Во-первых, конструктор, выполняя основную свою функцию по формированию содержательной части теста, должен учитывать большинство функциональных особенностей оболочки и поэтому его структура оказывается не менее развитой, чем структура самой оболочки. Во-вторых, конструктор должен обладать соответствующим набором элементов автоматизации на этапе подготовки компьютерного теста, тем самым, облегчая тестологу работу на конечном этапе формирования компьютерного теста в виде exe-файла Windows приложения. Также предпочтительным условием в плане освоения приемов работы с конструктором является идентичность его интерфейса по

отношению к интерфейсу самого компьютерного теста. И, наконец, поскольку работа с конструктором ориентирована на использование его конечным пользователем – преподавателем предметником, то она должна быть организована на предельно простых принципах, приемах и быть максимально удобной.

В работе [11] представлена версия конструктора тестовых заданий реализованная на языке VB. Конструктор позволяет формировать содержательную часть тестовых заданий в текстовом виде и удовлетворяет всем перечисленным выше требованиям. Для демонстрации возможностей на рисунках представлен вид окон конструктора в режиме работы с ним при формировании четырех основных типов тестовых заданий на закрытую (рис. 12) и открытую форму (рис. 13), на упорядочение (рис. 14) и на соответствие (рис. 15).

Работа с конструктором включает выбор типа тестового задания, его номера, темы, весового множителя сложности и собственно ввода (или копирования) содержательной части текущего задания в соответствующие текстовые поля. Все используемые элементы управления ориентированы на работу с манипулятором типа мышь. Результатом работы с конструктором является файл «ФайлЗаготовки.txt», который передается разработчику, для внедрения его в оболочку компьютерного теста и окончательной компиляции проекта.

Работа [12] посвящена разработке электронного учебного издания (ЭУИ). Основные элементы ЭУИ удалось реализовать на основе классического печатного авторского учебного пособия [13], а его электронное воплощение было реализовано на основе мощной профессиональной программы SunRav BookEditor (версия 3.2.1.469, часть пакета SunRav BookOffice, <http://www.sunrav.ru>). Программа SunRav BookEditor предназначена для создания и редактирования разнообразных электронных книг и учебников.

Составной целью работы [12] является разработка инструментальных средств тестирования, встраиваемых в электронные учебники. В дополнение

к стандартным возможностям электронных учебников, заложенным собственно в программу SunRav BookEditor, предлагаемый программный продукт обогащен и настроен собственными оригинальными авторскими разработками, а именно:

- в конце каждого раздела размещен тест (по 10 заданий), встроенный на языке VBScript. Предложен программный шаблон организации тестовых заданий, который может быть импортирован в другие ЭУИ подобного класса. На рис. 16 представлен вид интерфейса электронного учебника в режиме тестирования по итогам работы с отдельным разделом;

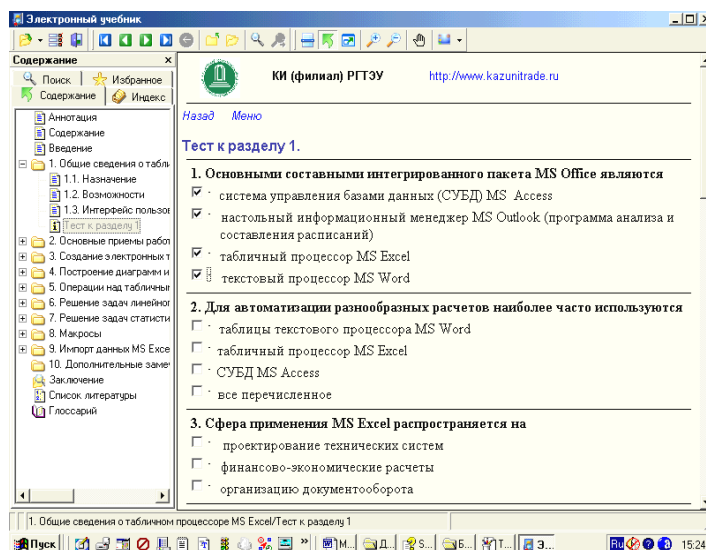


Рис. 16.

- в заключение изучения всего данного курса предоставляется возможность пройти итоговое тестирование с помощью теста (122 задания), являющегося собственной авторской разработкой. На рис. 17 представлен вид интерфейса компьютерного теста в режиме итогового тестирования.

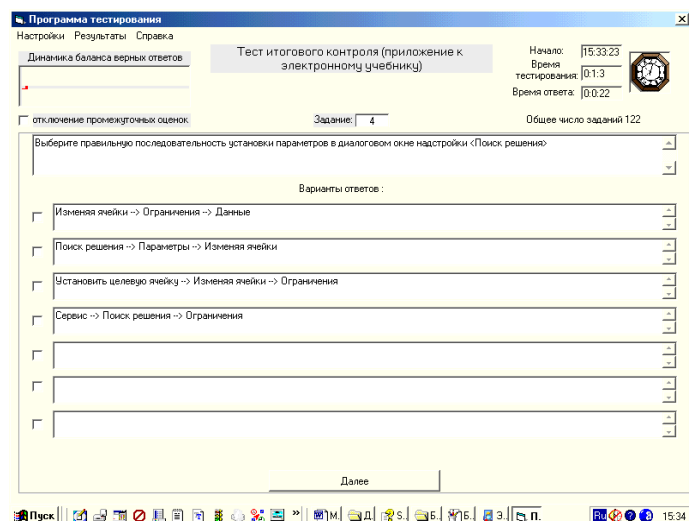


Рис. 17.

Предлагаемое программное средство для итогового тестирования реализовано на языке VB.

Если на начальном этапе [13] предполагалось представление содержательной части тестовых заданий в ЭУИ только в текстовой форме, то в последующем [14] основные принципы были распространены и на задания в графическом формате.

Предложен программный шаблон организации тестовых заданий, который может быть импортирован в электронные учебники подобного класса.

На рис. 18 представлен вид интерфейса в режиме тестирования по итогам работы с отдельным разделом.

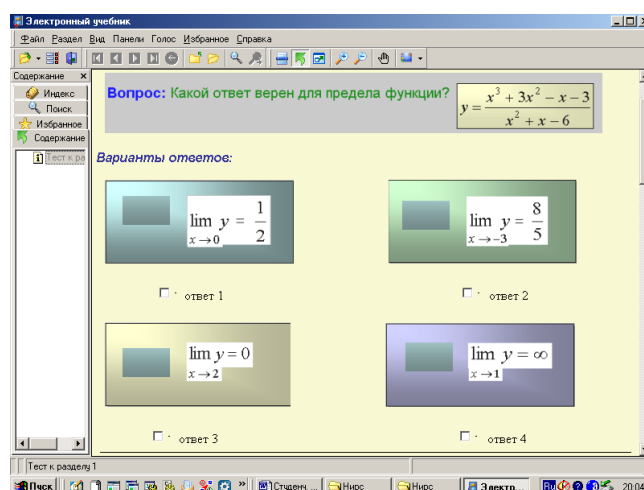


Рис. 18.

Шаблон имеет удобный графический интерфейс, предполагает работу только с помощью манипулятора типа мышь, осуществляет подсчет и ото-

бражение промежуточных оценок, обладает упрощенной схемой подготовки содержательной части теста, доступной преподавателю-предметнику. На рис. 19 представлен фрагмент кода для шаблона тестового задания, записанный на языке VBScript.

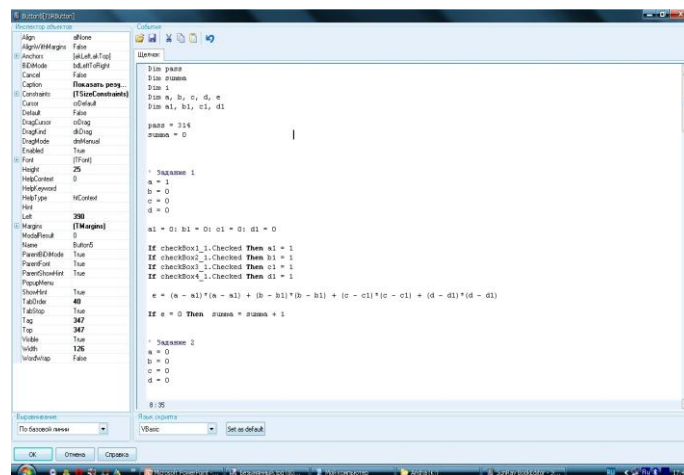


Рис. 19.

К существенным преимуществам предлагаемого шаблона относится то, что оценочные средства результатов встроены в саму компьютерную программу электронного учебника и выражаются оценкой в баллах (личный счет), набираемых индивидуально каждым обучаемым в процессе промежуточного тестирования.

В заключение отметим, что описанные разработки апробированы на тестировании студентов. В институте формируется банк компьютерных тестов по целому ряду дисциплин. Практика тестирования показала, что предлагаемые программные продукты могут быть рекомендованы к эффективному использованию в учебном процессе.

Литература:

1. Романов А.В. Методика подготовки и проведения тестового контроля в учебном процессе. – Чебоксары: «Клио», 1998. – 47 с.
2. Марков Ю.Н. Разработка тестовой программы в среде визуального проектирования Visual Basic 5.0. «ССУЗ в системе непрерывного профессионального образования: проблемы и перспективы развития». Тезисы докладов и выступлений на Всероссий-

- ской научно-методической конференции, 5-8 декабря 2000 г. – Казань: «Форт-Диалог», 2000. – С. 157-159.
3. Новые педагогические и информационные технологии в системе образования: Учеб. пособие для студ. пед. вузов и системы повыш. квалиф. пед. кадров /Под ред. Е.С. Полат. – М.: Издательский центр «Академия», 2000. – 272 с.
 4. Марков Ю.Н. Разработка электронного тестирующего практикума. «Концептуальные основы региональной стратегии научных исследований и образования в торгово-экономической сфере». Сборник докладов межвузовской научно-практической конференции 23-29 марта 2002 г. Часть II. – Казань: КИ МГУК, 2002. – С. 33-36.
 5. Варфоломеев В.И. Программные средства офисного назначения /Практикум. – М.: Изд-во МГУК, 2001. – 96 с.
 6. Марков Ю.Н. Разработка оболочки тестовой программы. Графический вариант. «Проблемы совершенствования рыночных отношений на современном этапе». Сборник докладов межвузовской научно-практической конференции 18-22 марта 2003 г. Часть II. – Казань: КИ РГТЭУ, 2003. – С. 71-75.
 7. Марков Ю.Н. Разработка оболочки автоматизированного терминологического теста в среде VB. Сборник докладов межвузовской научно-практической конференции, посвященной 50-летию Казанского института (филиала) РГТЭУ. Часть II. – Казань: КИ РГТЭУ, 2004. – С. 76-78.
 8. Марков Ю.Н. Разработка оболочки автоматизированного теста в среде VBA. Материалы межвузовской научно-практической конференции «Современная торговля: теория и практика». Часть 1. – Казань: КИ РГТЭУ, 2005. – С. 57-60.
 9. Марков Ю.Н. Разработка оболочек тестовых программ. Информатизация образования в Республике Татарстан: опыт, проблемы, перспективы: Материалы Республиканской научно-практической конференции. В 2 ч. Ч. 2. – Казань: Издательство «Таглитмат» Института экономики, управления и права (г. Казань), 2006. – С. 186-195.
 10. Марков Ю.Н. Разработка оболочки тестовой программы на языке VB. Материалы I-й межвузовской научно-практической конференции «Современная торговля: теория, методология, практика». – Казань: Отечество, 2007. – С. 45-48.
 11. Марков Ю.Н. Разработка конструктора тестовой программы на языке VB. Материалы II-й Всероссийской научно-практической конференции «Современная торговля: теория, методология, практика». – Казань: Отечество, 2008. – С. 139-140.
 12. Марков Ю.Н., Исмагилов И.И. Разработка электронного учебника «Табличный процессор MS Excel: основы работы и решение экономических задач». /Сборник иннова-

- ционных технологий обучения преподавателей Казанского института РГТЭУ. Выпуск°I. /Отв. ред. С.А. Отставнова. – Казань: РИЦ «Школа», 2009. – С. 222-227.
13. Марков Ю.Н., Исмагилов И.И. Табличный процессор MS Excel: Основы работы и применения в экономике: учебное пособие. – Казань: Изд-во МОиН РТ, 2010. – 116 с.
14. Марков Ю.Н. Разработка графических тестовых шаблонов для электронных учебников. Материалы международной научно-практической конференции «Инновационное развитие торговли и сферы услуг в условиях модернизации российской экономики». – Казань: КИ РГТЭУ. Электр. изд-е: www.kirgteu.ru, 2011.

РАЗРАБОТКА ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УЧЕТА ТРУДОУСТРОЙСТВА МОЛОДОГО СПЕЦИАЛИСТА

Сафиуллина Ф.Ф., к.х.н., доцент,

Гилемханов Р.И., студент

Университет управления «ТИСБИ»

На сегодняшний день Россия является 156 членом Всемирной торговой организации (ВТО). Вступление России в ВТО означает коренное изменение многих экономических процессов, правовых процедур и образовании. Большая часть российских предприятий автоматически оказывается в менее выгодных условиях, чем западные компании. Поэтому главная задача правительства сейчас – убедить их в том, что нужно готовить специалистов, обновлять производство. В этих целях в системе образования необходимо создавать такие учебные курсы, которые в ближайшем будущем будут востребованы новыми производствами. Большую роль в переподготовке кадров могут играть консалтинговые компании. В рамках президентской программы по переподготовке кадров ежегодно готовится около 5 тысяч специалистов в области финансов, маркетинга и менеджмента. Необходимо несколько переориентировать эту программу и увеличить количество специалистов, которые будут востребованы после открытия рынков. Для создания и принятия

недостающей законодательной базы, обучения специалистов и овладения ими профессиональных навыков для работы в условиях конкуренции, модернизации структуры отраслей и экономики в целом, научной, технологической, производственной базы российских предприятий появляется необходимость создания информационной системы трудоустройства молодого специалиста.

Система была реализована на базе кадрового агентства университета управления «ТИСБИ», которое обеспечивает связь выпускников и работодателей, проводит мониторинг рынка труда и организует мероприятия, направленные на эффективное трудоустройство. Студенты проходят учебную, производственную и преддипломную практику, овладевают профессиональными знаниями. Эти меры позволяют «на выходе» получить специалиста, высококвалифицированного и подготовленного к практической работе у работодателя без дополнительной подготовки.

В разработанной системе реализованы функции, которые позволяют автоматизировать процесс подбора специалистов по заявкам организаций. Автоматизация позволяет привести процессы управления образовательной деятельностью вуза обеспечить единый механизм хранения, передачи и обработки информации внутри вуза и при взаимодействии с внешними субъектами.

С помощью структурного подхода моделирования были получены структурные модели информационной системы трудоустройства молодого специалиста. Выявлены основные сущности и взаимодействия в системе. Средствами Rational Rose 2003 и языка моделирования UML были получены объектно-ориентированные модели информационной системы. Были смоделированы бизнес-процессы, диаграмма вариантов использования системы, диаграммы классов, диаграммы последовательностей, диаграмму состояний класса, диаграмму размещения. Из полученных диаграмм было решено разработать систему для автоматизации учета трудоустройства молодого спе-

циалиста. Для реализации информационной системы была выбрана платформа «1С: Предприятие 8.2».

Плюсами платформы являются:

- современный инструмент для решения бизнес-задач в различных областях;
- ориентированность на клиент-серверную технологию, поддерживающую распределенную обработку данных;
- разработчик может быстро создать необходимое приложение для текущих задач и потребностей бизнеса;
- доступный рынок специалистов, и широкая поддержка платформы;
- стоимость обслуживания платформы и конфигурации минимально.

Задачи, которые решает разработанная система:

1. Формирование анкет студентов;
2. Ведение учета оплаченных курсов;
3. Заключение договоров;
4. Формирование заявок на трудоустройства;
5. Формирование отчетов.

В основу разработанной системы входят созданные объекты, такие как Справочники, Документы, Регистры сведений, Регистры накопления, Отчеты.

Основными пользователями системы являются:

1. методист;
2. специалист отдела кадров.

Методист отвечает за операции по расчетам, специалист отдела кадров – за заключение договоров, оформление на работу молодых специалистов.

В разработки системы были реализованы следующие документы:

- *«Договор»*. Заключается между организацией и студентом. Здесь описываются предмет и условия договора, основные права и обязанности работника, работодателя, рабочее время и время, отдыха, оплата труда, персональные данные, реквизиты подписи сторон.

При проведении документа «Договор» не формируется бухгалтерские проводки;

- **«Оплата дополнительных курсов»**. Находится в подсистеме «Оказание услуг» и предназначен для ведения учета оплаченных курсов. Этот документ удобен в использовании, так как все поля автоматизированы. При выборе названия дополнительных курсов, автоматически выходит цена и рассчитывается сумма;
- **«Зачисление студента»**. Позволяет отобразить численность поступивших студентов в высшее учебное заведение. Документ «Зачисление студента» оформляется только на основании договора студента и квитанция об оплате;
- **«Трудоустройство»**. Предназначен для выдачи направления на трудоустройства студента, с указанием организации, должности и заработной платы.

Все документы сгруппированы в одну подсистему «Оказание услуг».

Объект – справочник предназначен для хранения справочной информации об однотипных объектах и представляет собой список, заполняемый пользователем на этапе исполнения. Каждый элемент этого списка может иметь сложную структуру, задаваемую на этапе конфигурирования. Количество справочников задается на этапе конфигурирования и может быть произвольным. Использование справочника позволяет избежать многократного ввода одной и той же информации Справочники могут быть иерархическими, что удобно для деления элементов на группы.

В данной системе реализованы следующие справочники:

- Студенты;
- Специальности;
- Контрагент;
- Группы;
- Ответственные лица;
- Вакансии;

- Дополнительные курсы;
- Заказчик.

Также в системе присутствуют регистры сведений, они позволяют хранить справочную информацию.

Регистр сведений «Специалист» содержит информацию о студентах: ФИО, группу, специальность. Движения регистра сведений «Специалист» осуществляется в документах договор, зачисление студента.

Регистр сведений «Цены» содержит измерения ДополнительныеКурсы; ресурс: цена, количество. Посредством регистра сведений «Цены» осуществляется движения в документе «Оплата дополнительных курсов»

Регистр сведений «Трудоустройство» содержит измерения студент, контрагент; ресурс: вакансия, зарплата. Движения регистра сведений «Трудоустройство» осуществляется в документе «Трудоустройство»

Весь учет в «1С: Предприятии 8.2» построен через механизм Регистров накопления, которые накапливают данные обо всех движениях проводимых документами.

В этой системе разработаны 2 регистра накопления: «Расчет» и «Стоимость».

Регистр накопления «Расчет» содержит измерения: Студент, ДополнительныеКурсы и ресурс: Сумма. Движения регистра накопления «Расчет» осуществляется в документе «Оплата дополнительных курсов».

Регистр накопления «Стоимость» содержит измерения: студент и ресурс: цена. Движения регистра накопления «Стоимость» осуществляется в документе «Трудоустройство».

Отчеты – это система компоновки данных. Представляет сложную выборку из данных и дает пользователю максимальный объем информации. Отчеты предназначен для обработки информации и предоставления ее пользователю в виде табличного документа, который может быть распечатан или сохранен как внешний файл.

В данной информационной системе реализовано четыре отчета:

- **«Список Зачисленных Студентов»** – отчет, позволяющий посмотреть пользователю, сколько студентов зачислены на обучение за определенный период времени;
- **«Оплата Дополнительных Курсов»** – показывает оплату студентов за дополнительные курсы;
- **«Статистика По Договорам»** – показывает, сколько процентов студентов учатся в группе;
- **«Отчет трудоустроенных»** – показывает список студентов трудоустроенных в организации, с указанием организации, должности и заработной платы.

Все отчеты находятся в подсистеме «Оказание услуг», что позволяет быстро сформировать отчеты. Отчеты формируются на определенный период.

Основной интерфейс состоит из подсистем, каждая подсистема представляет конкретную область работы для каждой роли (пользователя). В подсистемы входят объекты конкретных предметных областей. Данная «сортировка» позволяет лучше воспринимать систему, а для конкретного пользователя работать только со своей предметной областью, не нарушая ничего в других предметных областях. Информационная система состоит из подсистем:

- 1) Студент;
- 2) Оказание услуг;

Подсистема «Студент» включает в себя справочники – «Студенты», «Специальности», «Контрагент», «Группы», «Ответственные лица», «Вакансии», «Дополнительные курсы», «Заказчик», а также константы, хранящие справочную информацию об организации. В данной конфигурации все константы занесены в форму реквизиты организации. Формы удобны тем, что с их помощью можно упорядочить и оформить однородную информацию об организации.

На рабочем столе представлены форма выбора дополнительных курсов, создание нового документа – «договора», отчет о трудоустроенных. А так же представлена панель навигация, где отображены все регистры системы программы.

Платформа «1С: Предприятие 8.2» полностью ориентирована на клиент-серверную технологию, подсистемы позволяют разделять работу групп пользователей.

Информационная система «Трудоустройство молодого специалиста» позволяет работать с первичными документами, формировать заявки на трудоустройство, оплачивать счета, просматривать отчеты на определенный период.

На сегодняшний день тема «Трудоустройства молодого специалиста» очень актуальна. Ведь карьера занимает важное место в жизни каждого человека. А молодым специалистам без опыта работы найти работу нелегко.

Внедрение системы в высших учебных заведениях обеспечит легкость в работе для специалистов отдела кадров, методистов, и позволит сэкономить время.

Литература:

1. Мельников П.П. Разработка учетных и аналитических приложений в среде 1С: Предприятие. – М.: ФГОУ НПО Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации, 2010. – 146 с.
2. Радченко М.Г. «1С: Предприятие 8.2» Практическое пособие разработчика. Примеры и типовые приемы /М.Г. Радченко, Е.Ю. Хрусталева. – М.: ООО «1С-Паблишинг», 2009. – 872 с.
3. Фирма «1С». – URL: <http://www.1c.ru>
4. Форум консультаций по прикладным решениям и программам фирмы «1С». – URL: <http://www.1csp.ru/>.
5. Солдатов А.В. Информационная система как основа эффективного управления вузом //Университетское управление: практика и анализ. – 2004. – № 2 (30). – С. 116-119.

МОДЕЛИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Сафиуллина Ф.Ф., к.х.н., доцент,

Дыльдин Н.Е., студент

Университет управления «ТИСБИ»

В настоящее время в условиях углубления международного разделения труда и интеграции мирового хозяйства существенное значение приобретает транспортное обеспечение внешней торговли. Транспортно-экспедиционные организации призваны выполнять организующую функцию создания стройной и гибкой транспортно-логистической цепи доставки товара до потребителя. В России транспортно-экспедиционные организации быстро развиваются в ответ на требования рынка. Но из-за отсутствия необходимой научно-методической базы по регулированию качества оказываемых услуг, уровень предлагаемого ими сервиса не соответствует мировым стандартам. Предстоящее вступление России во Всемирную торговую организацию усилит давление на российский рынок транспортно-экспедиционных услуг иностранных компаний. Ключевым качеством, обеспечивающим конкурентоспособность на рынке транспортно-экспедиционных услуг, является наличие и соблюдение стандартов бизнес-процессов товародвижения.

Современные предприятия вынуждены постоянно заниматься улучшением своей деятельности. Это требует разработки новых технологий и приемов ведения бизнеса внедрения новых, более эффективных методов управления и организации деятельности предприятий. Имея модель работы предприятия можно открыть возможность его совершенствования. Анализ предприятия как модели позволяет найти пути решения для поставленных задач. Понять, как устроен бизнес можно проанализировав, информацию о бизнес-процессах в компании и кто за них отвечает. Необходимо структурировать деятельность компании в виде бизнес-процессов и проанализировать существующую организационную структуру. Определить распределение ответст-

венности руководителей за бизнес-процессы, а также участия подразделений в этих бизнес-процессах.

Модели бизнес-процессов применяются предприятиями для различных целей, что определяет тип разрабатываемой модели. Графическая модель бизнес-процесса в виде наглядной диаграммы может служить для обучения новых сотрудников их должностным обязанностям, согласования действий между структурными единицами компании. Описание с помощью моделей такого типа существующих и целевых бизнес-процессов используется для оптимизации и совершенствования деятельности компании, путем устранения узких мест. Имитационные модели бизнес-процессов позволяют оценить их эффективность и посмотреть, как будет выполняться процесс с входными данными, не встречавшимися до сих пор в реальной работе предприятия. Исполняемые модели бизнес-процессов могут быть запущены на специальном программном обеспечении для автоматизации процесса непосредственно по модели.

Объектно-ориентированная технология проектирования информационных систем предоставляет мощную, гибкую и универсальную концептуальную основу для конструирования информационно-управляющих систем. Она может применяться в различных областях хозяйственной деятельности и управления. Структурное моделирование бизнес-процессов организации может выполняться в нотации IDEF0 с использованием инструментария «BPwin» или на языке UML с использованием инструментария «Rational Rose». Детальное моделирование выполняется на языке UML.

Как вариант эффективного применения моделирования бизнес процессов рассмотрим пример моделирования деятельности транспортно-экспедиционной компании, используя язык UML при помощи CASE-средства «Rational Rose».

Диаграммы вариантов использования описывают функциональное назначение системы или то, что система должна делать. Разработка данной диаграммы дает возможность определить общие границы и контекст модели-

руемой предметной области и сформулировать общие требования к функциональному поведению проектируемой системы (см. рис. 1).

Проектируемая система представляется в виде множества сущностей взаимодействующих с системой с помощью вариантов использования. Вариант использования служит для описания сервисов, которые система предоставляет пользователю. Данная диаграмма может дополняться пояснительным текстом, который раскрывает смысл или семантику составляющих ее компонентов.

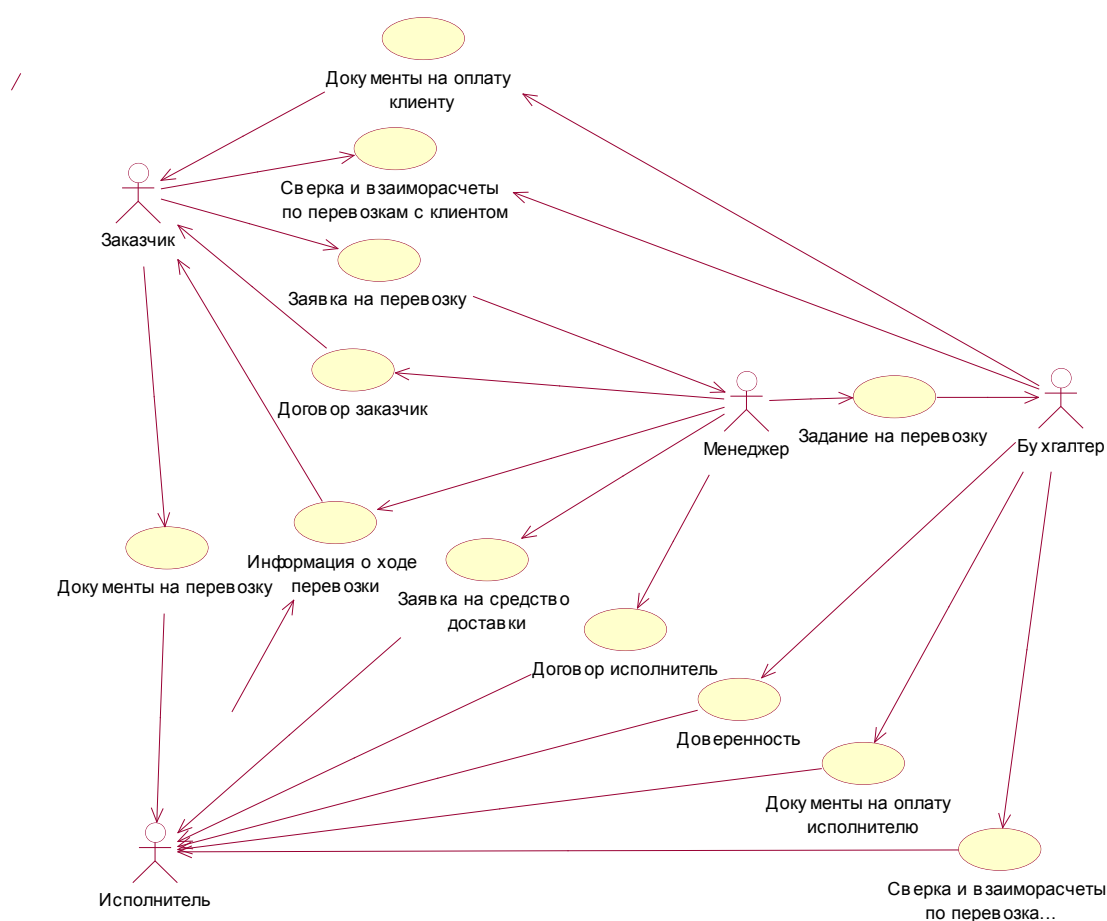


Рис. 1. Диаграмма вариантов использования.

Каждый вариант использования соответствует отдельному сервису, который предоставляет моделируемая сущность по запросу актера, то есть определяет способ применения этой сущности. Сервис, который инициализируется по запросу актера, представляет собой законченную неделимую послед-

довательность действий. Это означает, что после того как система закончит обработку запроса, она должна возвратиться в исходное состояние, чтобы быть готовой к выполнению следующих запросов.

Варианты использования могут применяться как для спецификации внешних требований к проектируемой системе, так и для спецификации функционального поведения уже существующей системы. Множество вариантов использования в целом должно определять все возможные стороны ожидаемого поведения системы. Кроме этого, варианты использования неявно устанавливают требования, определяющие, как актеры должны взаимодействовать с системой, чтобы иметь возможность корректно работать с предоставляемыми сервисами.

Описав варианты использования, разработчик получает формализованное представление требования к проектируемой системе и может перейти к построению функциональной модели системы. Этот процесс заключается в нахождении классов, которые будут реализованы в системе, и описании взаимодействий объектов этих классов, которые определяют поведение системы.

На диаграммах последовательностей показываются объекты и сообщения, которыми они обмениваются (см. рис. 2). Каждый объект изображается в виде вертикальной линии. По вертикали сверху вниз направлена временная ось. Сообщение, показываемое в виде стрелки от объекта к объекту, соответствует вызову операции соответствующего класса. Таким образом, на диаграмме можно показать поток сообщений во времени. С помощью диаграмм этого вида можно описать как основной, так и альтернативные потоки событий для варианта использования.

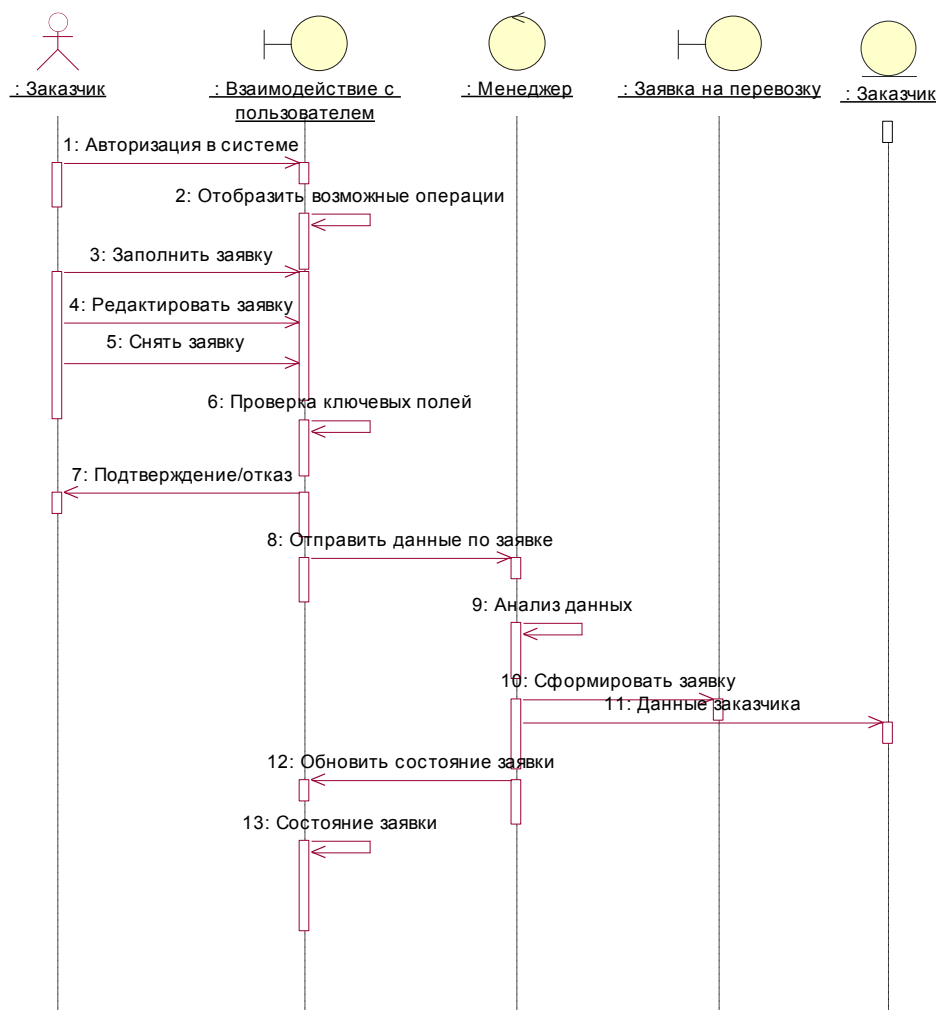


Рис. 2. Диаграмма последовательностей.

Центральное место в объектно-ориентированном программировании занимает разработка логической модели системы в виде диаграммы классов. Диаграмма классов служит для представления статической структуры модели системы в терминологии классов объектно-ориентированного программирования. Диаграмма классов может отражать различные взаимосвязи между отдельными сущностями предметной области, такими как объекты и подсистемы, а также описывать их внутреннюю структуру и типы отношений (см. рис. 3).

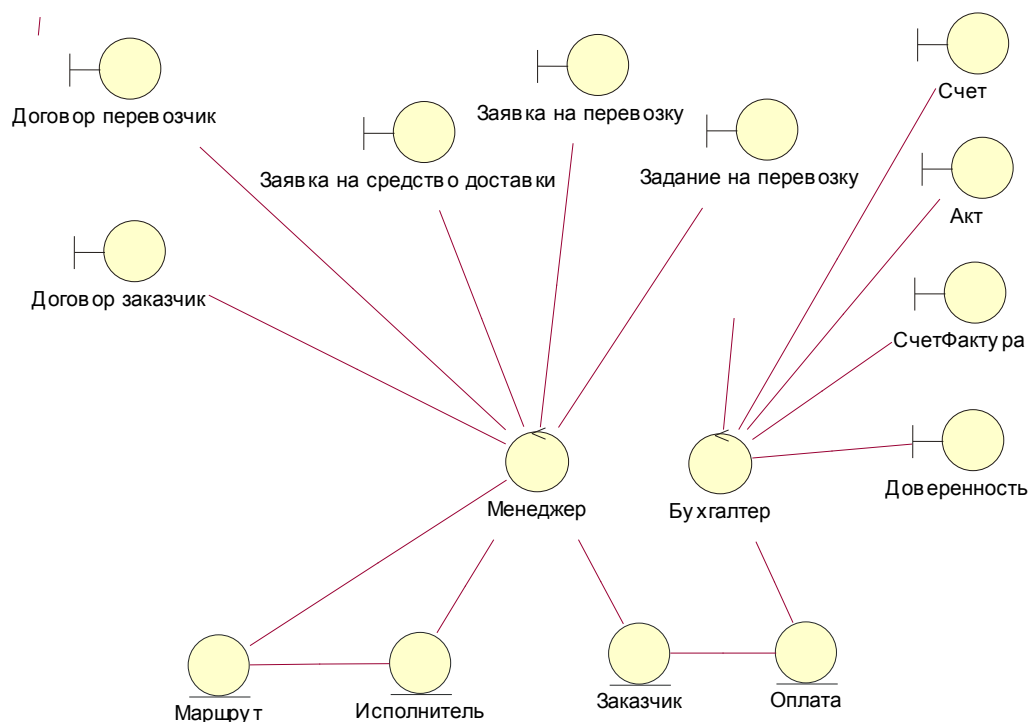


Рис. 3. Диаграмма классов.

Диаграмма классов представляет собой граф, вершинами которого являются элементы, связанные различными типами структурных отношений. Диаграмма классов может также содержать интерфейсы, пакеты, отношения, объекты и связи.

Информационная система разработана на платформе «1С: Предприятие 8.2», что позволяет существенно автоматизировать экономическую и организационную деятельность предприятия. Большое преимущество этой платформы заключается в том, что применяемые типовые конфигурации можно доработать под специфику учета и бизнес-процессы любой компании, если они имеют отличия от универсального решения, предлагаемого фирмой «1С». Платформа предоставляет возможности в организации эффективной работы предприятия и обеспечению сотрудникам максимального удобства при работе с программой. Настройки обладают практически неограниченными возможностями, что позволяет реализовать различные бизнес-процессы, а

также автоматизировать некоторые функции на базе типовых конфигураций или «с нуля».

Автоматизация бизнес-процессов реализованная в информационной системе позволяет повысить качество организации работы и эффективность управления. Использование механизма бизнес-процессов позволяет формализовать организационную деятельность и возложить обязанности по управлению совместной работой сотрудников на прикладное решение, что ведет к более эффективному использованию рабочего времени. Данные о выполнении задач и ходе бизнес-процессов могут служить источником информации для оптимизации деятельности организационной структуры предприятия, выявления узких мест и скрытых ресурсов, и являться средством поддержки процессного управления.

В заключение стоит отметить, что к какой бы отрасли не относилось предприятие, и какого бы размера оно не было, бизнес-процессы есть у всех. Эффективные процессы позволяют компании донести до клиента свои продукты и услуги быстрее конкурентов, а также быстро отреагировать на изменения рыночных условий. Для целей отработки бизнес-процессов целесообразно их моделировать и искать конкурентные преимущества посредством реинжиниринга бизнес процессов.

Литература:

1. Цикл статей по моделированию программных систем. – URL: <http://www.informicus.ru/default.aspx?SECTION=6&id=73>
2. Грекул В.И., Денищенко Г.Н., Коровкина Н.Л. Проектирование информационных систем: Курс лекций. Учебное пособие. М.: Интернет-университет ИТ, 2008.
3. Сергеев В.И., Григорьев М.Н., Уваров С.А. Логистика. Информационные системы и технологии: Учебно-практическое пособие. – М.: Альфа-пресс, 2008.

МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ МНОГОНОМЕНКЛАТУРНЫМИ ЗАПАСАМИ ПРИ ВЕРОЯТНОСТНОМ СПРОСЕ

*Талызин В.А., к.т.н., доцент
Казанский институт (филиал) РГТЭУ*

Рассмотрим задачу принятия однократного решения по пополнению запасов товара, состоящих из n номенклатур, на некоторое расчетное время T , но в отличие от постановки [2], при ограничении на ёмкость склада.

Предполагается, что поставки товаров выполняются мгновенно.

Введём в рассмотрение следующие величины:

z_i – запас товара i – й номенклатуры на начало расчетного периода;

y_i – запас товара i – й номенклатуры после пополнения склада ($y_i \geq z_i$);

$x_i \geq 0$ – случайный спрос на товар i – й номенклатуры за время T ;

$f_i(x_i)$ – известная плотность распределения спроса на товар i – й номенклатуры;

$k_i(y_i - z_i)$ – расходы на пополнение запасов товара i – й номенклатуры, являющиеся пропорциональными количеству поставляемого товара.

Если в конце периода T на складе останется часть нереализованного товара i – й номенклатуры $(y_i - x_i) > 0$, то будет избыточный расход $c_i(y_i - x_i)$ по хранению товара на складе, где c_i – удельные издержки по хранению товара i – й номенклатуры. В противном случае издержки равны нулю.

Если же спрос за время T не будет удовлетворен $(x_i - y_i) > 0$, то появятся дополнительные расходы, связанные со штрафом за дефицит товара $c_{di}(x_i - y_i)$, где c_{di} – удельные затраты из-за дефицита товара i – й номенклатуры.

Так как ёмкость склада ограничена, то средний текущий товарный запас по всем видам номенклатуры должен удовлетворять неравенству:

$$\frac{1}{2} \sum_{i=1}^n y_i \leq G. \quad (1)$$

Требуется принять однократное решение по пополнению склада товарами различной номенклатуры так, чтобы суммарные издержки, складывающиеся из затрат на доставку и хранение товара, а также потерь из-за дефицита товара, были минимальными и при этом выполнялись условия (1).

Поскольку спрос на товар по всем видам номенклатуры является случайным, то в качестве критерия оптимальности следует взять математическое ожидание суммарных издержек:

$$M(y_1, y_2, \dots, y_n) = \sum_{i=1}^n \left(c_i \int_0^{y_i} (y_i - x_i) f_i(x_i) dx_i + c_{di} \int_{y_i}^{\infty} (x_i - y_i) f_i(x_i) dx_i + k_i (y_i - z_i) \right). \quad (2)$$

Математическое решение задачи сводится к минимизации функции (2) при выполнении ограничения (1). Если её решение является внутренней точкой области, порождаемой ограничением (1), то достаточно найти минимум функции (2) без учёта условия (1).

Используя необходимые условия экстремума:

$$\frac{\partial M}{\partial y_i} = c_i \int_0^{y_i} f_i(x_i) dx_i - c_{di} \int_{y_i}^{\infty} f_i(x_i) dx_i + k_i = 0$$

и свойства функции распределения вероятностей:

$$\int_0^{y_i} f_i(x_i) dx_i = P(0 \leq X_i \leq y_i) = F_i(y_i) - F_i(0) = F_i(y_i),$$

$$\int_{y_i}^{\infty} f_i(x_i) dx_i = P(X_i \geq y_i) = F_i(\infty) - F_i(y_i) = 1 - F_i(y_i),$$

получим:

$$F_i(y_i)(c_i + c_{di}) - c_{di} + k_i = 0.$$

Отсюда находим формулу для определения оптимальных значений y_i^* :

$$F_i(y_i^*) = \frac{c_{di} - k_i}{c_{di} + c_i}, \quad i = \overline{1, n}. \quad (3)$$

Если при этом $\frac{1}{2} \sum_{i=1}^n y_i^* \leq G$, т.е. выполняются ограничения (1), то полученные y_i^* берутся за решение задачи. В противном случае приходится решать задачу математического программирования (1), (2).

Поскольку ограничения (1) линейны по переменным y_i , то решение будет всегда достигаться на границе допустимой области и эту задачу можно заменить задачей на условный экстремум, т.е. ограничения (1) заменить равенством

$$\sum_{i=1}^n y_i = 2G. \quad (4)$$

Для решения задачи (2), (4) формируется функция Лагранжа:

$$L(y_1, y_2, \dots, y_n, \lambda) = \sum_{i=1}^n \left(c_i \int_0^{y_i} f_i(x_i) dx_i + c_{di} \int_{y_i}^{\infty} f_i(x_i) dx_i + k_i (y_i - z_i) \right) + \lambda \left(\sum_{i=1}^n y_i - 2G \right). \quad (5)$$

Приравнивая частные производные функции Лагранжа нулю:

$$\frac{\partial L}{\partial y_i} = c_i \int_0^{y_i} f_i(x_i) dx_i - c_{di} \int_{y_i}^{\infty} f_i(x_i) dx_i + k_i + \lambda = 0,$$

$$\frac{\partial L}{\partial \lambda} = \sum_{i=1}^n y_i - 2G = 0,$$

получаем систему уравнений для определения неизвестных y_i :

$$\begin{cases} F_i(y_i) = \frac{c_{di} - k_i - \lambda}{c_i + c_{di}}, \end{cases} \quad (6)$$

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^n y_i - 2G = 0. \end{cases} \quad (7)$$

Для получения решения задачи требуется знание конкретных законов распределения спроса.

Пусть спрос на все виды номенклатур подчиняется равномерному распределению. Тогда на отрезке $[a_i, b_i]$ функция распределения спроса на товар i – й номенклатуры имеет вид:

$$F_i(x_i) = \frac{x_i - a_i}{b_i - a_i}, \quad a_i \leq x_i \leq b_i.$$

Подставив функцию распределения $F_i(x_i)$ в левую часть формулы (3), получим выражение для определения оптимальных значений y_i^* без учета ограничений (1):

$$y_i^* = a_i + \frac{b_i - a_i}{c_i + c_{di}}(c_{di} - k_i), \quad i = \overline{1, n}. \quad (8)$$

Если они не удовлетворяют ограничениям (1), то после подстановки $F_i(x_i)$ в левую часть формулы (6), получим другую формулу для определения решения задачи на условный экстремум y_i^o :

$$y_i^o = a_i + \frac{b_i - a_i}{c_i + c_{di}}(c_{di} - k_i - \lambda), \quad i = \overline{1, n}. \quad (9)$$

Здесь множитель Лагранжа λ находится из уравнения (7) после подстановки в него значений (9):

$$\lambda = \frac{\sum_{i=1}^n \left(a_i + \frac{b_i - a_i}{c_i + c_{di}}(c_{di} - k_i) \right) - 2G}{\sum_{i=1}^n \frac{b_i - a_i}{c_i + c_{di}}}. \quad (10)$$

Рассмотрим теперь второй случай, когда спрос на все виды номенклатур подчиняется показательному распределению:

$$F_i(x_i) = 1 - e^{-\frac{x_i}{\lambda_i T}}.$$

Здесь λ_i – параметр показательного распределения, представляющий математическое ожидание спроса за единицу времени, T – планируемый период времени.

После подстановки $F_i(x_i)$ в левую часть формулы (3) получим выражение для определения оптимальных значений y_i^* , дающих безусловный минимум функции (2):

$$y_i^* = \lambda_i T \ln \left(\frac{c_i + c_{di}}{c_i + k_i} \right). \quad (11)$$

Если найденные значения y_i^* не отвечают условию (1), то, подставив функцию распределения $F_i(x_i)$ в выражение (6), получим формулу для определения решения задачи на условный экстремум y_i^0 :

$$y_i = \lambda_i T \ln \left(\frac{c_i + c_{di}}{c_i + k_i + \lambda} \right), \quad i = \overline{1, n}. \quad (12)$$

Для определения множителя Лагранжа λ требуется решить нелинейное относительно его уравнение:

$$T \cdot \sum_{i=1}^n \lambda_i \ln \left(\frac{c_i + c_{di}}{c_i + k_i + \lambda} \right) - 2G = 0, \quad (13)$$

получаемое из формулы (7).

Точного решения уравнения (13) получить не удаётся, поэтому укажем способ его приближенного решения с наперед заданной точностью.

Введем обозначения: $A_i = c_i + c_{di}$, $B_i = c_i + k_i$, $i = \overline{1, n}$.

Тогда после несложных преобразований оно преобразуется к виду:

$$\prod_{i=1}^n (\lambda + B_i)^{\lambda_i} = \frac{\prod_{i=1}^n A_i^{\lambda_i}}{e^{\frac{2G}{T}}}. \quad (14)$$

Уравнение (14) можно записать в виде:

$$\prod_{i=1}^n \left(\frac{\lambda + B_i}{A_i} \right)^{\lambda_i} - e^{\frac{2G}{T}} = 0, \quad (15)$$

левая часть которого представляет некоторую функцию неизвестной λ :

$$f(\lambda) = \prod_{i=1}^n (a_i \lambda + b_i)^{\lambda_i} - e^{\frac{2G}{T}},$$

где $a_i = \frac{1}{A_i}$, $b_i = \frac{B_i}{A_i}$.

Для нахождения корня уравнения (15) можно использовать метод Ньютона-Рафсона [1], который дает следующее рекуррентное соотношение для нахождения приближенного значения корня:

$$\lambda^{k+1} = \lambda^k - \frac{f(\lambda^k)}{f'(\lambda^k)}, \quad k = 0, 1, 2, \dots \quad (16)$$

Найдя выражение для производной:

$$f'(\lambda) = \prod_{i=1}^n (a_i \lambda + b_i)^{\lambda_i} \left(\sum_{i=1}^n \frac{\lambda_i a_i}{a_i \lambda + b_i} \right),$$

получаем рабочую формулу для рекуррентного соотношения (16):

$$\lambda^{k+1} = \lambda^k - \frac{1 - \frac{e^{-\frac{2G}{T}}}{\prod_{i=1}^n (a_i \lambda^k + b_i)^{\lambda_i}}}{\sum_{i=1}^n \frac{\lambda_i a_i}{a_i \lambda^k + b_i}}, \quad k = 0, 1, \dots \quad (17)$$

Укажем способ вычисления λ^0 , который даёт достаточно близкое к решению значение.

Найдем средние геометрические величины:

$$B_c = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n B_i}, \quad \lambda_c = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n \lambda_i}$$

и подставим их в уравнение (14). Среднее геометрическое можно заменить средним арифметическим.

Тогда его можно разрешить относительно неизвестного множителя λ , значение которого и возьмём в качестве нулевого приближения

$$\lambda^0 = \lambda_c \cdot \sqrt[n]{\frac{\prod_{i=1}^n A_i^{\lambda_i}}{e^{\frac{2G}{T}}}} - B_c. \quad (18)$$

Рассмотрим применение полученных результатов на тестовых численных примерах.

Пример 1. На складе имеется 5 видов номенклатуры товаров, номер i которых, удельные издержки хранения c_i , удельные потери из-за дефицита c_{di} , его запас z_i на складе в начале месяца, а также стоимость поставки единицы товара k_i приведены в Табл. 1.

Таблица 1

i	a_i	b_i	c_i	c_{di}	k_i	z_i
1	10	40	2,0	10	5	10
2	20	60	2,5	15	7	20
3	10	50	2,8	18	10	15
4	11	52	1,5	8	5	15
5	14	60	1,8	9	6	10

Средний текущий суммарный запас товара по всем видам номенклатуры не должен превышать $G = 50$ единиц товара. Предполагается, что спрос на товар i – й номенклатуры в течение времени $T = 30$ дней подчиняется равномерному закону распределения на отрезке $[a_i, b_i]$, где значения a_i и b_i приводятся в Табл. 1.

Требуется принять однократное решение по пополнению склада товарами различной номенклатуры так, чтобы суммарные издержки, складывающиеся из затрат на доставку и хранение товара, а также потерь из-за дефицита товара, были минимальными и при этом средний текущий запас не превышал 50 единиц.

Вначале найдем решение без учета последнего ограничения. Получим оптимальные значения y_i^* по формуле (8):

$$y_1^* = 22,50; y_2^* = 38,28; y_3^* = 25,38; y_4^* = 23,95; y_5^* = 26,78.$$

Отсюда видно, что ограничение не выполняется, т.к.

$$\sum_{i=1}^5 y_i^* = 136,89 > 2G = 100.$$

Найдем теперь решение задачи на условный экстремум. Вначале по формуле (10) определяем множитель Лагранжа λ :

$$\lambda = \frac{\sum_{i=1}^n \left(a_i + \frac{b_i - a_i}{c_i + c_{di}} (c_{di} - k_i) \right) - 2G}{\sum_{i=1}^n \frac{b_i - a_i}{c_i + c_{di}}} = \frac{136,89 - 100}{\frac{30}{12} + \frac{40}{17,5} + \frac{40}{20,8} + \frac{41}{9,5} + \frac{46}{10,8}} = 2,4135.$$

Далее по формулам (9) вычисляем значения y_i^o :

$$y_1^o = 16,46; y_2^o = 32,77; y_3^o = 20,74; y_4^o = 13,53; y_5^o = 16,50.$$

Теперь $\sum_{i=1}^5 y_i^o = 99,99$ и требуемое ограничение выполняется.

Сравнивая полученные значения y_i^o с имеющимися запасами z_i , принимается решение о следующем пополнении склада:

- товара 1-го вида – 6,46 единиц;
- товара 2-го вида – 12,77 единиц;
- товара 3-го вида – 5,74 единиц;
- товара 5-го вида – 6,50 единиц.

Товар 4-го вида пополнять не требуется, т.к. его запасов хватает на 30 дней торговли.

Пример 2. На складе имеется 5 видов номенклатуры товаров, номер i которых, удельные издержки хранения c_i , удельные потери из-за дефицита c_{di} , его запас z_i на складе в начале месяца, а также стоимость поставки единицы товара k_i приведены в Табл. 2.

Таблица 2

i	c_i	c_{di}	k_i	z_i	λ_i
1	1,0	32,8	10	10	5
2	1,5	38,1	14	15	6
3	2,0	44,2	18	10	4
4	0,5	35,5	10	20	7
5	0,8	34,9	12	15	8

Средний текущий суммарный запас товара по всем видам номенклатуры не должен превышать $G = 50$ единиц товара. Предполагается, что спрос на товар i – й номенклатуры в течение времени $T = 30$ дней подчиняется показательному закону распределения с параметром λ_i , значения которого приведены в Табл. 2. По своему смыслу параметр λ_i представляет математическое ожидание спроса за один день.

Найдем вначале оптимальные значения y_i^* , которые определяют безусловный минимум функции (2) по формулам (11):

$$y_1^* = 168,38; y_2^* = 168,83; y_3^* = 100,47; y_4^* = 258,75; y_5^* = 246,17.$$

Поскольку

$$\sum_{i=1}^5 y_i^* = 942,6 > 2G = 100,$$

то полученные значения y_i^* не могут быть использованы.

Тогда определим решение задачи на условный экстремум по формуле^о(12).

Вначале вычислим нулевое приближение множителя λ по формуле^о(18).

Для этого найдем $A_i = c_i + c_{di}$, $B_i = c_i + k_i$, $i = \overline{1,5}$:

$$A_1 = 33,8; A_2 = 39,6; A_3 = 46,2; A_4 = 36,0; A_5 = 35,7;$$

$$B_1 = 11; B_2 = 15,5; B_3 = 20,0; B_4 = 10,5; B_5 = 12,8.$$

Далее вычислим средние геометрические величины:

$$B_c = \sqrt[5]{\prod_{i=1}^5 B_i} = 13,5591; \quad \lambda_c = \sqrt[5]{\prod_{i=1}^5 \lambda_i} = 5,8274$$

и значение: $5\lambda_c = 29,137$.

Тогда

$$A_1^{\frac{\lambda_1}{5\lambda_c}} = 1,82964; A_2^{\frac{\lambda_2}{5\lambda_c}} = 2,13306; A_3^{\frac{\lambda_3}{5\lambda_c}} = 1,69249; A_4^{\frac{\lambda_4}{5\lambda_c}} = 2,36534;$$

$$A_5^{\frac{\lambda_5}{5\lambda_c}} = 2,66875; e^{\frac{2G}{5T\lambda_c}} = 1,21203.$$

В итоге имеем:

$$\lambda^0 = 20,84317.$$

Подставляя в формулы (12) значение λ^0 , получим y_i^o :

$$y_1^o = 16,46; y_2^o = 32,77; y_3^o = 20,74; y_4^o = 13,53; y_5^o = 16,50.$$

Теперь $\sum_{i=1}^5 y_i^o = 82,5$ и хотя требуемое ограничение (1) выполняется, но равенство (7) не выполняется.

Поэтому найдем по формуле (17) множитель λ первого приближения.

Вычислим $a_i = \frac{1}{A_i}$, $b_i = \frac{1}{B_i}$:

$$a_1 = 0,029586; a_2 = 0,025252; a_3 = 0,021645; a_4 = 0,027778; a_5 = 0,028011;$$

$$b_1 = 0,32544; b_2 = 0,039141; b_3 = 0,43290; b_4 = 0,29167; b_5 = 0,35854.$$

Тогда

$$\prod_{i=1}^5 (a_i \lambda^0 + b_i)^{\lambda_i} = 0,063894; \sum_{i=1}^5 \frac{\lambda_i a_i}{a_i \lambda^0 + b_i} = 0,88117; e^{-\frac{2G}{T}} = 0,035674.$$

Отсюда

$$\lambda^1 = 20,34194.$$

Подставляя в формулы (12) значение λ^1 , получим значения y_i^o следующего приближения:

$$y_1^o = 11,32; y_2^o = 17,95; y_3^o = 16,27; y_4^o = 32,47; y_5^o = 17,84.$$

Сумма $\sum_{i=1}^5 y_i^o = 95,85$, и равенство (7) по-прежнему не выполняется.

Повторив расчеты, можно найти множитель λ следующего приближения:

$$\lambda^2 = 20,19799,$$

с которым по формулам (12) находятся y_i^o :

$$y_1^o = 12,01; y_2^o = 18,67; y_3^o = 16,70; y_4^o = 33,46; y_5^o = 18,89.$$

Сумма $\sum_{i=1}^5 y_i^o = 99,73 \approx 100$, и условие (7) выполняется уже с достаточной точностью.

Сравнивая полученные значения y_i^o с имеющимися запасами z_i , принимается решение о следующем пополнении склада товаром:

1-го вида – 2,01 единиц; 2-го вида – 3,67 единиц; 3-го вида – 6,70 единиц;
4-го вида – 13,46 единиц; 5-го вида – 3,89 единиц.

Литература:

1. Беллман Р., Калаба Р. Квазилинеаризация и нелинейные задачи. – М.: Мир, 1968.
2. Зайченко Ю.П. Исследование операций. – Киев: Вища школа, 1975.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ПОИСКА НЕДОБРОСОВЕСТНЫХ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ В УСЛОВИЯХ КРИМИНАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Фесина Е.Л., к.э.н., доцент

Институт экономики и финансов (К (П) ФУ)

Основными источниками информации об экономических преступлениях являются конфиденциальные данные, сведения, полученные из отчетности правоохранительных и налоговых органов, а также в результате проведения камеральных и выездных налоговых проверок. Практика показывает, что такие источники информации не обеспечивают полноту охвата потенциальных нарушителей налогового законодательства, что приводит к значительным потерям бюджетов всех уровней. В настоящее время нарушения российского налогового законодательства, относящиеся к категории крупных и особо крупных, рассматриваемые в уголовно-процессуальном порядке составляют лишь 12% [5]. Это свидетельствует о крайне высоком уровне латентности налоговых преступлений, что значительно затрудняет их выявление при проведении документальных проверок.

В странах с развитой налоговой и правоохранительной системами выявление признаков налоговых правонарушений, планирование и контроль оперативно-розыскных и документально-проверочных мероприятий осуществляется аналитическими компьютеризированными методами. Среди юридических лиц проводится информационный поиск тех из них, которые существенно занижают свои доходы по сравнению с реальным оборотом, профилем и уровнем конъюнктурной деятельности. Среди физических лиц такой информационный поиск осуществляется путем сопоставления их доходов и расходов, указываемых в налоговых декларациях, которые сопоставляются с реальными данными.

Для России и ее регионов проблема организации информационного поиска недобросовестных налогоплательщиков имеет особую остроту. Это связано с недостаточно хорошо организованным учетом налогоплательщиков и результатов их финансово-хозяйственной деятельности, высоким уровнем теневизации экономики, слабо развитым автоматизированным учетом финансовых операций и расчетов. Кроме того, на законодательном уровне не решены многие вопросы контроля за расходами и доходами хозяйствующих субъектов, отсутствует согласованное информационное взаимодействие правоохранительных и контрольных государственных органов.

В основу методики информационного поиска недобросовестных налогоплательщиков должны быть положены такие универсальные методы, как системный анализ и метод сравнения. Системный анализ может быть использован как методологическая база отбора тех информационных ресурсов, в которых содержатся сведения о противоправной деятельности налогоплательщиков. При этом хозяйствующие субъекты, заинтересовавшие налоговые органы с точки зрения подозрительности совершаемых ими операций, должны рассматриваться во взаимосвязи с другими взаимодействующими с ними субъектами в динамике и сравнении. Чем полнее и точнее будут определены эти взаимосвязи, тем с большей степенью достоверности можно описать поведение хозяйствующего субъекта и выявить направления его дальнейшей деятельности. При этом большое аналитическое значение для решения поисковых информационных задач имеют сведения о налогоплательщиках и их финансово-хозяйственной деятельности, сосредоточенные во внешних источниках информации.

Системный анализ позволяет сформировать базы данных, для которых применимы специфические и комбинаторные методы поиска подозрительных хозяйствующих субъектов, имеющих заданные атрибуты. Выявленные совпадения объектов учета по тем или иным атрибутам лежат в основе распознавания признаков налоговых и других экономических правонарушений. Методика информационного поиска недобросовестных налогоплательщиков

должна достоверно выявлять признаки, указывающие на наличие нарушений налогового законодательства.

Задача по выявлению признаков ведения финансово-хозяйственной деятельности без регистрации может быть решена путем сопоставления информации о реализации товаров и услуг, как на отдельной территории, так и за ее пределами с регистрационно-учетными данными налоговых органов. В случаях, когда осуществляется оперативная проверка деятельности взаимосвязанных коммерческих структур, такой анализ необходимо проводить путем сопоставления отчетных данных с компьютеризированной информацией проверяемых субъектов. Отсутствие в налоговых органах учетных сведений о хозяйствующих субъектах и получение их из других источников информации является признаком незаконной предпринимательской деятельности.

Задача по выявлению признаков ведения финансово-хозяйственной деятельности без наличия лицензий может быть решена путем сопоставления сведений о реализации товаров и услуг и регистрационно-учетных данных соответствующих государственных органов в отношении определенных видов предпринимательской деятельности, требующей наличия лицензии. Отсутствие учетных сведений при наличии информации о реализации товаров и услуг является признаком подготовки или совершения экономических преступлений, а также налоговых правонарушений. Наиболее типичными видами экономических преступлений в производственной сфере являются ведение финансово-хозяйственной деятельности без лицензии, незаконное использование чужого товарного знака, а также несовпадение рекламируемых видов деятельности с разрешенными.

Выявление признаков сокрытия объектов налогообложения фирмами, не сдающими балансовые отчеты в налоговые органы, или сдающими нулевые балансы может быть осуществлено путем сопоставления списка хозяйствующих субъектов, не сдающих балансовые отчеты в налоговые органы или сдающих нулевые балансы, с реальными данными, характеризующими результаты коммерческой деятельности хозяйствующих субъектов. Несоответ-

ствие отчетных сведений налоговых органов и реально получаемой информации от хозяйствующих субъектов является признаком налоговых правонарушений и экономических преступлений. Таким же образом могут быть проверены предприниматели, не сдающие в налоговые органы декларации о своих доходах. Использование более широких слоев информации позволит выявить хозяйствующие субъекты, деятельность которых является подозрительной со стороны разных контролирующих органов.

Выявление признаков занижения доходов и иных объектов налогообложения путем осуществления бартерных операций и реализации продукции покупателям через сеть посредников может быть осуществлено путем получения из налоговых органов списков крупнейших предприятий-недоимщиков; сбора данных об учредителях и руководителях предприятий-недоимщиков и их дочерних предприятий, а также кредиторах, дебиторах и посредниках; построения структуры финансово-хозяйственных связей, отражающих основные потоки товарно-денежной массы от производителей до конечных потребителей продукции (услуг).

В результате анализа структуры и типов финансово-хозяйственных связей между хозяйствующими субъектами выявляются признаки подготовки или совершения налоговых преступлений и правонарушений. К ним, в частности, относятся реализация продукции по ценам ниже себестоимости, осуществление взаимозачетов и иных форм хозяйственных операций предприятий-недоимщиков с последующим извлечением сверхприбыли посредническими структурами.

Большой интерес для налоговых органов представляют сведения о похищенных и утерянных паспортах, с помощью которых регистрируются подставные фирмы и предприниматели. Это дает им основание получать кредит в банках без намерений его дальнейшего возврата и проводить операции по незаконному обналичиванию денежных средств. На основе отслеживания признаков регистрации подставных фирм становится возможным выявить лиц, причастных к их регистрации; определить механизм регистрации под-

ставных фирм и принять в судебном порядке меры по их ликвидации с последующим освещением результатов проделанной работы в средствах массовой информации.

Выявление подставных фирм, используемых для совершения налоговых и связанных с ними других экономических преступлений, может быть осуществлено путем сопоставления сведений об утерянных паспортах с регистрационно-учетными данными налоговых органов; выявления адресов, по которым зарегистрировано большое количество юридических лиц, а также тех из них в составе учредителей (руководителей) которых задействованы коррумпированные должностные лица.

Следует отметить, что налоговые преступления являются конечной стадией многих видов экономических преступлений и финансовой базой организованной преступности. Они совершаются, как правило, изощренными способами с привлечением латентных коммерческих структур. Для выявления признаков экономических преступлений в налоговых органах целесообразно использовать метод синтеза, позволяющего выявить связанные информационные блоки разных коммерческих структур. В основе метода синтеза лежит задание возможных признаков связанности физических лиц и организаций, а также оперативно-значимых событий. Поэтому он должен быть положен в основу построения комплексных методик информационного поиска хозяйствующих субъектов, осуществляющих противоправную деятельность. Метод синтеза позволяет выделить группы хозяйствующих субъектов, связанных между собой прямыми или косвенными связями. Выявление информационно-логических взаимосвязей между объектами учета способствует выделению признаков криминогенного характера финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщиков и созданных ими структур.

Для хозяйствующих субъектов в качестве признаков связанности могут выступать отношения финансово-производственного и криминального характера; для событий – взаимосвязь между налоговыми и иными экономическими преступлениями и правонарушениями; для физических лиц – отноше-

ния производственного характера (соучредительство, руководство предприятием, договорные отношения, совместная работа), криминального характера (соучастие в преступлении или правонарушении и в их подготовке, участие в преступной группировке или сообществе, коррумпированные связи) или родственного характера.

В результате проведения такой аналитической работы формируется информационная база данных о структуре взаимосвязей хозяйствующих субъектов, физических лиц и событий, которые позволяют выявить налоговые и другие экономические преступления.

Литература:

1. Aim., Erard B., Feinstein J.S. The Relationship Between State and Federal Tax Audits // Empirical Foundations of Household Taxation / Ed. M. Feldstein and J.M. Poterba. – Chicago Press, 2006. – P. 235-273.
2. Due J.F. and Mikessel J.L. Sales Taxation: State and Local Structure and Administration, 2nd ed. – Washington: D.S.: The Urban Institute Press, 2009.
3. Murray M.N. Sales Tax Compliance and Audit Selection //National Tax Journal (48:4), 1995. P. 515-530.
4. Revenue Canada. Compliance: From Vision to Strategy: Document no. 97-056. – Ottawa: Revenue Canada, 2010.
5. Thomson R. Risk Assessment at Revenue Canada: notes on Computer Assisted Audit Selection (CAAS), Mimeograph, March 5. – Ottawa: Revenue Canada, 2011.

**Секция 7 ПРОБЛЕМЫ ПОЛИТИЧЕСКОГО И СОЦИАЛЬНОГО
РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА В ПЕРИОД
ЕГО МОДЕРНИЗАЦИИ**

**ПРЕДСТАВЛЕНИЯ СПРАВЕДЛИВОСТИ РОССИЯН
КАК ДЕТЕРМИНАНТЫ ИХ МЕНТАЛЬНОСТИ**

*Аникеев О.А. к.психол.н, доцент
Казанский институт (филиал) РГТЭУ*

В современных социальных и гуманитарных науках при анализе общественно-исторических и политических событий, при изучении внутреннего мира человека и его личностных особенностей часто используются понятия ментальности и менталитета.

Многие ученые к детерминантам менталитета наряду с «качеством ума»; «установками, настроением, содержанием ума»; «образом мыслей, направлением или характером размышлений» относят ценности или ценностные ориентации [6].

Кризис системы ценностей до настоящего времени не пережит россиянами. Живы те ценности, которые впитало в себя поколение тех, кому за пятьдесят. Упрочились ценности тех, кто находится в возрасте 30-40 лет. Одновременно существует тенденция ослабления национальной идентификации многими народами России, вымываются ценности советского прошлого, принимаются ценности религиозного плана в деформированном виде. Избирательно проникают американские и европейские жизненные ценности в некоем российском варианте. Как отмечает Д.В. Полежаев: «...исторически сложившиеся ментальные традиции и ценности жизни, отражающие глубинные «пласты» психологии и сознания, тем не менее, носят открытый и неза-

вершенный характер в связи с изменениями культуры и социальной действительности» [11, с. 52]. Следовательно, при существующем ядре ментальности есть некая периферия, которая меняется путем перехода каких-то ее элементов в ядро при одновременной замене других ее элементов на новые.

В данной статье не разводятся понятия ментальность и менталитет, т.к. ниже описанные результаты исследования могут быть использованы для характеристики, как ментальности личности, так и менталитета социальных групп. По мнению И.Г. Дубова: «...содержание менталитета, как это вытекает из самой этимологии слова, заключается в когнитивной сфере и определяется, прежде всего, теми *знаниями*, которыми владеет изучаемая общность. Совместно с *верованиями* знания составляют представления об окружающем мире, которые являются базой менталитета, задавая вкупе с доминирующими *потребностями* и *архетипами* коллективного бессознательного иерархию *ценностей*, характеризующую данную общность» [5, с. 25].

Согласно французской социально-психологической традиции социальные представления относятся к «наивному» знанию, которые обычно называют здравым смыслом и естественным мышлением в противоположность мышлению научному. Как отмечал Д. Жодле: «...знания складываются на основе нашего опыта, а также на основе информации, знаний, способов мышления, которые мы получаем и передаем по традиции, через воспитание и через социальное общение. Поэтому во многих отношениях это социально выработанное и разделяемое (с другими людьми) знание» [7, с. 375]. Именно когнитивная сфера психики определяет эти знания и связывает их с ментальными структурами человека, которые в свою очередь определяют ментальность индивидуума и менталитет народа.

С одной стороны коллективные представления отражают ментальность неких больших социальных групп и в более широком понимании, согласно Д. Жодле, обозначают форму социального мышления. С другой стороны представления о какой-либо абстрактной ценности дает ее содержательное наполнение. Таким образом, рассматривая представления справедливости

распределения материальных благ (дистрибутивная справедливость) некой социальной группы мы описываем одну из сторон ее ментальности.

В отечественной научной литературе авторы при описании ментальности россиян чаще всего опираются на такие источники, как: фольклор, художественную литературу, исторические документы, собственные наблюдения [4, 5, 6]. Другими словами используют нарративные и квантификационные методы. Реже при описании менталитета используются эмпирические исследования [1, 8, 9, 10].

Эмпирическое изучение ценностных представлений россиян как социальных представлений может значительно обогатить знания о менталитете наших соотечественников. Сразу возникает вопрос, а что россияне имеют много менталитетов? Наши исследования показывают, что современное российское общество не является однородным в плане его ментальности. Ряд ученых придерживается такой же точки зрения. Как отмечают, в частности А.В. Сергеева: «...различия в понимании той или иной ценности имеются и внутри одной нации, а, следовательно, существуют *различные ментальности людей* находящихся на одной географической территории и имеющих одни этнические корни» [13]. Более того, как считает Д.В. Полежаев: «...понимание русского менталитета как системы установок позволяет отслеживать и анализировать состояние и динамику *отдельных ментальных установок* у представителей разных народов, социальных групп, принадлежащих одному народу» [12]. В качестве иллюстрации приведем результаты исследования представлений справедливости распределения (дистрибутивной справедливости) материальных благ взрослого населения Республики Татарстан, проведенного в 2012 году. В исследовании принимали участие 354 респондента в возрасте от 23 до 67 лет. Из них 123 – мужчины и 231 – женщины. Средний возраст выборки составил 40,5 лет. По национальному признаку состав выборки был следующим: 55% – татары и 45% – русские. Все респонденты относятся одному социальному слою, т.е. характеризуются примерно одинаковым социальным статусом, образом жизни, материальным доходом. В исследовании

довании использовалась ранее апробированная социально-психологическая методика диагностика представлений справедливости [2, 3], которая позволяет анализировать 256 величин. Для установления достоверности отличий в предпочтениях принципов справедливого распределения групп нами использовался ϕ -критерий Фишера, который удобен для установления уровня статистической значимости отличий величин, выраженных в процентах.

Анализ результатов позволил сделать несколько выводов:

1. Представления справедливости распределения материальных благ однородной социальной группы, характеризующейся примерно одинаковым возрастом, местом проживания, материальным положением, образом жизни, не зависит от национальной принадлежности и уровня образования, что позволяет анализировать результаты всей выборки в целом.
2. Представления являются сложно структурированными и изменяются в зависимости от ряда параметров, характеризующих ситуации распределения. Сильное влияние на них оказывают такие параметры как: тип распределяемого ресурса (одновременно и по его источнику, и по размеру), роли респондента (делитель, делитель и получатель), определенность или неопределенность вклада (в разных его видах) людей, между которыми должен быть распределен тот или иной ресурс, возможность или невозможность получения части или всего этого ресурса самим распределяющим.
3. Исследование показало, что при справедливом решении в той или иной ситуации респонденты отдают предпочтение дифференцирующим принципам распределения (по заслугам, по труду, по потребностям, по способностям, по усилиям). Недифференцирующие принципы распределения (по потребностям, равенство) становятся предпочитаемыми или используются наравне с дифференцирующими принципами в ситуациях, где рассматриваются отношения с близкими людьми (в семье, в кругу друзей).

4. Принцип равенства в распределении материальных благ в российской ментальности не является значимым или другими словами утрачивает то значение, которое имел в период социализма.
5. Наши соотечественники при распределении материальных благ в большей степени склонны к альтруизму, чем к эгоизму. Во многих социальных ситуациях распределения более 30% респондентов считают справедливым делить материальные блага так, чтобы больше получили наиболее незащищенные, те, кто прикладывал усилия независимо от результата, «по братски» (себе меньше, остальным поровну).
6. Существует как минимум три ментальных образа справедливого распределения материальных благ с опорой на *либерально-индивидуалистические представления, уравнительно-коллективистические и этико-социальные (гуманистические)*. Первая группа связывает понимание справедливого распределения, с одной стороны, ориентируясь на четкие критерии индивидуального вклада в ту или иную деятельность, с другой стороны, на готовность брать ответственность за результат распределения. Вторая группа определяет справедливое распределение с уходом от конфликта и избеганием ответственности. Третья группа связана с системой правовых гарантий слабых и незащищенных. В этом качестве ее оказывается невозможным согласовать и с принципом баланса, т.е. с соответствием вознаграждения и вклада, и с принципом равенства.
7. Менталитет россиян согласно нашим исследованиям характеризуется конформистскими традициями. В сложных социальных ситуациях респонденты предпочитали не брать на себя ответственность за распределение материальных благ, используя принципы: «чтобы все остались довольными», «пусть решают другие, но не я», «прежде всего я бы выяснил, что на этот счет говорят законы».

Наши исследования показывают, что ценностные представления, которые мы рассматриваем, как социальные представления являются некими детерминантами менталитета больших социальных групп. Эмпирические исследования представлений этических ценностей россиян позволяют конкретизировать и наполнить содержанием феномен менталитета, подтверждая или опровергая умозрительные утверждения о характере российского народа.

Литература:

1. Агеев В.С. Межгрупповое взаимодействие. М., 1990.
2. Алишев Б.С., Анисеев О.А. Студенты о справедливости в сфере распределения //Социологические исследования. – 2007. – № 11. – С. 103-110.
3. Анисеев О.А. Диагностические решетки для изучения представлений о справедливости //Методы изучения социальных и ценностных представлений студентов. Методические рекомендации. – Казань, 2006.
4. Гринев С.В. Менталитет и ментальность современной России: Монография. – Невинномысск, 2003.
5. Дубов И.Г. Феномен менталитета: психологический анализ //Вопросы психологии. – 1993. – № 5. – С. 24-31.
6. Еромасова, А.А. Ментальность россиян в контексте этнокультурных особенностей: монография. – СПб.: ЛГУ им. А.С. Пушкина, 2006.
7. Жодле Д. Социальное представление: феномены, концепт и теория //Социальная психология /Под. ред. С. Московичи. – СПб.: Питер, 2007.
8. Конев Е.В., Балакирев Г.В. Этнический стереотип и межнациональные отношения //Мышление и субъективный мир. – Ярославль, 1991. – С. 71-77.
9. Кцоева Г.У. Опыт эмпирического исследования этнических стереотипов //Психол. журн. – 1986. – № 2. – С. 41-50.
10. Петренко В.Ф. Психосемантический подход к этнопсихологическим исследованиям //Сов. этнография. – 1987. – № 4. – С. 22-38.
11. Полежаев Д.В. Проблема формирования картины мира личности //Известия Волгоградского государственного педагогического университета. – 2009. – № 8 (42). – С. 50-55.
12. Полежаев Д.В. Русский менталитет: социально-философское осмысление: монография /Д.В. Полежаев. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2007.

13. Рогальская Н.П. Понятие «менталитет»: особенности определения //София: рукописный журн. Общества ревнителей рус. философии. – 2006. – № 9. [Электронный ресурс]. – URL: <http://virlib.eunnet.net/sofia/09-2006/text/0922.html>
14. Сергеева А.В. Русские: стереотипы поведения, традиции, ментальность. – М.: Флинт, 2010.

ИННОВАЦИОННЫЕ ФОРМЫ И МЕТОДЫ РАБОТЫ С ДЕТЬМИ-СИРОТАМИ В УСЛОВИЯХ ДЕТСКОГО ДОМА С ЦЕЛЬЮ ИХ УСПЕШНОЙ АДАПТАЦИИ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Антонова О.А., к.п.н.,

Институт экономики управления и права (г. Казань)

Анализ инновационных форм и методов работы с детьми-сиротами показал, что большим, но недостаточно используемым потенциалом для их полноценного развития обладают методы активного социально-психологического обучения.

Методы активного социально-психологического обучения, посредством которого организуется процесс успешной социализации воспитанников в условиях детского дома:

- во-первых, включает в себя методы, направленные на принятие воспитанником детского дома как адаптивного поведения по усвоению социокультурных норм, ценностей, установок, так и на развитие, позволяющие проявлять и реализовывать индивидуальность ребёнка, выходящую за круг его адаптивных возможностей и нормативных форм поведения.
- во вторых, формируют положительную Я-концепцию:

- видеть в каждом ребенке уникальную личность, уважать ее, понимать, принимать, верить в нее;
- создавать личности ситуацию успеха, одобрения, поддержки, доброжелательности, чтобы все виды жизнедеятельности в учреждении приносили ребенку радость;
- исключить прямое принуждение, а также акценты на отставание и другие недостатки ребенка; понимать причины детского незнания и неправильного поведения и устранять их, не нанося ущерба достоинству;
- предоставлять возможности и помогать детям реализовывать себя в положительной деятельности.

Последовательное и пересекающееся сочетание методов активного социально-психологического обучения позволит воспитаннику детского дома обрести личностную целостность и успешно интегрироваться в современном обществе, стать его полноценным, конкурентно-способным членом.

Цели методов активного социально-психологического обучения являются личностно значимыми для детей. Игровая деятельность строится на межсубъектном взаимодействии, отношений взаимоуважения, доверия и доброжелательности; направлена на обеспечение условий для проявления и развития индивидуальности и субъектности личности ребенка. Воспитатели и дети испытывают чувства защищенности, комфортности, удовлетворенности.

Методы активного социально-психологического обучения выполняют ряд функций, однако эти функции в условиях учреждения интернатного типа имеют свою специфику, а некоторые приобретают первостепенное значение:

- ***развивающая*** – в условиях детского дома направлена на полноценное развитие воспитанников, на стимулирование позитивных изменений в их личностном развитии, поддержку процессов раскрытия и самовыражения их способностей;

- **компенсаторная** – предполагает создание условий компенсации у воспитанников последствий различных видов депривации и педагогической запущенности;
- **защитная** – направлена на нейтрализацию негативных воздействий дезадаптированных семей и факторов окружающей среды на личность ребенка и его развитие, повышение уровня социальной защищенности воспитанников в условиях их пребывания в учреждении интернатного типа, в экстремальных условиях дезорганизации и деструктивных тенденций в обществе;
- **корректирующая** – заключается в осуществлении педагогически и психологически целесообразной коррекции развития, поведения, общения воспитанника, испытывавшего различные виды депривации, с целью позитивного влияния на формирование его личности;
- **регулирующая** – связана с упорядочением педагогических процессов и их влияния на формирование личности воспитанника, имеющего серьезные проблемы в личностном развитии.

Потенциал методов активного социально-психологического обучения формирует следующие компетенции успешной социализации воспитанников детского дома:

- уметь извлекать пользу из опыта, организовывать взаимосвязь знаний и упорядочивать их, организовывать и находить свои собственные приёмы обучения, уметь решать проблемы, самостоятельно заниматься своим обучением;
- искать и запрашивать и получать информацию, уметь работать с документами и классифицировать их;
- думать и организовывать связь прошлых и настоящих событий, критически относиться к тому или иному аспекту развития сообществ, уметь противостоять неуверенности и сложности, занимать позицию в дискуссии и высказывать своё собственное мнение, видеть важность политического и экономического окружения, в ко-

тором происходит обучение и работа, оценивать социальные привычки, связанные со здоровьем, потреблением, а также окружающей средой, уметь оценивать произведения искусства и литературы;

- уметь сотрудничать и работать в группе, принимать решения, улаживать разногласия и конфликты, уметь договариваться, уметь разрабатывать и выполнять контракты;
- приниматься за дело. Включаться в проект, нести ответственность, войти в группу и внести свой вклад, доказывать солидарность, уметь организовывать свою работу, уметь пользоваться вычислительными и моделирующими приборами;
- адаптироваться. Уметь использовать новые технологии информации и коммуникации, уметь перестраиваться и проявлять гибкость перед лицом быстрых изменений, проявлять стойкость и противостоять трудностям, уметь находить новые нестандартные решения.

Этот список ключевых компетенций способствует повышению личной успешности и конкурентоспособности воспитанников детских домов.

Существуют общие принципы и закономерности использования методов активного социально-психологического обучения, которые необходимо знать и использовать в качестве фундамента для построения вариативных моделей данных методов [1]:

1. **Принцип гуманизма** – отношение к ребенку как к высшей ценности, цели, а не средству; безусловное принятие ребенка, любовь и уважение к нему, уважение его прав и свобод, в т.ч. его право на ошибку, веру в него, терпимость к его недостаткам, безусловный отказ от морального и физического насилия по отношению к нему, приоритет положительного стимулирования.
2. **Принцип демократизации отношений** предполагает уравнивание ребенка и педагога в правах, право ребенка на свободный выбор, собственную точку зрения; стиль отношений ребенка и педагога:

«не запрещать, а направлять», «не управлять, а соуправлять»; «не принуждать, а убеждать»; «не командовать, а организовывать».

3. **Принцип индивидуального личностного подхода** предполагает поиск в ребенке лучших качеств личности, выявление и помощь в разрешении проблем личностного развития воспитанника, применение психолого-педагогической диагностики (интересы, способности, направленность, Я-концепция и т.д.); учет особенностей личности в воспитательном процессе, прогнозирование развития личности; разработку индивидуальных программ развития воспитанников, его коррекцию, сочетание воспитания с самовоспитанием.
4. **Принцип природосообразности** предполагает глубокое знание особенностей личностного развития ребенка, его природного потенциала, способностей и дарований, построение внеучебного воспитательного процесса в соответствии с природными данными и возрастными особенностями, развития.
5. **Принцип творчества и свободы** предполагает создание необходимых условий для самовоспитания, саморазвития, самосовершенствования ребенка, «сотворения» им собственной жизни; развитие индивидуальных и коллективных форм деятельности, способствующих этому развитию и создающих условия для свободы творчества.
6. **Принцип свободы и выбора** предполагает такую организацию внеучебного, воспитательного процесса, при которой ребенок имеет возможность проявить свой свободный выбор (содержания, форм, способов, видов деятельности).
7. **Принцип деятельности** предполагает такую организацию жизнедеятельности в детском доме, при которой каждый воспитанник, выбрав вид деятельности, отвечающий его способностям и потребностям, сможет проявить лучшие качества своей личности.

8. **Принцип культуросообразности** предполагает обеспечение режима наибольшего благоприятствования воспитанникам в приобщении их к культуре, в формировании культуры чувства, эстетического вкуса, иммунитета против низкопробной духовной продукции.
9. **Принцип комплексности и целостности** предполагает воспитание и развитие позитивных качеств ребенка в комплексе; организацию деятельности, в которой ребенок сможет раскрыться с разных сторон.

Активное социально-психологическое обучение обогащает:

- смысл жизни ребенка, его основного содержания деятельности (прошлой, настоящей, будущей), которое определяет его место и значение в мире; то, что придает жизни ценность;
- внутренний мир человека, его сознания, самосознания;
- личность как представителя общества, определяющий свободно и ответственно свою позицию среди других, в пространстве культуры и времени;
- разум – способность целесообразного постижения и использования знаний; общий и вербальный интеллект, способность планировать свою деятельность, прогнозировать ход событий в целях мирного сосуществования человека и природы, человека и общества;
- культуру чувств – стремление к свободному единению «Я» с окружающим миром, нравственную направленность личности, способность решения проблем без агрессии и причинения вреда другим и всему живому; сотрудничество, ненасильственное общение; приверженность демократическим принципам; чувство прекрасного как путь установления гармонии между человеком и миром; умение, сохраняя свое и чужое достоинство, служить общепольному делу;

- самостоятельность – умение сделать собственный правильный выбор.

Использование методов активного социально-психологического обучения в учреждениях интернатного типа позволяет:

- во-первых, создать условия для обучения и воспитания всех категорий детей «группы риска» (дезадаптированных, педагогически запущенных, слабоуспевающих, сирот, оставшихся без попечения родителей, подвергшихся жестокому обращению, перенесших травмы);
- во-вторых, осуществить реабилитацию (педагогическую, психологическую, медицинскую, социальную и т.д.) всех нуждающихся в ней детей и подростков.

Данная деятельность кроме этого включает обучение ребёнка навыкам социальной компетентности, обеспечивает условия для реализации его творческого и личностного потенциала, удовлетворения базовых потребностей в безопасности, принятии, признании и уважении личности ребёнка во всём многообразии её проявлений [4].

Специфика применения методов активного социально-психологического обучения добавляет ряд моментов, связанных с недостатком социального и культурного опыта и возможностей его приобретения в семейном окружении [2]. Выделяют ряд этапов:

Первый этап реализации программы успешной социализации методами активного социально-психологического обучения является создание атмосферы доверия, уважения, безусловного принятия детей. Дети должны чувствовать себя защищенными. Категорически недопустимы угрозы, окрики, оскорбления, запугивания и прочее негативное отношение к детям, вызывающие тревожность, озлобленность, недоверие, скрытую, а то и явную враждебность детей по отношению к взрослым и другим детям.

Этот этап включает в себя реабилитацию ребёнка, направленную на восстановление и укрепление его нового статуса, восполнение сил и веры в

свое будущее. Здесь также идёт процесс формирования у ребёнка чувства безопасности, когда он начинает понимать, что завтрашний день не принесёт ему новых испытаний, что его новая жизнь обустроена, и в ней можно строить планы на будущее.

На *втором этапе* необходимо четкое и ясное понимание детьми своих прав и обязанностей, формирование знаний и навыков социального взаимодействия. Осознание прав и обязанностей закладывает основы позитивного мировоззрения человека, понятия социальных основ жизни общества.

На *третьем этапе* формируются навыки самоорганизации, саморегуляции и волевого преодоления жизненных трудностей: в учебе, в других видах деятельности, – на основе понимания прав и обязанностей каждого человека, а также – на основе теплых человеческих отношений, дружбы и привязанности. Придаётся импульс к развитию коммуникативных навыков, лидерских и творческих способностей, а также к реставрации таких личностных новообразований как автономия, инициативность, компетентность, личностная идентичность. Организуется социально-ориентированное обучение детей через тренинги социальной компетентности, творческого самовыражения, эффективного взаимодействия, дискуссии, деловые игры, кейсы, мастер-классы и т.д. Формируется мотивация достижения и успеха. Развиваются познавательные, эстетические, творческие потребности. Формируется социальная позиция личности, его личностное и профессиональное самоопределение, выбор жизненного пути, допрофессиональное обучение. Проходит подготовка подростков к выходу в самостоятельную жизнь.

На *четвертом этапе* проходит аттестация на социальную зрелость. Результаты аттестации могут показать, насколько у выпускника сформирован профессиональный личный план, имеет ли он достаточный социальный и личностный потенциал для самостоятельной жизни и успешной интеграции в современное общество.

Потенциал методов активного социально-психологического обучения в условиях детского дома позволяет:

- создать оптимальную обучающую среду, благоприятные условия для обучения;
- использовать самих воспитанников и их взаимодействие как ценный учебный материал;
- широко применять способы и средства группового воздействия на воспитанников;
- гибко управлять внеучебным, воспитательным процессом с опорой на самоорганизацию воспитанников.

Работа воспитанников в группе имеет следующие преимущества:

- при разработке решений односторонние интересы не превращаются в решающие;
- сводится к минимуму риск неверного решения;
- над выполнением одного задания работает достаточно большое количество участников, что уменьшает опасность упустить определенные детали;
- обеспечивается более интенсивная готовность и способность каждого отдельного члена группы к сотрудничеству;
- складываются условия для более полной реализации интеллектуального потенциала;
- оказывается исключительное воспитательное воздействие;
- вырабатываются терпимость, готовность подчиняться общим интересам, признавать мнение других, честно дискутировать, благодаря чему устраняется резко выраженный индивидуализм.

Техника групповой работы в процессе активного обучения включает в себя два направления: технику сплочения учебной группы; технику групповой работы в ходе внеучебных занятий [7].

Техника сплочения учебной группы предполагает:

- представление и знакомство воспитанников друг с другом;

- налаживание взаимодействия и межличностных связей воспитанников;
- формирование постоянных и временных учебных команд и подгрупп.

Техника групповой работы в ходе внеучебных занятий предусматривает формирование:

- игровых учебных подгрупп и команд при деловой игре и анализе конкретных ситуаций;
- групповой среды в дискуссионных и игровых методах;
- творческих групп при «мозговой атаке»;
- рабочих тренинговых групп.

При применении методов активного обучения используются также приемы парной, триадной, микрогрупповой работы воспитанников на внеучебных занятиях.

Как правило, при применении дискуссионных и игровых методов активного социально-психологического обучения среди воспитанников организуются две-четыре рабочие группы (подгруппы). Руководителей групп воспитанники выбирают сами из общего состава участников. Получив задание, каждая группа выполняет его самостоятельно и автономно от другой группы. После выполнения задания результаты решения (доклады групп) выносятся на общее обсуждение, в котором участвуют ведущий и все группы воспитанников.

Используется также прием организации соревнования между группами, который позволяет добиться активности и личной заинтересованности со стороны воспитанников. В конце каждого занятия ведущий объявляет две оценки: за правильность решения группы и за активность участия воспитанников в коллективной работе.

Методы активного обучения направлены на развитие у воспитанников самостоятельного творческого мышления и способности квалифицированно решать нестандартные задачи. Цель обучения: вооружить знаниями, навыка-

ми и умениями успешной социализации: развить умение мыслить, креативность, активность познавательной деятельности, овладение диалектическим методом анализа и решения сложных проблем, рефлексией, стремление к сотрудничеству и сотворчеству, содействие овладению продуктивным стилем мышления и деятельности.

Во внеучебном процессе методы обучения обязательно осуществляются в каких-либо организационных формах. Форма обучения – организационный способ осуществления внеучебного процесса, внешнее выражение его внутренней сущности, логики и содержания. Форма обучения, прежде всего, связана с количеством воспитанников, временем и местом обучения, порядком его осуществления. К формам обучения в детском доме относятся тренинги, практикумы, мастер-классы, самостоятельная работа и др.

Любая из этих форм реализуется одним или несколькими методами. Формы обучения включают в себя несколько его методов. Так, практические занятия интегрируют в себе методы «интеллектуальной разминки», анализа конкретных ситуаций, ролевой игры и т.д.

Применение методов активного социально-психологического обучения конкретизируется в следующих задачах:

- 1) овладение психолого-педагогическими и специальными знаниями;
- 2) формирование личностных и профессиональных умений и навыков, особенно в сфере общения;
- 3) коррекция и развитие установок, необходимых для успешной социализации воспитанников;
- 4) развитие способности адекватного и полного познания себя и других людей;
- 5) коррекция и развитие системы отношений личности.

Методы активного группового обучения включают в себя: дискуссионные методы (групповая дискуссия, анализ конкретных ситуаций, «мозговая атака», «круглый стол», «интеллектуальная разминка», сократическая беседа и др.), игровые методы (ролевая, деловая и организационно-деятельностная и

другие игры) и социально-психологические тренинги (партнерского общения, умений, социально-ролевой и др.) [7]. К индивидуальным методам активного обучения относятся выполнение практических кейсов и тренировки.

Руководящие, основополагающие установки при организации внеучебной и воспитательной деятельности воспитанников детского дома с применением методов активного социально-психологического обучения включают четыре основных принципа.

1. Принцип активности участников: в ходе занятий воспитанники постоянно вовлекаются в различные действия – выполнение устных и письменных упражнений, обсуждение и проигрывание ролевых ситуаций, наблюдение по заданным критериям за поведением участников ролевых игр и т.д. Особенно эффективны в достижении воспитательно-развивающих целей те упражнения, которые позволяют активно участвовать в них всем членам группы одновременно.
2. Принцип исследовательской (творческой) позиции: в процессе занятий создаются такие ситуации, когда воспитанникам необходимо самим найти решение проблемы, самостоятельно сформулировать закономерности и принципы общения, взаимодействия и т.п. Исходя из этого принципа, руководитель занятия конструирует и организует такие ситуации, которые дают участникам группы возможность осознать, апробировать и тренировать новые способы поведения и деятельности. В тренинговой группе создается креативная среда, основными характеристиками которой являются проблемность и неопределенность.
3. Принцип объективации поведения: особым образом организованная обратная связь, в том числе с использованием видеозаписей.
4. Принцип партнерского (субъект-субъектного) общения: предполагает признание ценности личности другого человека, его мнений, а также принятие решения с максимально возможным учетом интересов участников общения. Реализация этого принципа в тренинго-

вой группе создает в ней атмосферу безопасности, доверия, открытости, которая позволяет участникам группы экспериментировать со своим поведением, не стесняясь ошибок.

Литература:

1. Кибирев А.А., Вережкина Т.А. Интерактивные методы обучения: теория и практика. – Хабаровск, 2003. – 367 с.
2. Кондратьев М.Ю. Социальная психология закрытых образовательных учреждений. – СПб.: Питер, 2005. – 304 с.
3. Назарова И.Б. Адаптация и возможные модели мобильности сирот. – М., Московский общественный научный фонд, 2000. – 289 с.
4. Организация профилактики социального сиротства детей и подростков в условиях их повседневной жизни /под общ. ред. Л.С. Алексеевой. – М., 2001. – 427 с.
5. Охрана прав детей. Социально-педагогическая поддержка и реабилитация. – М.: МГПУ, 1999. – 247 с.
6. Прихожан А. М., Толстых Н. Н. Психология сиротства. 2-е издание. – СПб.: Питер, 2005. – 400 с.
7. Игры для интенсивного обучения /под ред. В.В. Петрусинского. – М., 1991. – 321 с.
8. Прутченков А.С. Тренинг личностного роста. – М., 1993. – 277 с.

**МОДЕРНИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ
ПО ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЕ И СПОРТУ В ВУЗЕ**

*Васенков Н.В., к.б.н., доцент,
Фазлеева Е.В., к.п.н., доцент,
Лопатин Л.А., к.п.н., доцент
Казанский институт (филиал) РГТЭУ*

В настоящее время кафедры физической культуры в своей работе опираются на следующие регламентирующие и инструктивные документы:

- Государственный образовательный стандарт 3-го поколения;

- Федеральный закон «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» от 29.04.1999 г. № 80-ФЗ;
- приказ Минобразования России «Об организации процесса физического воспитания в образовательных учреждениях начального, среднего и высшего профессионального образования» от 01.12.1999 г. № 1025;
- инструкция по организации и содержанию работы кафедр физического воспитания высших учебных заведений (утверждена приказом Государственного комитета Российской Федерации по высшему образованию от 26.07.1994 г. № 777);
- примерная программа дисциплины «Физическая культура». Министерство образования РФ. 26.07.2000 г.

Приказом Минобразования России № 1025 от 1 декабря 1999 года в вузах установлен обязательный уровень учебной нагрузки, отводимой на предмет «Физическая культура» в объеме 408 аудиторных (обязательных) часов с возможностью увеличения количества занятий до 2-х часов в неделю вне сетки учебного расписания. Невыполнение государственного образовательного стандарта учебным заведением грозит его закрытием или снижением статуса. Таким образом, государство вкладывает огромные ассигнования на физическую культуру в системе образования. В настоящее время все вузы перешли на государственный образовательный стандарт третьего поколения, в нем предусмотрено 400 часов на весь курс и 2 кредита.

В целях выявления интересов студентов к используемым формам физического воспитания на занятиях физической культурой, уровня теоретической подготовленности, частоты болезненных состояний, внедрения новых перспективных образовательных программ по предмету «Физическая культура» нами было проведено анкетирование Казанского института (филиала) Российского государственного торгово-экономического университета.

В анкетировании приняло участие 148 человек, все – девушки в возрасте от 17 до 22 лет. 50% опрошенных имеют средне-специальное образование,

остальные поступили учиться после средней школы. По рекомендациям врачей 60,4% опрошенных – практически здоровы и допущены без ограничений к занятиям физической культурой, 33,3% отнесены к специальной медицинской группе и 6,3% рекомендованы занятия лечебной физической культурой. Для повышения двигательной активности студентки на первое место поставили занятия волейболом, затем плаванием, настольным теннисом, танцами.

Регулярно посещают учебные занятия по физической культуре 81,3% студенток; занимаются самостоятельно дома, дополнительно к учебным занятиям – 22,9%. Ходят, гуляют вечером после учебы – 60,4%, в выходные дни выезжают на природу – 58,3%, 8,3% честно признались, что ничего не делают для своего здоровья. Занятия по физической культуре с этими студентами проводятся регулярно 2 раза в неделю согласно программе по физической культуре, следовательно, студенты в полной мере удовлетворяют свою потребность в двигательной активности на учебных занятиях, а спонтанной двигательной активности достается меньшая доля времени [2].

По данным научных исследований, на состояние здоровья человека влияют: образ жизни – 50%, наследственность и экология – по 20%, медицинское обслуживание – 10%. Студенты на вопрос о степени влияния на здоровье вышеперечисленных факторов ответили: образ жизни – 32,1%, наследственность – 24,0%, экология – 29,7%, медицина – 14,2%. Таким образом, студенты недооценивают роль двигательной активности – основного компонента образа жизни – компонента, который можно изменить, скорректировать, и значительно переоценивают роль экологии и медицины, тех компонентов, которые практически неизменны у студентов.

Программа дисциплины «Физическая культура» в вузах традиционно делится на 3 раздела: теоретический, практический и контрольный.

Теоретический раздел курса «Физическая культура» – 36 часов – предусматривает овладение студентами системой научно практических и специальных знаний, необходимых для понимания процессов функционирования физической культуры общества и личности, умения их адаптивного, творче-

ского использования для личностного и профессионального развития, самосовершенствования, организации здорового стиля жизни при выполнении учебной и профессиональной деятельности.

На наш взгляд, теоретический раздел курса «Физическая культура» необходимо изучать в большей степени на первом курсе обучения, для того, чтобы учащийся, занимаясь на практических занятиях, сознательно выполнял задания преподавателя, знал принципы физического воспитания, закономерности влияния физических упражнений на организм, гигиенические условия и т.д., а также мог самостоятельно заниматься во внеурочное время. В качестве итоговой аттестации необходим теоретический экзамен по физической культуре, что позволит студентам глубже овладеть знаниями и умениями, предусмотренными требованиями государственного образовательного стандарта [8].

Практический раздел – наиболее объёмный: 346 часов. Учебный материал раздела направлен на повышение уровня функциональных и двигательных способностей, формирование необходимых качеств и свойств личности, на овладение методами и средствами физкультурно-спортивной деятельности, на приобретение личного опыта направленного использования средств физической культуры и спорта. При реализации этого раздела мы руководствуемся принципом наиболее полного охвата студентов практическими занятиями, учитывая при этом физическую подготовленность, уровень здоровья и желание. Практические занятия с нашими студентами проводятся как в традиционных урочных формах: игра в волейбол, баскетбол, футбол, общефизическая подготовка, ходьба и бег в парковых зонах. Наиболее подготовленные в спортивном отношении студенты, имеющие разряды или большое желание заняться каким-либо видом спорта под руководством тренера, занимаются в секциях в вечернее время, с последующим выступлением в различных соревнованиях.

Медицинский осмотр студентов I курса КИ (филиала) РГТЭУ, проведенный Казанской городской студенческой поликлиникой № 7, выявил 5,3%

студентов, отнесенных к группе лечебной физической культуры (ЛФК) и 1,57% студентов, освобождённых от занятий физической культурой. Наиболее многочисленной из 5 групп по медицинским критериям остаётся, как и в 2009 году, основная медицинская группа – 60,6%. К подготовительной группе относится 9,8% студентов [3, 9].

Таким образом, врачами к практическим занятиям физической культурой без ограничений допущено 70,4% студентов. Примерно такое же положение дел и в других вузах республики. 18,8% студентов КИ (филиала) РГТЭУ с разными диагнозами определены врачами в специальную медицинскую группу. Методика проведения занятий по физической культуре в специальной медицинской группе существенно отличается от занятий со студентами основной медицинской группы, так как занятия в специальных медицинских группах требуют высококвалифицированной подготовки преподавателя, дополнительного инвентаря и условий проведения, поэтому в нашем институте с этими студентами занимаются наиболее квалифицированные преподаватели. Количество студентов в специальной медицинской группе на занятиях физической культурой не должно быть более 8-10 человек, тогда как в основной и подготовительной группах – 12-14.

На сегодняшний день наиболее популярной и широко рекламируемой в специальной литературе является теория спортивно-ориентированного физического воспитания в школе [1]. Действительно, в спорте есть всё и принципы, и средства, методики, отбор и контроль. Однако теория спортивно-ориентированного физического воспитания имеет ряд недостатков, которые не позволят этой системе в настоящее время прижиться в вузовской среде.

Во-первых, основная масса студентов никогда не занималась спортом и не хочет начинать. По результатам наших исследований юноши при ответе на вопрос «Я занимаюсь физической культурой, потому что...» на первое место поставили ответ: Хочу иметь хорошую фигуру (58%), на второе – Не хочу болеть (44%), затем – Недостаточно движения в жизни (29%), Нужен зачёт (26%), Модно (5%). Девушки: Недостаточно движения в жизни (60%), Хочу

иметь хорошую фигуру (44%), Нужен зачёт (27%), Не хочу болеть (21%), Модно (1%).

Отсутствие желания добиваться спортивных побед у молодых людей подтвердили также результаты исследований М.М. Бариева и Г.В. Морозовой (2007 г.). По их данным, количество респондентов, желающих добиться спортивных успехов – 4,6%, из них мужчин – 8,6%, а женщин – 1,2% [6].

Второй негативной причиной развития «спортизации» молодого поколения является недостаточная обеспеченность, по крайней мере, вузов современными спортивными сооружениями. Те скудные спортивные сооружения, которые мы имеем на сегодняшний день, с утра до 20.00 часов используются для ОФП студентов на учебных занятиях.

И третьей причиной является острая нехватка профессиональных, особенно молодых, тренеров-преподавателей. Средний возраст преподавателей физической культуры вузов Республики Татарстан – 46 лет, 12% – пенсионеры. А ведь личность тренера, особенно для детей, юношей и девушек, играет исключительно важную роль в плане воспитания, образования и стремления к здоровому стилю жизни.

Не секрет, что многие молодые люди поступают в физкультурные вузы и на факультеты физической культуры не по призванию, учатся с целью отсрочки от службы в армии, а порой и потому, что поступить легче, да и учиться проще.

На наш взгляд, поэтому после окончания менее 10% выпускников физкультурных вузов и факультетов педагогических университетов идут работать по избранной ими специальности. Одним из путей решения проблемы нехватки кадров мы видим в широком привлечении общественников из числа студентов, аспирантов и преподавателей к физкультурно-оздоровительной деятельности в университете. Вовлечённые на добровольных началах в процесс организации и проведения спортивно-оздоровительной работы со студентами они добросовестно выполняют порученные обязанности, вникают в

содержание работы, с душой подходят к порученному делу. Это для них становится хобби, а для некоторых – и второй профессией.

Контрольный раздел курса «Физическая культура» – 36 часов. Контрольные занятия, зачеты, экзамен обеспечивают оперативную, текущую и итоговую дифференцированную информацию о степени освоения теоретических и методических знаний-умений, о состоянии и динамике физического развития каждого человека, а также при умелом и добросовестном проведении могут стать мотивом для самостоятельных занятий физической культурой.

Целью физического воспитания в вузах в 80-е годы являлось содействие подготовке гармонично развитых, высококвалифицированных специалистов. Поэтому, исходя из цели, и контрольный раздел включал в себя обязательные тесты определения физической подготовленности: бег на 100 м (ю, д), подтягивание у юношей, поднимание и опускание туловища из положения лёжа, руки за голову – у девушек, бег 2 км у девушек и 3 км – у юношей. Тестирование проводилось в начале учебного года, как контрольное, характеризующее подготовленность студента при поступлении в вуз, и в конце, – как определяющее сдвиг за прошедший учебный период.

В настоящее время целью физического воспитания студентов вузов является формирование физической культуры личности и способности направленного использования разнообразных средств физической культуры, спорта и туризма для сохранения и укрепления физического здоровья, психофизической подготовки и самоподготовки к будущей профессиональной деятельности. Расширилась цель – изменились и требования контрольного раздела к студентам. Кафедры самостоятельно, исходя из местных условий, подготовленности студентов, кадрового потенциала разрабатывают контрольные задания. Сейчас, в связи с вхождением России в Европейскую систему образования, во всех вузах внедрена балльно-рейтинговая система оценки физической подготовленности студентов. Тестирование проводится по модулям: лёгкая атлетика, волейбол, баскетбол, ОФП. Студент должен набрать опреде-

лѐнное количество баллов в каждом модуле, также в баллах оценивается посещаемость занятий и участие в соревнованиях.

Однако не все учебные заведения имеют возможность оценить каждого студента в волейболе, баскетболе, в связи с недостатком спортивных площадей.

Как уже было сказано, к практическим занятиям по физической культуре, в частности, в нашем университете без ограничений допущено чуть более 70% студентов. А что делать остальным 30%? Как оценить их? Что нужно сделать, чтобы занятия физической культурой, соблюдение здорового образа жизни стали для них потребностью? Тем более что многие учёные-специалисты отмечают ежегодное снижение физической подготовленности молодых людей. С прошедшего учебного года выпускнику школы для поступления в вуз не нужна даже медицинская справка о том, что он здоров. При переходе на демократическую Европейскую систему образования необходима такая система оценки физической подготовленности, которая бы сама являлась мотивом к занятиям физической культурой, учитывала даже небольшую динамику при самой низкой физической подготовленности, не требовала бы дорогостоящего инвентаря, и в то же время была бы объективной и легко воспроизводимой.

Нами разработана новая система тестирования студентов. Студент в начале семестра должен выбрать сам, исходя из уровня своей подготовленности, один из трёх комплексов-тестов: тест физической подготовленности, тест уровня здоровья, активный образ жизни.

Тест физической подготовленности. Задача – стимулирование достижения наиболее высокого для студента уровня физической подготовленности.

Программа из 5-ти испытаний:

1. Челночный бег – 6 x 9 м.
2. Подъём туловища из положения лёжа, руки к плечам, за 1 мин.

3. Сгибание и разгибание рук в упоре лёжа у девушек, подтягивания на перекладине у юношей.
4. Бег – 500 м (д), 1000 м (ю).
5. Прыжок в длину с места.

Оценка за каждое испытание выставляется по таблице, где для каждого уровня («золотой», «серебряный», «участник») – свои требования. Тестируемый должен в каждом испытании показать результаты не ниже соответствующего уровня.

Три награды:

- «Золотой значок»;
- «Серебряный значок»;
- «Участник» тестирования.

Тест уровня здоровья. Задача – стимулирование студента в поддержании и укреплении уровня физического здоровья.

Программа из 5-ти испытаний:

1. ИГСТ (индекс гарвардского степ-теста).
2. Индекс массы тела.
3. Подъём туловища из положения лёжа, руки к плечам, без учёта времени.
4. Челночный бег – 6 х 9 м.
5. Тест Купера (непрерывный 12-минутный бег).

Оценка уровня здоровья определяется по таблице, где приведены средние данные по каждому виду испытаний. Участник, показавший результаты не ниже этого уровня, награждается значком «Физическое здоровье».

Активный образ жизни. Задача – сделать физическую активность частью повседневной жизни.

Программа: 8 недель – 5 раз в неделю 60 мин. физической активности, альтернатива – шагомер (15 тыс. шагов в день). Студент ведёт дневник самоконтроля, где, кроме выполняемой нагрузки, фиксирует субъективные показатели (самочувствие, аппетит, сон и т.д.).

Награда: значок «За здоровый образ жизни».

Колоссальное значение для приобщения молодёжи к здоровому образу жизни имеет внеурочная физкультурно-оздоровительная работа.

Внеурочная работа со студентами – это не набор отдельных мероприятий, а планомерная кропотливая работа, которая начинается с учебной группы и позволяет включить студента в спортивно-досуговую деятельность в различных ролевых качествах (физорг, участник соревнований, судья, участник группы поддержки, болельщик и т.д.).

Выводы:

- в связи с изменением государственного образовательного стандарта необходима перестройка мышления педагогов по физической культуре, из изжившего в своё время «пастуха» учитель должен стать наставником, пропагандистом, учёным, который, опираясь на факты, показывая личный пример, пропагандирует здоровый образ жизни;
- необходима разработка новой системы контроля физической и функциональной подготовленности детей, школьников и взрослых людей;
- акцент в организационной работе физкультурных подразделений сделать на внеурочную, самостоятельную работу студентов, усилив роль общественного актива классов, групп, факультетов с обязательным привлечением руководства и СМИ.

Литература:

1. Бальсевич В.К. Спортивный вектор физического воспитания в российской школе. – М.: Теория и практика физ. культуры и спорта, 2006. – с. 93-97.
2. Васенков Н.В. Динамика состояния физического здоровья и физической подготовленности студентов. //Теория и практика физической культуры. – 2008. – № 5. – С. 91-92.
3. Ильиных И.С., Надюк Н.В. Здоровье и физическое здоровье студентов в вузе. /Материалы IV Международной науч.-практ. конференции: «Физическая культура и здоровье студентов вузов». 31 марта 2008 г. – СПб.: Изд-во СПбГУП, 2008. – С. 49.

4. Конкина М.А. Занятия физической культурой и спортом в структуре ценностных ориентаций среди студенческой молодежи. //Материалы III Всероссийского социологического конгресса. – М.: Институт социологии РАН, Российское общество социологов, 2008.
5. Лотоненко А.В. Педагогическая система формирования у студенческой молодежи потребностей в физической культуре: Дис. ... д-ра пед. наук. – Воронеж, 1998. – 360 с.
6. Морозова Г.В. Состояние и перспективы физической культуры и спорта в общественном состоянии Татарстана. //Материалы международного научно-практического семинара по проблемам студенческого спорта стран СНГ и Восточной Европы.– Казань, 2007. – С. 66-74.
7. Савчук В.В. Формирование мотивов к занятиям физической культурой у студентов педагогического ВУЗа: Дис. ... канд. пед. наук. – Комсомольск-на-Амуре, 2002. – 206 с.
8. Тихвинский С.Б. Проблемы физической культуры современной молодежи. //Материалы IV Международной науч.-практ. конференции: «Физическая культура и здоровье студентов вузов». 31 марта 2008 г. – СПб.: Изд-во СПбГУП, 2008. – С. 119-118.
9. Фазлеева Е.В., Васенков Н.В. Проблемы мотивации физкультурной активности студентов вузов. //Теория и практика физ. культуры. – 2010. – № 6. – С. 83-85.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ВХОЖДЕНИЯ В WTO

Жилина Н.Н., к.э.н., доцент

Институт экономики, управления и права (Бугульминский филиал)

Современное экономическое развитие России характеризуется ведущим значением научно-технического прогресса и интеллектуализацией производственных факторов. Внедрение инноваций становится ключевым фактором социально-экономического развития страны. Интеграция России в современную высококонкурентную среду мирового экономического развития невозможна без развития высокотехнологического сектора, внедрения науко-

емких и информационных технологий, без существенного подъема уровня жизни населения, адекватно достижениям научно-технического прогресса, выравнивания качества жизни с постиндустриальными странами. Только при выполнении перечисленных условий экономика приобретает качественно прогрессивное инновационное развитие.

Инновационный сценарий социально-экономического развития России предполагает использование конкурентных преимуществ для диверсификации и качественного обновления российской экономики. Принципиально важным в данном случае является резкий рывок в качестве человеческого капитала и использование на этой основе высокотехнологичных производств.

В условиях глобализации актуальной проблемой системы образования становится конкурентоспособность, удовлетворение потребностям современной экономики и рынка труда. Система образования, являясь индикатором и катализатором развития государства, становится приоритетной сферой социально-экономической политики любого государства, отражая уровень развития и состояния общества.

В связи с этим целесообразно совершенствовать образовательную систему, методы управления и механизмы финансирования образовательных учреждений.

В последнее десятилетие системе образования России характерны качественные и структурные изменения. Активно меняется структура сети образовательных учреждений и организаций, происходит формирование сети федеральных университетов и национальных исследовательских университетов.

Нововведения подкреплены адекватной работой по ресурсному обеспечению (обновление информационной базы, образовательных и управленческих технологий и, квалификации преподавательского и управленческого корпуса и т.п.). Ряд из них, в первую очередь, организационно-финансовые механизмы: подушевое финансирование, новая оплата труда, – апробируется в общем образовании в рамках региональных комплексных проектов и по их

завершении будет распространен на другие уровни.

Наряду с современным базовым образованием в условиях динамичной инновационной экономики должен обеспечиваться принцип непрерывности образования.

Комплексная реализация предлагаемых мер, позволит сделать образование эффективным механизмом инновационного развития страны на ближайшую и долгосрочную перспективу. Необходимость обеспечения нужд экономики России качественно подготовленными специалистами, в том числе квалифицированными рабочими, потребность в которых на рынке труда согласно исследованиям составляет около 80%, обуславливает необходимость реформирования системы профессионального образования.

Инновационная модель развития российского профессионального образования должна соответствовать следующим характеристикам:

- максимальная гибкость и нелинейность организационных форм производства и социальной сферы;
- включение процессов получения и обновления знания во все производственные и общественные процессы;
- опора на талант, креативность и инициативность человека как на важнейший ресурс экономического и социального развития;
- многократные, зачастую непредсказуемые изменения технологий (в том числе и социальных) за короткие промежутки времени;
- смену основ социального позиционирования: от материального капитала и однократно освоенной профессии – к социальному капиталу и способности к адаптации;
- наличие двух инновационных контуров. Первый связан с порождением и продвижением инноваций, второй – с их отбором и освоением. Если первый контур существовал и век назад (в виде НИИ, университетов и конструкторских бюро), а изменения в нем связаны с резким ростом его сложности и его доли в экономике, то второй контур выделяется только сейчас. Он формируется во многом

стихийно и еще не поддерживается ни системой образования, ни институтами рынка труда. Фактически речь идет о выделении из социальных групп квалифицированных исполнителей тех работников, которые обладают повышенной адаптивностью к изменениям и специфическими компетенциями поиска, оценки и внедрения нового. Предприятия, имеющие таких работников, получают в мире постоянно меняющихся технологий большие конкурентные преимущества.

Инновационный курс экономического развития России требует создания гибкой современной системы финансового обеспечения, особенно актуален данный вопрос для сферы образования, где на протяжении десятилетий отмечается хроническое недофинансирование. Российская система образования как один из важнейших элементов социально-культурного развития страны должна превратиться в сферу, привлекательную и открытую для инвестиций. Инвестиционная же привлекательность должна быть обеспечена эффективностью деятельности, прозрачностью финансовых потоков, участием общественности в управлении образованием, независимой оценкой качества образования на всех уровнях образовательной системы.

Инновационный характер развития системы профессионального образования подчеркивается системой мероприятий в рамках модернизации финансового обеспечения, в частности приоритетными направлениями являются переход от сметного к нормативному подушевому финансированию, обусловливающему прозрачное конкурентное учредителей учебных заведений за способных выпускников школ в условиях Единого государственного экзамена как формы внешней независимой объективной аттестации, перевод образовательных учреждений из бюджетных в автономные, создание и внедрение новых инструментов финансового обеспечения образования.

За последнее десятилетие возросла роль внебюджетных источников финансирования в структуре финансовых ресурсов образовательных учреждений. Но современная организация финансового механизма, обеспечиваю-

щего функционирование учреждений профессионального образования остается неэффективной. Коммерциализация образования приводит к его недоступности для малообеспеченной части населения и свидетельствует о необходимости создания эффективного механизма финансово-кредитного обеспечения.

В российской теории финансов отсутствует четкое определение финансово-кредитного обеспечения образования. Исследователи особенностей образовательного кредитования в России, такие как Е.В. Савицкая, И.А. Прахов, Л.М. Гохберг и другие характеризуют сущность и значимость развития образовательного кредитования для совершенствования финансирования системы образования. В данном случае финансово-кредитное обеспечение образования является частью финансово-кредитного механизма, способствующей мобилизации финансовых ресурсов и их инвестированию в человеческий капитал. На взгляд автора такой подход правомерен, но не достаточно четко раскрывает содержание финансово-кредитного обеспечения, его инструменты, методы и формы.

Другая точка зрения, представленная в работах Е.В. Прокофьевой, Т.В. Серовой, Е.Э. Удовик, характеризует финансово-кредитное обеспечение образования как часть его финансового обеспечения в целом, с чем автор также согласен, так как финансовый механизм образования включает в себя и финансовое и кредитное обеспечение.

Вместе с тем, на взгляд автора, наиболее полно раскрывает сущность финансово-кредитного обеспечения системы образования следующее определение: это система обеспечения финансовыми ресурсами, включающая различные методы финансирования (бюджетное, внебюджетное, кредитование, страхование и пр.), которые реализуются в различных формах.

Структура финансово-кредитного обеспечения системы образования, предлагаемая автором, представлена на рис. 1.



Рис. 1. Финансово-кредитное обеспечение системы образования.

Особого внимания заслуживают новые формы финансово-кредитного обеспечения системы образования, такие как целевой капитал (эндаумент), образовательные кредиты, материнский капитал. В соответствии с Федеральным законом № 275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» альтернативным источником финансирования образовательных учреждений призван стать целевой капитал.

Эндаумент (англ. endowment) – целевой фонд, предназначенный для использования в некоммерческих целях, как правило, для финансирования организаций образования, медицины, культуры. Эндаумент – это форма долгосрочного привлечения и использования средств на определенные цели, как правило, общественно-значимые. Эндаумент-фонд создается преимущественно за счет добровольных пожертвований и состоит из неприкосновенной части, инвестируемой в финансовые активы и являющейся гарантией наличия денежных средств в будущем, а также доходов от инвестирования основной суммы эндаумента. Эндаумент может инвестировать свои средства с целью извлечения дохода, однако обязан направлять весь полученный доход в пользу тех организаций, для поддержки которых он был создан. Отличием

эндаумента от обычной благотворительной организации является строго целевой характер деятельности (как правило, эндаумент создаётся для поддержки какой-либо одной организации, например, определённого университета) и нацеленность на получение дохода за счёт инвестирования средств.

Эндаумент призван обеспечить:

- частичную независимость от разовых пожертвований и иных добровольных поступлений;
- финансовую стабильность посредством получения гарантированного дохода;
- формирование долговременного источника финансирования определённой некоммерческой деятельности.

Основной проблемой формирования целевого капитала для образовательных учреждений является поиск потенциальных благотворителей и жертвователей, которых действующее законодательство никоим образом не стимулирует на подобного рода вложения средств.

Доход от целевого капитала Закон № 275-ФЗ определяет как доход от доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, а также часть имущества, составляющего целевой капитал, которые передаются получателям дохода от целевого капитала.

Образовательное кредитование – один из молодых продуктов банковских услуг, но развивается он быстро. Сегодня более десятка банков рекламируют программы кредитования платного обучения. Предлагается оплатить первое, второе высшее образование, учебу в техникуме, на бизнес-курсах и получение диплома международного образца – МВА в единичных кредитных учреждениях. Большинство банков предпочитает «работать» с местными вузами и заемщиками, прописанными в том же городе, где находится их университет или институт.

«Классическое» образовательное кредитование, практикующееся на Западе, предполагает относительно низкие (по сравнению с иными видами кредитов) процентные ставки, длительные сроки погашения, и – главное –

отсрочку начала возвращения денег заемщиком. Получив степень, а вместе с ней и возможность найти высокооплачиваемую работу, специалист может отдавать часть зарплаты в погашение долга.

Новым источником финансирования профессионального образования, решающим проблемы его доступности является материнский капитал. Федеральный закон от 29 декабря 2006 г. № 256-ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» установил дополнительные меры государственной поддержки семьям, имеющим детей, одной из которых является обеспечение возможности получения образования и осуществления иных связанных с получением образования ребенком (детьми) расходов. Закон не связывает возможность расходования средств материнского (семейного) капитала на образование с личностью ребенка. Это означает, что средства материнского (семейного) капитала могут быть потрачены на образование не только ребенка, в связи с рождением которого появилось право на дополнительные меры государственной поддержки, но и на образование других детей, имеющих в семье, в том числе усыновленных.

Федеральный закон «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» дает возможность расходования средств материнского (семейного) капитала на получение образования ребенка и определяет дополнительные возможности для ребенка, который желает получить образование, а для матери – оплатить обучение, которое сегодня осуществляется за плату. Данная возможность пойдет на пользу в том случае, если сохранятся возможности, которые существуют в настоящее время по линии бесплатного образования.

Таким образом, предложенная схема финансово-кредитного обеспечения системы профессионального образования обеспечивает дифференциацию источников финансирования образовательных учреждений и способствует структурной перестройке начального и среднего профессионального образования, что весьма актуально в современных условиях, когда обострилась проблема нехватки квалифицированных рабочих.

Финансирование обучения профессиональным квалификациям будет осуществляться на основе персональных государственных образовательных грантов и субсидий, образовательных кредитов, гарантом погашения которых могут выступать как государство, так и представители бизнес-сообществ. Развитие частно-государственного партнерства в системе образования позволит решить противоречия между потребностями рынка труда Российской Федерации и специалистами, которых предоставляет рынок образовательных услуг, а также будет способствовать реализации инноваций как в сфере образования, так и в экономике страны в целом.

Литература:

1. Закон Российской Федерации от 10 июля 1992 г. № 3266-1 «Об образовании» (с изменениями и дополнениями)
2. Федеральный закон от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» (с изменениями и дополнениями)
3. Федеральный закон от 22 августа 1996 г. № 125-ФЗ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» (с изменениями и дополнениями)

МЕСТО БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОЦИАЛЬНОМ РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА

*Жукова Л.П., к.ф.н., доцент
Казанский институт (филиал) РГТЭУ*

В России тема благотворительности с каждым годом становится все популярнее, появляется все больше благотворительных организаций. Интерес к этой проблеме неуклонно растет, она все в большей степени становится объектом исследований, возрастает количество публикаций, посвященных данной проблеме. Это имеет и теоретическое и практическое значение. По-

мимо вопросов улучшения управления этими процессами, так сказать «технической стороны», важно изучать и понимать ее концептуальную составляющую. Чтобы расширять и развивать наши знания о благотворительности, они должны быть увязаны в систему и изучаться в процессе поступательного движения.

Благотворительность в России регулируется Федеральным законом № 135-ФЗ от 11 августа 1995 г. «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях». Кроме названного закона благотворительная деятельность регулируется соответствующими положениями Конституции (ст. 38) и Гражданского Кодекса. При этом, однако, термин «благотворительность» по-разному понимается и трактуется разными авторами и в разных источниках. Он используется для обозначения очень широкого круга деятельности.

Приведем лишь некоторые определения благотворительности:

- Благотворительность как проявление сострадания к ближнему и нравственная обязанность спешить на помощь неимущему (Энциклопедический словарь Ф.А. Брокгауза и И.А. Эфрона);
- Благотворительность – оказание материальной помощи нуждающимся (как отдельным лицам, так и организациям). Благотворительность может быть направлена на поощрение и развитие каких-либо общественно значимых форм деятельности (например, защита окружающей среды, охрана памятников культуры и т.п.) (Юридический словарь);
- Благотворительная деятельность – добровольная и безвозмездная деятельность физических и юридических лиц по предоставлению денежных средств, льгот, имущества, выполнения работ, услуг, предоставление различных видов поддержки физическим и юридическим лицам, нуждающимся в социальной, моральной и экономической поддержке (Словарь бизнес-терминов);

- Благотворительность – добровольная деятельность граждан и юридических лиц по бескорыстной (безвозмездной или на льготных условиях) передаче гражданам и юридическим лицам имущества, в т.ч. денежных средств, бескорыстному выполнению работ, предоставлению услуг, оказанию иной поддержки (Энциклопедический словарь экономики и права);
- Благотворительность – деятельность, посредством которой частные ресурсы добровольно распространяются их обладателями в целях содействия нуждающимся (в широком смысле слова) людям для решения общественных проблем, а также для усовершенствования условий общественной жизни (Д. Бермингем).

Под понятием «благотворительность» сегодня понимают и пожертвования, и спонсорство, и меценатство, и социальные инвестиции, и социальную ответственность, и даже в некоторой степени, частно-государственное партнерство. Между тем, каждый из этих видов деятельности имеет свою специфику.

Так, корпоративная благотворительность – добровольная деятельность коммерческих организаций по оказанию помощи нуждающимся или поддержке социальных проектов – собственных или других организаций. При этом сфера вложения средств не имеет прямого отношения к основам деятельности компании. Можно сказать, что это явление, опирающееся на традиции шефства и социальных программ организаций советского времени, достаточно распространено, но переживает сейчас существенные изменения.

Частная благотворительность – самый распространенный тип благотворительности как в прошлом, так и в настоящее время, она заключается в пожертвовании частными лицами на определенные цели денег, вещей, медикаментов, т.е. любых ресурсов.

Меценатство. Гай Цильний Меценат вошел в историю, благодаря тому, что поддерживал начинающих поэтов.

Понятие «меценатство» более узкое по сравнению с понятием «благотворительность». Меценат оказывает поддержку только проектам в области искусства, культуры. Но есть и более существенные различия. Меценат помогает не столько человеку, сколько его таланту, той общественной роли, которую он исполняет.

Филантропия – слово греческого происхождения (от греч. *philia* любовь, *anthropos* человек). Иногда филантропия отождествляется с благотворительностью. С одной стороны, с этим трудно поспорить, поскольку и то, и другое проявляется как добровольная и безвозмездная помощь людям. Но с другой стороны есть немало ситуаций, когда благотворительность не является филантропией в полном смысле слова. Например, помощь животным, природе нельзя назвать филантропией, но можно назвать милосердием, благотворительностью.

Спонсорство – отличается от благотворительности тем, что спонсорская помощь налагает на получателя определенные обязательства. Это обстоятельство приводит к тому, что спонсорство иногда вообще не относят к сфере благотворительности, а рассматривают как одну из статей расходов на создание имиджа. С этим нельзя безоговорочно согласиться, так как в большинстве случаев экономическая мотивация не является единственной.

И, наконец, социальная ответственность. Это понятие трактуется по-разному. Часто под этим подразумевается добровольный вклад в развитие общества, в других случаях акцент делается на том, как компания соблюдает экологические нормы, или насколько ее продукция безопасна для потребителя.

Если обобщить различные точки зрения, можно сказать, что социальная ответственность бизнеса – это добровольный, выходящий за рамки законодательного минимума, вклад компании в развитие общества, включающий ответственность гражданина и участника социальных отношений. Отсюда можно сделать вывод, что без социальной ответственности нет и не может быть благотворительности.

Из всего вышесказанного можно сделать несколько выводов:

- во-первых, если говорить о самом термине «благотворительность», то все труднее подобрать такое определение, которое описало бы чрезвычайно широкий круг благотворительной деятельности, начиная с частной, неформальной и заканчивая весьма формальной, когда крупные организации и корпорации выделяют средства на нужды здравоохранения, сохранения исторических памятников и т.п. В этом смысле достаточно удачным представляется краткое и предельно широкое определение Р. Пэйтона: «Благотворительность – это добровольная деятельность, направленная на общественное благо;
- во-вторых, «благотворительность» – собирательный термин, такой же, как, скажем, термин «бизнес». Когда мы говорим о бизнесе, то подразумеваем, что деловая активность осуществляется не только зарегистрированными фирмами, заключаемые регулируемые законодательством сделки. Точно также, и неформальные акты благотворительности должны найти отражение в определении и концепции благотворительности.

Конечно, интерес к проблеме благотворительности далеко не исчерпываются попытками дать наиболее полные ее дефиниции. В литературе обсуждается достаточно широкий круг проблем благотворительной деятельности, при этом высказываются самые разные точки зрения на значение благотворительности, ее роль в современном мире. С одной стороны, в благотворительности усматривается большое благо и возможность решения многих проблем, которые могут быть профинансированы государством, с другой – благотворительность считается бессмысленной и безнравственной, поскольку она не исправляет, а лишь маскирует положение бедных и обездоленных людей. Эта точка зрения не нова. Она была высказана еще П. Лафаргом. Такие же мысли высказывал и Л.Н. Толстой. Сторонниками этой позиции указывали на то, что организованная представителями высших классов благо-

творительность на деле является: во-первых, разновидностью весьма прибыльного бизнеса; во-вторых, инструментом идеологического и политического влияния; в-третьих, средством организованного развлечения для богатых; в-четвертых, к благотворительности нередко присоединяются меркантильные и прагматичные мотивы, когда благотворителям предоставляются льготы по уплате налогов, таможенных и иных сборов. Можно по-разному относиться к этому, но от того, что благотворительность совершается по таким мотивам, социальная ценность самого действия и значимость благотворительности в целом, нисколько не снижается.

В любом поступке есть масса мотивов. Благотворительность рождается из баланса альтруизма и эгоизма. Всем знакомо приятное чувство, которое возникает, когда сделается что-то хорошее, а некоторым людям действительно важно публичное признание и одобрение. Даже, если люди не всегда бывают полностью бескорыстны, это не умаляет ценности благотворительности как таковой.

Критикуется благотворительность и с других позиций. Отмечается, что благотворительность, организованная как широкомасштабная деятельность, порождает слои населения, которые обречены на иждивенство, которые перестают рассчитывать на свои силы. Особо остро эта проблема встала во второй половине XX века в развитых капиталистических странах. США, Канада, Швеция, Нидерланды столкнулись с фактом появления довольно большого слоя людей, живущих только на пособие по бедности и не желающих ничего менять в своей жизни.

Нельзя не согласиться с мыслью, что избавление общества от нищеты может быть осуществлено лишь при масштабных структурных социальных преобразованиях.

Благотворительность, конечно, необходима нуждающимся. В то же время всем хорошо известна древняя мудрость «лучше научить человека ловить рыбу и подарить ему сеть, и он сможет всю жизнь кормить себя». Таким образом, благотворительность должна быть направлена не только на под-

держку нуждающихся, но и на развитие общества, поддержку социально перспективных инициатив и начинаний. Помощь должна стимулировать инициативу, активность.

Конечно, есть дети, люди больные, престарелые, которые нуждаются в благотворительности «классического типа», прямой финансовой или другой помощи, в милосердии.

Но в целом, благотворительность нельзя рассматривать как простую раздачу благ нуждающимся. Ее задача – в улучшении состояния людей не предметами потребления (хотя в ряде случаев это жизненно необходимо), а средствами, с помощью которых они сами смогут повысить свое благосостояние. Сама эта идея не нова, но способы ее реализации в настоящее время постепенно пересматриваются с помощью новых видов благотворительности: система трудоустройства, предоставление кредитов на открытие бизнеса, система переподготовки и получения новых специальностей и т.п.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И КУЛЬТУРНО-ТЕХНИЧЕСКИЙ УРОВЕНЬ РАБОЧЕГО КЛАССА В ТАТАРСКОЙ АССР ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ 1950 г. – НАЧАЛЕ 1960 г.

*Миннибаев Б.И., старший преподаватель
Елабужский институт К (П) ФУ*

Во второй половине 50 гг. XX века в ТАССР наблюдается повышение культурно-технического уровня рабочего класса. Это, прежде всего, было связано решением главных проблем развития промышленности и производительных сил страны в целом. Важное значение эта проблема приобретала в связи с реконструкцией производства, с его техническим переоснащением и

массовым внедрением новой техники, новых технологических процессов, что приводило к прогрессивным изменениям в самой структуре производства. Естественно, возрастали и требования к культурно-техническому уровню рабочего класса, которые исходили в связи с начавшейся в пятидесятых годах научно-технической революцией. Необходимость, повышения общеобразовательного уровня рабочего класса вытекала из объективных закономерностей. Правительство советского государства, подходило к решению данных вопросов, в целях повышения социального и культурного уровня.

В целях реализации направленного курса, была создана сеть систем школ рабочей и сельской молодежи. В 1958-1959 годах функционировало уже 168 против 69 школ рабочей молодежи. Данные школы, школы рабочей молодежи в сравнительно короткие сроки способствовали повышению общеобразовательный уровень рабочего класса [1].

С каждым годом увеличивалось число рабочих, получивших среднее образование. Если в 1947 г. школы окончило 428, то в 1958 г. – 2 723 молодых рабочих [2].

Таким образом, подавляющее большинство рабочих, имело законченное среднее или неполное среднее образование.

Важную роль в повышении культурно-технического уровня рабочего класса начали играть учебные заведения профессионально-технического образования.

Качественное улучшение состава руководящих, педагогических кадров и преподавания, широкое внедрение в учебный процесс передового производственного опыта, способствовало к положительным результатам в работе училищ и школ, что нашло отражение в заметном росте квалификационного уровня их выпускников.

Также в республике, была создана сеть культурно-просветительных учреждений. В 1958 году в Татарии действовало 2 410 массовых библиотек с книжным фондом более 10 миллионов экземпляров, 2 400 клубных учреждений, 10 театров, 1013 киноустановок и 8 музеев [1].

В связи с техническим прогрессом, стала возрастать роль потребности промышленности в кадрах квалифицированных рабочих с высокой общеобразовательной подготовкой. К этому времени зримо выросла численность молодежи, окончившей среднюю школу. Также повысилась и тяга молодежи к производству. Это позволило создать благоприятные возможности для подготовки из молодежи, имеющей среднее образование, рабочих высокой квалификации и младшего технического персонала. В связи с этим советское правительство предприняло меры в создании системе государственных трудовых резервов технических училищ для подготовки из выпускников средних школ квалифицированных рабочих и младшего технического персонала по профессиям, требующим высокого общеобразовательного уровня. Выпускники данных учебных заведений, обеспечивались стипендиями на уровне студентов соответствующих отраслевых техникумов, кроме этого, предоставлялись общежития для иногородним, льготы при поступлении в высшие учебные заведения.

Литература:

1. Абрамов П.В. Татарская АССР. – Казань, 1960. – 84 с.
2. Татарская АССР за 40 лет. /Статистический сборник. – Казань, 1960. – 136 с.

**КУЛЬТУРА, ИСТОРИЯ, ИСТОРИОГРАФИЯ:
ПОСТМОДЕРНИСТСКИЙ ВЗГЛЯД НА ВЗАИМОСВЯЗЬ
И ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПОНЯТИЙ**

*Федорова Н.Г., к.и.н., доцент
Казанский институт (филиал) РГТЭУ*

Еще полтора – два десятилетия назад состояние российской исторической науки ведущими учеными и исследователями оценивалось как «кризис-

ное». Истоки последнего многие специалисты связывали с кризисом теоретико-методологической базы. Обсуждение кардинальных проблем теории познания велось на страницах отечественной исторической периодики [1]. Л.П.°Репина, анализируя новейшие тенденции в британской и американской медиевистике, отмечает, что уже в середине XX века в западной исторической науке ознаменована становлением и развитием «новой исторической науки»: «Сложившаяся ситуация в каждой стране – общественно-политическая, общеинтеллектуальная, историографическая – отличалась своими особенностями, которые определили своеобразие «новой исторической науки» в национальных вариантах. Общим же было движение за аналитическую междисциплинарную историю, обогащенную теоретическими моделями и исследовательскими методами общественных наук, в противоположность традиционной истории, которая рассматривалась исключительно как область узко понятого гуманитарного знания» [2]. В отечественной исторической науке данные тенденции нашли сравнительно быстрый резонанс. Дело в том, что «...постмодернистская критика резко обострила эпистемологические проблемы, накопившиеся в исторической науке последней трети XX в., что со временем привело к новому пониманию задач и к качественным изменениям в предметном поле, концептуальном аппарате и методологической базе исторического исследования» [3]. Поиски интегральной парадигмы историописания в современной науке и спектр инноваций в этой области чрезвычайно разнообразны. Историки возлагают большие надежды на изучение многогранной сферы деятельности человека, на создание связной и полимасштабной системы его поведения и мышления [4]. Рассмотрение исторической реальности во всем многообразии и единстве всех ее сторон, в диалектической взаимосвязи объективных условий и субъективного фактора, в непрерывном изменении и развитии позволяет соединить структурный, антропологический (деятельностный) и психологический (личностный) аспекты изучения исторического прошлого в комплексном анализе исторической ситуации как

фрагмента исторического процесса [2]. Возможность такого анализа исследователи связывают с применением культурологического подхода.

«Кажется, теперь уже не осталось ни одной формы человеческого бытия (и духовного, и материально-практического), о которых можно было бы осмысленно говорить, не подводя их под определение «форм», «ценностей», «символов» культуры... Из чисто технического термина, обозначавшего когда-то всего лишь землепашество, «культура» превратилась теперь в универсальный индикатор присутствия личностного начала в человеке, в универсальную меру самого человеческого достоинства» [5], – отмечает А.С. Соколов. И действительно, редкий современный исследователь в своих теоретико-методологических изысканиях не рефлексировал по поводу данного понятия. Социокультурное явление, культурная (культуральная) история, новая интеллектуальная история – эти термины прочно вошли в научный обиход. Как справедливо указывает Л.П. Репина, «...Процесс выработки новой парадигмы истории оказался чрезвычайно сложным и противоречивым, однако к началу нового столетия стало несомненно одно: наиболее обнадеживающие перспективы открываются в тех направлениях, которые поставили во главу угла категорию культуры» [3]. По сути, речь идет о становлении нового направления в исторической науке, которое называют по-разному: новой культурной историей [6] или исторической культурологией [7]. Таким образом, современная историографическая ситуация огромное новое исследовательское поле, связанное с историей исторической культуры. С другой стороны, по определению М.А. Мамонтовой, «... в последние десятилетия сама историография рассматривается как специфическая форма культуры» [8].

Категория «культура» для нашего исследования представляет особенное значение. В связи с этим возникает насущная потребность в конкретизации его значения и наших представлений о нем.

Понятие «культура» многопланово. Исторической наукой XIX и первой половины XX вв. культура понималась как совокупность духовных достижений, и, соответственно, под историей культуры подразумевалась история ис-

кусства и литературы, философских идей и научных достижений, и история всех этих завоеваний человеческого духа мыслилась преимущественно в виде постепенного эволюционного развития [9]. Но возможен и другой взгляд на культуру. Этот иной взгляд был выработан не самими историками, но представителями другой, хотя и родственной научной дисциплины, а именно этнологами или антропологами. Они распространили это понятие на несравненно более широкий и многообразный круг явлений, лишили его оценочного оттенка, традиционно предполагающего противопоставление культуры и некультурности. При новой постановке вопроса понятием культуры объемлются все устойчивые формы поведения индивида в коллективе, равно как и поведения малых групп в контексте более обширных социальных образований [9]. А.Я. Гуревич формулирует новый взгляд на культуру как на «выражение способности человека придавать смысл своим действиям» [10]: «Эта способность... не ограничивается областью художественного творчества, она проявляется универсально, в любом поступке любого человека, в повседневной жизни, в быту – так же, как и в высших формах интеллектуальной деятельности» [10]. Иными словами, «... Проблемное поле культуры очерчивалось при ее антропологической трактовке как сфера ценностно упорядоченного и социально отобранного жизненного опыта множества людей» [4], – резюмирует С.Г. Ким. Как видим, современные исследователи характеризуют культуру как некое универсальное понятие, охватывающее все многообразие исторических проявлений человеческой жизнедеятельности и опыта. Более того, новая дефиниция включает в себя интерпретации историческим субъектом как окружающего мира, так и самого себя. В силу этого в изучении культуры увидели не просто один из необходимых компонентов анализа «космоса истории», а точку синтеза его составляющих. Это связывалось с диалектической двойственностью человеческого опыта, в рамках которого и размещалась культура как система (или некая «сетка») знаков, задающая стандарты осмысления действительности у значительного числа людей и детерминирующая их поступки [4]. При таком расширительном толковании

термина «культура» возникает естественный вопрос: «А возможно ли действительно осмыслить и понять культуру того или иного народа или общности людей в соответствующий период?» «Весьма сомнительно», – такой ответ дает петрозаводская группа философов, историков, лингвистов, посвятивших целый сборник изучению различных аспектов данной проблемы [11]. Так В.М. Филиппенков отмечает: «Человек стоит у оснований культуры как результата его деятельности. В этом смысле она зависима от него... здесь главным уже является соблазн в понимании культуры в целом или ее феноменов в частности, реализующаяся в форме искусства субъективной интерпретации фактов и символов культуры в различных культурологических моделях на основании исходных теоретических и методологических принципов» [12]. С другой стороны, и культура оказывает постоянное влияние на человека, задает «координаты мировосприятия конкретной личности, ее жизненного опыта», а, следовательно, определяет «ее установки и инициативные действия» [4]. Ведь «... Если культура есть важнейшая и неотъемлемая сторона человеческой жизнедеятельности, социальности человека, и если вся его общественная активность пронизана теми или иными культурными представлениями и навыками, специфическим образом, окрашивающим ее и во многом ее определяющим, то, видимо, нет человека «вне культуры». Он погружен в нее точно так же, как принадлежит обществу» [10]. Особенное значение эта «включенность» человека в культуру приобретает для ученого-историка, поскольку, погруженный в современную ему культуру, исследователь изучает, стремится понять и объективно истолковать культуру прошедших эпох. Каким образом происходит взаимодействие этих двух разновременных пластов? Какова роль индивидуальных взглядов и теоретико-методологических принципов исследователя в этом процессе? «Обращаясь даже к недалекому прошлому, историк, принадлежа обществу, не вполне принадлежит тому обществу, которое изучает» [13], – замечает С.И. Данковцев. Более того, как указывает М.А. Барг, «... сознает это историк или не сознает, в настоящем заключена его познавательная призма... Каждое новое настоящее открывает

новые проблемы, новые стороны в вопросах, казавшихся в прежнем настоящем решенными» [14]. Иными словами, «... *что и как историк увидит в истории* (курсив М.А. Барга – Н.Ф.)» непосредственно задается «мировоззренческой сутью каждой данной системы культуры» [15].

Итак, с точки зрения настоящего производится отбор и осмысление прошлых событий: «... осмысление прошлого осуществляется в контексте современности, определяющем познавательный горизонт истории... удельный вес «настоящего» в исторических интерпретациях очень велик также по причине влияния на историка текущих проблем» [16]. Среди факторов, которые определяют неизбежность вторжения настоящего в прошлое, И.М. Савельева и А.В. Полетаев называют культуру, идеологии и соответствующие системы ценностей, уровень знаний в исторической науке и науке в целом, текущую экономическую, политическую и социальную ситуацию. Поэтому эти исследователи убеждены: «... респектабельные историки, конечно, по мере возможности стремятся сохранить беспристрастность и, по крайней мере, пытаются дистанцироваться от сиюминутных обстоятельств. Но практически все признают, что попытки достоверно реконструировать прошлое, глядя из сегодняшнего дня, напрасны» [16]. «Естественно, что мы судим о прошлом с позиций настоящего и в определенной степени применительно к нашему времени, – писал Э. Хосбаум. – Но те, кто исповедует исключительно такой подход, никогда не смогут понять ни самого прошлого, ни его воздействия на настоящее» [17].

Еще одним фактором, влияние которого на конструкции историков абсолютизировали идеологи постмодернизма Ф. Анкерсмит и Х. Уайт [18], является язык исследователя. Именно «поэтика истории» выведена на передний план у данных авторов, отождествляющих историческое исследование с литературным произведением («Клио – тоже искусство»). Более умеренное и комплексное восприятие этого процесса мы находим у А.Я. Гуревича. Отмечая исключительную противоречивость коммуникаций между исследователем и прошлым, ученый видит «преломляющую призму» в используемом ис-

ториком понятийном аппарате: «...Мы налагаем на подлежащую расшифровке фрагментарную и заведомо неполную информацию, таящуюся в исторических источниках, свою понятийную сетку, отвечающую принципам современного гуманитарного знания, причем это последнее несет на себе отпечаток ментальных установок общества, которому принадлежит историк» [19]. Эта особенность в своем развитии определяет подмеченный культурологами «парадокс историцизма», который состоит в том, что «... чем тщательнее и последовательнее исследователь намерен заставить далекую эпоху говорить с ним на ее собственном языке, тем больше такой язык требует перевода на язык, современный историку, и тем принудительнее сказывается роль современного понятийного арсенала» [20].

Преодоление подобной разобщенности А.Я. Гуревич усматривает в установлении «диалога культур» (термин А.Я. Гуревича) прошлого и современности: «С одной стороны, историк ставит перед памятником прошлого вопросы, представляющие интерес для него и того общества, к которому он принадлежит. Это вопросы продиктованы, в конечном счете, современностью. С другой стороны, в ответах на них, ответах людей, оставивших нам исторические памятники, выражается их видение мира, их верования и формы поведения. Встреча этих двух взглядов – одного, направленного на прошлое взгляда нашего времени, и другого, идущего из глубины веков, – эта встреча порождает диалог культур, сочетание двух способов освоения и осознания действительности» [9]. Историк в этой взаимосвязи выполняет, по точному определению А.Я. Гуревича, роль «единственного посредника между прошлым и настоящим» [19], осуществляет «миссию медиатора между культурами» [19]. Он участвует в формировании исторического сознания общества.

Характеризуя перспективные тенденции развития исторической науки в XXI веке, А.А. Искендеров отмечает, что «... существенно должны измениться... взаимоотношения между обществом и исторической наукой, между историей и современностью. От их разобщенности страдали обе стороны...

Между тем эти два процесса объективно взаимосвязаны, и от того, как они взаимодействуют между собой, зависит... правильное отношение людей к своему прошлому, уровень их политического и исторического самосознания» [21].

Подытожим. Среди факторов, которые определяют неизбежность вторжения настоящего в прошлое отечественные историки называют культуру, идеологии и соответствующие системы ценностей, уровень знаний в исторической науке и науке в целом, экономическую, политическую и социальную ситуацию. Сторонники постмодернистских концепций решающее значение отводят языку исследователя. Преодоление подобной разобщенности усматривается в установлении «диалога культур» (термин А.Я. Гуревича) прошлого и современности. Возможность комплексного анализа ситуаций исторической реальности ученые связывают с применением культурологического подхода. Культура характеризуется как универсальное понятие, охватывающее все многообразие исторических проявлений человеческой жизнедеятельности и опыта, в том числе интерпретации историческим субъектом окружающего мира и самого себя.

Литература:

1. Гуревич А.Я. О кризисе современной исторической науки //Вопросы истории. – 1991. – № 2-3; и пр.
2. Репина Л.П. Социальная история и историческая антропология: новейшие тенденции в современной британской и американской медиевистике //Одиссей. Человек в истории. 1990. – М., 1990.
3. Репина Л.П. Историческая память и современная историография //Новая и новейшая история. – 2004. – № 5.
4. Ким С.Г. О механизмах реализации новаторских стратегий в современном историописании //Методологические и историографические вопросы исторической науки. Вып. 26. – Томск, 2001.
5. Соколов А.С. Культура и человек: история одного соблазна //Культура: соблазны понимания: Материалы научно-теоретического семинара (24–27 марта 1999 года). В 2 ч. Ч. 1. /Отв. ред. А.М. Сергеев. – Петрозаводск, 1999.

6. Подробнее об этом см.: Репина Л.П. вызов постмодернизма и перспективы новой культурной и интеллектуальной истории //Одиссей. Человек в истории. 1996. – М., 1996. – С. 25-38; Дингес М. Историческая антропология и социальная история: через теорию «стиля жизни» к «культурной истории повседневности» //Одиссей. Человек в истории. 2000. – М., 2000. – С. 96-124; Иванов В.В. Культурная антропология и историческая культурология //Одиссей. Человек в истории. 1989. – М., 1989. – С. 11-16; Культурно-антропологическая история сегодня. – М., 1991. – С. 7-83.
7. Эксле О.Г. Культурная память под воздействием историзма //Одиссей. Человек в истории. 2001. – М., 2001. – С. 179-196.
8. Мамонтова М.А. Рецензии русских историков как «текст-источник» //Историческое знание и интеллектуальная культура. Материалы научной конференции. Москва, 4-6 декабря 2001 г. Ч. 1. – М., 2001.
9. Гуревич А.Я. Словарь средневековой культуры /Под ред. А.Я. Гуревича. – М., 2003.
10. Гуревич А.Я. К читателю //Одиссей. Человек в истории. 1989. – М., 1989.
11. Культура: соблазны понимания: Материалы научно-теоретического семинара (24-27 марта 1999 года). В 2 ч. Ч. 1. /Отв. ред. А.М. Сергеев. – Петрозаводск, 1999.
12. Филиппенков В.М. Культура: ценностно-смысловые соблазны понимания – М., 1999.
13. Данковцев С.И. Антиномии исторического познания //Историческое знание и интеллектуальная культура. Материалы научной конференции. Москва, 4-6 декабря 2001 г. Ч. 1. – М., 2001.
14. Барг М.А. Категории и методы исторической науки. – М., 1984.
15. Барг М.А. Эпохи и идеи: становление историзма. – М., 1987.
16. Савельева И.М., Полетаев А.В. История и время. В поисках утраченного. – М., 1997.
17. Хосбаум Э. Эхо Марсельезы. /Пер. с англ. – М., 1991.
18. Анкерсмит Ф. Историография и постмодернизм //Современные методы преподавания новой и новейшей истории. – М., 1996. – С. 142-161; Ankersmith F. History and Tropology. The Riseand Fall if Metafor. – Los Angeles. London, 1994; Уайт Х. Метаистория. – Балтимор, 1973; White H. Historicism, History and the Figurative Imagination /History and Theory. – 1975. – № 14.
19. Гуревич А.Я. Двоякая ответственность историка //Новая и новейшая история. – 1997. – № 5.
20. Лаптева М.П. Язык историка и проблема понимания //Фигуры истории, или «общие места» историографии. Вторые Санкт-петербургские чтения по теории, методологии и философии истории /Отв. ред. А.В. Малинов. – СПб., 2005.

ВЛИЯНИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ЭКОЛОГИЧЕСКУЮ СИТУАЦИЮ И ЗДОРОВЬЕ НАСЕЛЕНИЯ В РТ

*Холостова Е.В., к.б.н., старший преподаватель
Казанский институт (филиал) РГТЭУ*

Республика Татарстан по объему промышленного производства занимает первое место среди регионов Приволжского федерального округа и входит в пятерку ведущих субъектов Российской Федерации в целом.

Ведущими отраслями промышленности РТ являются нефтегазодобывающая, химическая, нефтехимическая, машиностроение, большой вклад в промышленное производство вносят также легкая и пищевая промышленность.

Однако интенсивное индустриальное и аграрное освоение природных ресурсов влечет за собой существенное ухудшение экологической обстановки. По данным Института экологии природных систем, в 14-ти административных районах республики экологическая обстановка оценивается как устойчивая, в остальных 29 – от средней до наибольшей предрасположенности к проявлению неблагоприятных ситуаций.

К числу наиболее значимых факторов среды обитания, влияющих на здоровье человека, относятся состояние атмосферного воздуха, питьевой воды и почвы.

Рассмотрим состояние окружающей среды в РТ в последние годы.

По данным Управления Федеральной Службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия потребителей по РТ [1], гигиениче-

ские нормативы в общем числе проб атмосферного воздуха, чаще всего превышены по саже, взвешенным веществам, оксиду углерода, свинцу, диоксиду азота, алифатическим предельным углеводородам, аммиаку.

Доля проб атмосферного воздуха городских поселений с превышением гигиенических нормативов в 2009 году выше среднего показателя по Республике Татарстан отмечалась в г. Казани, в Бугульминском, Заинском районах.

Наибольший процент проб, не соответствующих гигиеническим требованиям, отмечен в городах Казань и Набережные Челны, в Бугульминском, Нурлатском и Заинском районах.

В 2009 году по данным Приволжского Управления Ростехнадзора [2] общее количество выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных источников предприятий по Республике Татарстан составило ориентировочно около 274,4 тыс. тонн, от автотранспортных средств – около 358,685 тыс. тонн.

Объемы валовых выбросов вредных веществ в атмосферный воздух в Республике Татарстан в 2005-2009 гг. представлены на рис. 1.

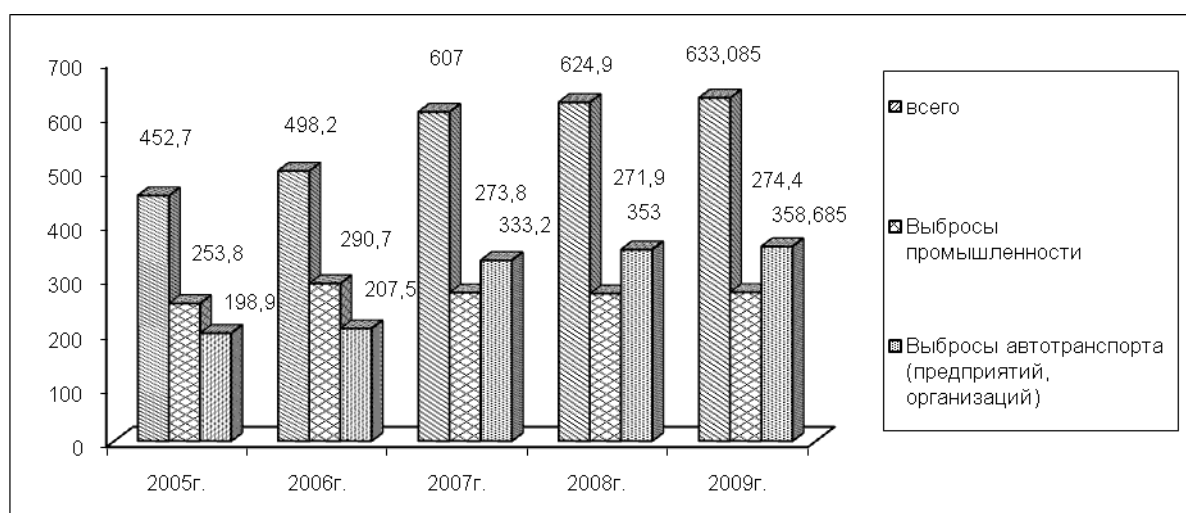


Рис. 1. Объемы валовых выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух в Республике Татарстан в 2005-2009 гг. (в тыс. тонн)

Динамика выбросов вредных веществ в атмосферу по основным городам РТ представлена в таблице 5.

Таблица 1

Динамика выбросов вредных веществ в атмосферу по основным городам Республики Татарстан (тыс. т.)

Города	2003	2004	2005	2006	2007	2008
	Всего					
Республика Татарстан, в т.ч.:	475,5	446,7	452,7	498,2	607	624,9
Казань	104,3	100,8	102,4	109,5	120,7	131,3
Набережные Челны	85,8	81,4	75,6	79,5	63,2	68,9
Нижнекамск	98,3	85,6	82,4	103,0	100,0	87,7
Заинск	21,2	15,2	14,6	17,5	12,9	11,9
Альметьевск	35,0	39,3	47,6	34,9	37,9	41,3
Зеленодольск	4,9	4,9	4,6	4,5	11,0	11,8
Бугульма	10,4	10,1	9,6	9,2	14,2	18,3
Чистополь	4,9	4,8	5,2	4,7	6,0	4,9

Как видно из рис. 1 и Таблицы 1, в целом по республике происходит увеличение объемов выбросов загрязняющих веществ в атмосферу.

Большая часть суммарных выбросов загрязняющих веществ от предприятий республики приходится на города: Казань, Нижнекамск, Набережные Челны, Альметьевск, Заинск, где расположено большинство промышленных объектов территории.

Основными отраслями промышленности, загрязняющими атмосферный воздух Республики Татарстан, остаются топливная, химическая и нефтехимическая, топливно-энергетическая.

Доля выбросов предприятий топливной промышленности составила в 2008 году 53,6%, химической и нефтехимической – 17,1%, теплоэнергетической – 14,5%, машиностроительной – 5,4%, строительной – 3,4 %, пищевой – 1,7% [1].

Из валовых выбросов загрязняющих веществ в атмосферу Республики Татарстан от стационарных источников в 2008 г. составили: углеводороды (включая летучие органические соединения) – 119,773 тыс. тонн; оксиды углерода – 66,349 тыс. тонн; оксиды азота – 34,247 тыс. тонн; диоксид серы – 29,675 тыс. тонн; взвешенные вещества – 14,397 тыс. тонн; прочие – 7,532 тыс. тонн.

Также, как видно из рис. 1, идет рост выбросов от автотранспорта, что связано с устойчивой тенденцией увеличения числа автомашин физических и юридических лиц.

Общий валовый выброс загрязняющих веществ от транспортных средств юридических и физических лиц, находящихся в государственных формах собственности, составляет в среднем 56,5% от общего объема выбросов по Республике Татарстан. Вклад автотранспорта в загрязнение атмосферы крупных городов составляет 40% и более от общего валового выброса в городах. Так, в Бугульме – выбросы загрязняющих веществ от транспорта составляли около 78,9%, в Зеленодольске – 79,6%, в Альметьевске – 64,9%, в Казани – 75%, в Набережных Челнах – 73,7%.

В атмосферном воздухе на автомагистралях в зоне жилой застройки обнаруживаются превышения допустимых концентраций по саже в 28%, взвешенным веществам – в 11,8%, окиси углерода – в 12%, по диоксиду азота – в 5,7% , по алифатическим углеводородам – в 3,4%; по свинцу – в 4% исследованных проб.

Помимо атмосферного воздуха, важным фактором сохранения здоровья населения и увеличения средней продолжительности жизни, как показателя экологического благополучия, является употребление чистой питьевой воды. В соответствии с санитарно-эпидемиологическими требованиями питьевая вода должна быть безопасной в эпидемиологическом и радиационном отношении, безвредной по химическому составу и иметь благоприятные органолептические свойства [3].

Основными причинами низкого качества питьевой воды в РТ являются: продолжающееся антропогенное воздействие на поверхностные и подземные источники водоснабжения, факторы природного характера (повышенное содержание в воде водоносных горизонтов соединений железа, марганца и солей жесткости), отсутствие или ненадлежащее состояние зон санитарной охраны источников водоснабжения, использование старых технологических решений подготовки воды в условиях ухудшения качества воды и

снижение класса источника водоснабжения, рассчитанного на использование традиционных схем очистки воды [1].

Из 3087 исследованных в 2009 году проб по санитарно-химическим показателям не отвечало гигиеническим нормативам 991 или 32,10% [1].

Аналогично по микробиологическим показателям, из 3483 проб не отвечало гигиеническим нормативам 310 или 8,9%.

Наиболее высокий процент проб воды, не отвечающих гигиеническим нормативам в источниках водоснабжения по санитарно-химическим показателям было зарегистрировано в г. Казани (66,16%); Азнакаевском (52,94%), Алексеевском (62,50%); Атнинском (67,86%), Бавлинском (51,85%); Бугульминском (39,39%), Верхнеуслонском (63,64%), Высокогорском (51,26%); Зеленодольском (50,65%); Камско-Устьинском (55,56%), Лаишевском (53,40%); Менделеевском (54,29%), Муслюмовском (61,11%), Нижнекамском (41,18%); Черемшанском (40,74%), Тукаевском (43,18%) районах при среднереспубликанском показателе 32,10%.

Уровень загрязнения воды водоисточников по микробиологическим показателям выше среднереспубликанских показателей (8,9%) был зарегистрирован в Агрызском (15,00%); Актанышском (18,97%), Атнинском (14,89%), Бавлинском (31,53%), Бугульминском (16,67%), Дрожжановском (15,79%), Камско-Устьинском (45,45%), Пестречинском (18,52%); Тукаевском (17,74%); Тюлячинском (39,47%); Черемшанском (43,74%), Ютазинском (37,50%) районах.

К сожалению, качество воды из водопроводной сети по санитарно-химическим и микробиологическим показателям продолжает оставаться неудовлетворительным.

Наиболее неблагополучными территориями по обеспечению населения доброкачественной питьевой водой являются: по санитарно-химическим показателям Альметьевский (22,94%); Арский (22,89%); Бавлинский (38,89%); Балтасинский (16,67%); Высокогорский (27,78%); Дрожжановский (25,0%); Лаишевский (18,71%); Мензелинский (19,00%); Муслюмовский (60,00%);

Нижнекамский (17,07%); Новошешминский (23,44%); Нурлатский (28,47%); Пестречинский (17,39%); Рыбно-Слободский (23,93%); Сабинский (19,35%); Сармановский (16,92%); Спасский (87,50%); Тукаевский (28,57%); Черемшанский (40,00%); Ютазинский (28,57%) районы; по микробиологическим показателям (РТ – 5,26%): Агрызский (19,25%); Актанышский (13,06%); Бавлинский (27,65%); Балтасинский (17,18%); Верхне-Услонский (12,39%); Высокогорский (10,69%); Камско-Устьинский (18,75%); Пестречинский (23,99%); Тукаевский (19,90%); Ютазинский (24,15%) районы [1].

За 2004-2009 гг. к числу приоритетных веществ загрязняющих питьевую воду систем централизованного хозяйственно-питьевого водоснабжения, отнесены:

- а) аммиак, железо, соли кальция и магния, марганец, нитраты, сульфаты в основном за счет поступления из источника водоснабжения;
- б) алюминий за счет загрязнения питьевой воды в процессе водоподготовки;
- в) железо, цветность, мутность, выявляющиеся в питьевой воде в процессе транспортирования воды [2].

Еще одним источником жизнеобеспечения и жизнедеятельности человека является почва, которая оказывает заметное влияние на качество жизни, безопасность и здоровье человека.

Анализ состояния почвы на территории Республики Татарстан показал, что в 2009 году увеличилась доля проб почвы, не отвечающей гигиеническим нормативам по санитарно-химическим показателям с 1,9% до 3,2%.

Особенно загрязнены почвы в Высокогорском, Нижнекамском муниципальных районах и г. Казани (Табл. 2)

Таблица 2

Муниципальные образования, в селитебной зоне которых доля проб почвы, не соответствующей гигиеническим нормативам по содержанию тяжелых металлов, выше общереспубликанского показателя

№ п/п	Муниципальные образования	Численность населения, тыс. чел.	Доля проб почвы, не соответствующей гигиеническим нормативам, %		
			2007	2008	2009
	Республика Татарстан	3762,8	2,1	0,9	0,8
1.	Высокогорский район	46,8	0,0	0,0	7,1
2.	г. Казань	1120,2	8,8	2,4	6,9
3.	Нижнекамский район	264,8	0,0	0,0	4,3

Основными причинами микробного загрязнения почвы являются:

- увеличение количества образующихся твердых бытовых отходов;
- отсутствие централизованной системы канализации в ряде населенных пунктов;
- неудовлетворительное состояние канализационных сетей;
- возникновение несанкционированных свалок твердых бытовых отходов (ТБО);
- отсутствие условий для мойки и дезинфекции контейнеров для сбора ТБО;
- несовершенство системы очистки в ряде населенных пунктов [2].

Рассмотрев основные показатели состояния окружающей среды Республики Татарстан, перейдем к обзору состояния здоровья населения республики. Здоровье человека определяется влиянием целого ряда факторов – образом жизни, наследственностью, состоянием здравоохранения, качеством окружающей среды. Тем не менее, именно качество окружающей среды в последнее время наиболее сильно влияет на качество жизни и ее среднюю продолжительность.

По состоянию на конец 2012 года численность населения Республики Татарстан составила 3 803,2 тыс. человек, в том числе 1 757,3 тыс. (46,1%) мужчин и 2 045,9 тыс. (53,8%) женщин [4].

В демографическом развитии населения Республики Татарстан отмечены определенные позитивные сдвиги. Показатели рождаемости в Республике Татарстан с 1999 г. (9,3 на 1000 населения) имеют положительную тенденцию к росту.

Показатель смертности за 2000-2009 гг. остается высоким и составил в 2009 г. 12,7 на 1000 населения.

В 38 районах Республики Татарстан показатель смертности выше среднереспубликанского (13,1). Высокий уровень смертности населения зарегистрирован в Верхне-Услонском (20,7), Спасском (20,4), Тетюшском (19,6), Камско-Устьинском (19,2), Кайбицком (18,6) районах.

В структуре смертности, как и в Российской Федерации, преобладает смертность от болезней системы кровообращения 65,8%, от новообразований 14,7%, от травм, отравлений и внешних воздействий 10%, от прочих причин 9,5% [1].

Средняя продолжительность предстоящей жизни населения по Республике Татарстан составляет среди мужчин 63,98 года, среди женщин 76,17 лет. По Российской Федерации – эти показатели: среди мужчин 61,8 года, среди женщин 74,2 года.

Общая заболеваемость всего населения Республики Татарстан по данным Министерства здравоохранения Республики Татарстан в 2009 г. составила 863,5 на 1000 населения, что выше показателя предыдущих лет.

Показатель общей заболеваемости населения выше среднереспубликанского уровня по городу Казани на 9,9% (949,6), Азнакаевскому району на 11,8% (965,3), по Заинскому на 5,1% (908,0), Елабужскому району на 7,7% (930,4).

Наибольший рост заболеваемости всего населения Республики Татарстан в 2009 году обусловлен следующими классами заболеваний: болезни органов пищеварения – на 1,5 %, болезни органов дыхания – на 18,1%, болезни системы кровообращения – на 1,5%.

Лидирующее место в показателях заболеваемости занимают болезни органов дыхания (44,1%), далее следуют травмы, отравления и внешние причины (10,9%), болезни костно-мышечной системы (5,9%), болезни мочеполовой системы (5,8%), болезни системы пищеварения (4,1%), болезни системы кровообращения (3,4%), инфекционные и паразитарные болезни (2,6%) [1].

Увеличивается и заболеваемость злокачественными новообразованиями.

В структуре злокачественных новообразований населения республики лидируют опухоли толстого кишечника (11,5%) трахеи, бронхов и легкого (11,2%), молочной железы (10,9%) и кожи (10,2%).

За 2005-2009 гг. заболеваемость злокачественными новообразованиями населения республики увеличилась на 12,4%. Смертность за тот же период выросла на 6%.

Такой рост заболеваемости и, прежде всего, заболеваемости злокачественными новообразованиями часто бывает связан с употреблением в пищу некачественных продуктов питания. Так, наиболее загрязненные антропогенными ксенобиотиками продукты употребляют в пищу жители Арского, Атнинского, Бавлинского, Бугульминского, Высокогорского, Заинского, Кукморского, Мамадышского, Менделеевского, Лениногорского, Лаишевского, Пестречинского, Сармановского, Тукаевского районов и г. Казани [1].

Лабораторные исследования свидетельствуют, что приоритетными загрязнителями в течение ряда лет остаются нитраты, за ними следуют пестициды и токсичные элементы, в т.ч. тяжелые металлы. Это именно те ксенобиотики, которые попадают в окружающую среду с выбросами и сбросами промышленных и агропромышленных предприятий и с выхлопами автотранспорта.

Так, идеальным индикатором загрязнения среды тяжелыми металлами считаются рыбы. На основании многочисленных исследований выявлены значительные превышения гигиенических нормативов содержания в мышцах рыб свинца, кадмия, никеля, железа.

Исследования аккумуляции тяжелых металлов в водоемах показали, что в проточных водах общее содержание тяжелых металлов на 24-84% ниже, чем в закрытом «стоячем» водоеме. Явление биоаккумуляции тяжелых металлов приводит к тому, что даже незначительное их содержание в водоемах может привести к заметному загрязнению водных организмов.

Ртуть, кадмий, свинец и другие тяжелые металлы оказывают на человека и животных токсическое действие, взаимодействуя с белками, блокируя различные ферментные системы и нарушая физиологические функции организма. Они могут накапливаться в органах и тканях, особенно в костной ткани. Так, например, есть доказательства патологического действия свинца на сердечно-сосудистую систему, психическое и умственное развитие, онкогенного влияния.

Таким образом, несомненна связь ухудшающейся экологической обстановки и качества жизни населения Республики Татарстан. Тем не менее, выход из сложившейся ситуации – в проведении планомерных мероприятий по оздоровлению окружающей природной среды нашей республики.

В частности, основными направлениями по улучшению состояния атмосферного воздуха в республике являются [1]:

- совершенствование системы мониторинга атмосферного воздуха с использованием методологии оценки риска;
- реализация мероприятий, направленных на снижение выбросов от промышленных предприятий, являющихся основными источниками загрязнения атмосферного воздуха республики и от автотранспорта;
- усиление надзорной деятельности по вопросам охраны атмосферного воздуха, в том числе по организации санитарно-защитных зон предприятий и иных объектов;
- реализация региональных программ по сокращению выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух.

В области региональной экологии природных систем такими направлениями на ближайшее десятилетие являются [5]:

- мониторинг процессов антропогенной трансформации наземных и водных экосистем в целях корректировки природоохранной деятельности и рационального ресурсосбережения;
- научно-методические основы оценки предрасположенности территории к проявлению рисковых и критических экологических ситуаций, а также создание «Экологического атласа РТ»;
- совершенствование сети особо охраняемых природных территорий и методические подходы к формированию экологообеспечивающего каркаса республики;
- научно-методические основы биомониторинга и экологического нормирования.

Литература:

1. <http://old.16.rospotrebnadzor.ru>
2. <http://privol.gosnadzor.ru/>
3. СанПиН 2.1.4.1074-01. Питьевая вода. Гигиенические требования к качеству воды централизованных систем питьевого водоснабжения.
4. <http://www.tatstat.ru>
5. ИНЭПС

РОССИЙСКИЕ ИСТОКИ ЦИВИЛИЗАЦИОННОГО ПОДХОДА К ОБЩЕСТВЕННОМУ РАЗВИТИЮ

Черняк Э.В., д.ф.н., профессор

Казанский институт (филиал) РГТЭУ

Цивилизационный подход рассматривает социальное и историческое развитие не как идущее по прямой, а скорее как движение по кругу или по спирали. В отличие от социального эволюционизма он рассматривает историю как процесс цикличности и повторяемости, возникновения и гибели отдельных цивилизаций.

Сам термин «цивилизация» (от лат. *civilis* – гражданский) был введен в XVIII веке французским экономистом В. Мирабо.

В XIX веке подобных взглядов придерживался известный русский социолог, публицист и естествоиспытатель **Николай Яковлевич Данилевский** (1822-1885). Основной труд его «Россия и Европа» первым изданием был опубликован в 1871 г. Данилевский наряду с немецким философом О. Шпенглером признан основателем цивилизационного подхода к истории.

Воззрения Данилевского резко отличалось от мыслей других представителей славянофилов, которые утверждали, что русский народ имеет всемирно-историческое призвание как истинный носитель всечеловеческого просвещения. Данилевский, наоборот, отрицал всякую общечеловеческую задачу в истории и считал Россию и славянство лишь особым культурно-историческим типом. Он видел в человечестве лишь отвлеченное понятие, лишённое всякого действительного значения. В качестве подлинных носителей исторической жизни он рассматривал несколько обособленных «естественных групп», которые обозначал термином «культурно-исторические типы».

Всякое племя или группа народов, имеющих отдельный язык или группу языков, довольно близких между собой для того, чтобы родство их ощу-

щалось непосредственно, составляют самобытный культурно-исторический тип. Таких типов Данилевский насчитывал 10: китайский, ассиро-вавилоно-финикийский, индийский, иранский, еврейский, греческий, римский, новосе-митский или аравийский, германо-романский или европейский. Россия со славянством образует новый культурно-исторический тип, совершенно отличный и отдельный от Европы.

Начала цивилизации одного культурно-исторического типа не передаются народам другого типа. Каждый тип вырабатывает цивилизацию для себя при большем или меньшем влиянии чуждых ему предшествовавших или современных цивилизаций. Такое влияние Данилевский допускал лишь в смысле «почвенного удобрения», всякое же образовательное и определяющее воздействие чуждых духовных начал он отрицал безусловно. По его мнению, все культурно-исторические типы одинаково самобытны и из себя самих черпают содержание своей исторической жизни, но не все осуществляют это содержание с одинаковой полнотой и многогранностью.

Данилевский признавал четыре общих разряда культурно-исторической деятельности: деятельность религиозную, собственно культурную (наука, искусство, промышленность), политическую и социально-экономическую.

Каждая локальная цивилизация, полагал Данилевский, проходит в своем развитии следующие этапы: становления самобытности, юности (формирование политических институтов), зрелости и упадка. Ряд народов, полагал он, не сложились в культурно-исторический тип (то есть не вступили в этап цивилизации) и либо выполняют функцию «бичей божиих» – разрушителей отживших культур, либо составляют «этнографический материал» для других цивилизаций.

Выдавая человечество за пустую абстракцию, Данилевский видел в культурно-историческом типе высшее и окончательное выражение социального единства.

Ключевым моментом в концепции Данилевского является цикличность цивилизационного процесса. Он не сосредотачивал свое внимание на признаках упадка или прогресса, но стремился за множеством исторических особенностей увидеть повторяемость социальных порядков.

Противопоставляя культурно-исторические группы и их культуры друг другу, отрывая их от общечеловеческой цивилизации, Данилевский вступал в противоречие с действительными историческими фактами. История не знает таких культурных типов, которые исключительно из себя и только для себя вырабатывали бы образовательные начала своей жизни. Предложенная Данилевским в качестве всеобщего закона непередаваемость культурных начал идет в разрез с общим направлением всемирно-исторического процесса, состоящего в последовательном возрастании реальной солидарности между всем частями человечества.

Литература:

1. Данилевский Н.Я. Россия и Европа. – СПб: «Товарищество Общественная польза», 1871. – 542 с.
2. [http://ru.wikipedia.org/wiki/Данилевский Николай Яковлевич](http://ru.wikipedia.org/wiki/Данилевский_Николай_Яковлевич)

КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД И ПЕРСОНИФИЦИРОВАННОЕ ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ ПЕДАГОГОВ

Юсупова Г.Р., к.пед.н., доцент

Институт экономики, управления и права (Бугульминский филиал)

Современная система образования разнообразна. Появление вариативных учебных планов, разноуровневых программ, профильного обучения и предпрофильной подготовки, углубляющиеся различия между разными ти-

пами образовательных учреждений одной ступени, усиливающееся влияние на образовательные учреждения особенностей социальной среды, становление общественно-государственных форм управления и многие другие характерные черты времени предъявляют новые требования к педагогическим кадрам всех категорий.

Чтобы соответствовать новым образовательным запросам общества, работники образования должны обладать высококачественным, гибким профессиональным потенциалом, но базовое педагогическое образование достаточно консервативно и тяжело поддается модернизации. Для решения этой проблемы очевидным является использование гибкой, оперативной структуры системы повышения квалификации, не скованной пятилетними учебными планами, образовательными стандартами, традиционными учебными курсами, отсутствием мотивации у обучаемых.

Однако система повышения квалификации в своем образовательном процессе воспроизводит те же, характерные для вузов, усредненность, обезличенность, массовость и единообразие вместо персонификации содержания, индивидуального подхода и вовлечения слушателей в проектирование их профессионального роста.

Инструментом преодоления противоречия выступает освоение современных образовательных технологий, в состав которых их создателями изначально заложены необходимые механизмы персонификации обучения. Такие технологии в инновационном образовательном пространстве существуют.

В системе повышения квалификации в настоящее время сосуществуют три парадигмы, лежащие в основе проектирования образовательных технологий. Эмпирические технологии представляют интерес для системы повышения квалификации как предмет изучения творчества отдельных учителей, но не могут являться массовыми технологиями в работе самой системы. Алгоритмическая парадигма представляет собой теоретический подход к проектированию образовательного процесса. Его модель строится на основе кибернетических принципов управления познавательной деятельностью и пси-

хологических теориях научения, базирующихся на концепции интериоризации (теория поэтапного формирования умственных действий П.Я. Гальперина, теория идентичных элементов Э. Торндайка, теория оперантного обусловливания Б.Ф. Скиннера, теория социально-когнитивного научения А. Бандуры и др.).

Альтернативой психологической концепции интериоризации является феноменологическая теория К. Роджерса, в которой развитие личности определяется биологической программой, активирующей тенденцию к самореализации. На основе данной теории была построена система личностно ориентированного обучения, предназначенная не для управления процессами усвоения знаний и формирования умений, а для обеспечения условий, способствующих самореализации. Создание обучающей среды, повышающей вероятность самоактуализации, является основной задачей стохастических образовательных технологий.

Персонификация повышения квалификации работников образования, использующих инновационные образовательные ресурсы, автоматически предполагает активную работу в информационном пространстве, в том числе – сетевое взаимодействие в Интернете. Это значит, что образовательные технологии, отбираемые для осуществления такого повышения квалификации, должны включать работу с информационными ресурсами Интернета как составную часть технологического процесса. Отсюда автоматически следует необходимость для этих технологий их полной или частичной реализуемости в дистанционном режиме.

Более того, важной составной частью персонифицированного повышения квалификации является включение в содержание обучения анализа реальной практики, опыта разрешения практических затруднений, исследования профессиональных конфликтов. Такого рода учебные процедуры широко распространены в практике обучения и повышения квалификации специалистов на западе. Они получили общее наименование case-study и стали своего рода визитной карточкой профессиональной учёбы.

Некоторые технологии, соответствующие стохастической парадигме, уже доказали свою эффективность для системы повышения квалификации.

Одна из таких технологий повышения квалификации разработана в Татарстане при непосредственном руководстве со стороны кафедры образовательной технологии АПК и ППРО (Академия повышения квалификации и профессиональной переподготовки работников образования),

Характеристические параметры технологии:

- технологические целевые установки: деятельностно-ценностные;
- целевое назначение: освоение деятельностно-ценностных технологий;
- основная структурная единица: блок уроков;
- характер планируемых результатов обучения: актуальное владение деятельностно-ценностной технологией;
- назначение процедур обратной связи: мониторинг успешности;
- преобладающие методы обучения: объяснительно-иллюстративный, проблемный, модельный;
- преобладающие организационные формы обучения: лекция, семинар-практикум и конференция-практикум;
- типовые средства обучения: мультимедийные презентации и видеозаписи, стенограммы уроков;
- ресурсная база: библиотека, личный опыт;
- мера учёта характерной для гуманитарных систем неопределённости при организации образовательного процесса: высокая;
- способы (организационные формы) итогового контроля результативности обучения в блоке уроков: защита проекта;
- патентная формула: технология продуктивного обучения, ориентированная на деятельностно-ценностный подход в образовании с применением проблемного и модельного методов, как основных.

Данная технология осуществляется в следующих направлениях:

- обеспечивает последовательное и целенаправленное повышение

активности обучающихся;

- предназначена для представления обучающимися взрослыми результатов своих изысканий, для организации творческой аналитико-синтетической учебной деятельности и выполняет саморегулятивную функцию;
- включает рефлексию проведенной деятельности на завершающем этапе в виде групповой дискуссии.
- обучение в большой степени способствует: становлению ценностных ориентаций обучаемых, овладению новейшими образовательными технологиями;
- возможность построения индивидуальных образовательных траекторий: обеспечивается путём дифференциации учебных задач по уровням сложности и выполнения индивидуальных или групповых проектов;
- использование дистанционного обучения: лекционные материалы могут поставляться слушателям в печатной или электронной формах, возможно использование субтехнологии видеолекций; конференция-практикум может быть проведена в форме видеоконференции;
- включение case-study: обязательный компонент, так как тематика задач и проектов связана с реальными проблемами профессиональной деятельности;
- возможности рефлексивного обучения: приоритетной задачей конференции-практикума является рефлексия профессиональных дефицитов и присвоенных в ходе учебного процесса способов деятельности.

ДИДАКТИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ОБУЧЕНИЯ БУДУЩИХ ПЕДАГОГОВ-ПСИХОЛОГОВ

Юсупова Г.Р., к.пед.н., доцент

Институт экономики, управления и права (Бугульминский филиал)

Современное модернизирующееся общество требует формирования компетентных, творческих, ценностных специалистов. В связи с этим необходимо пересматривать дидактический инструментарий подготовки будущих учителей.

Традиционными компонентами профессионального образования являются лекции и семинары. «Существо лекции состоит в том, что она предлагает науку в ее расплавленном виде, в том ее особенно поучительном состоянии, когда исследование, только что законченное, еще ищет адекватного своего выражения в слове... Смысл... заключается в пробуждении именно активного отношения слушателей к науке, в возбуждении в слушателях стремления по-своему проработать использованный на лекции материал, дабы самостоятельно проверить те выводы, к которым пришел профессор» [2, с. 318]. Лекция неизбежно вводит в современное состояние излагаемого вопроса в науке. Поэтому она продолжает быть ценной даже когда, в отличие от книги, по необходимости страдает неравномерностью частей, незаконченностью и даже фрагментарностью. Такая лекция не может быть заменена никакими книгами, «...и отменить ее – значит отменить самый университет» [2, с. 318]. Будучи повествованием ученого о произведенном им исследовании, лекция должна не только воспроизвести его в главных этапах, но и привести тот материал, который слушатель должен проверить своим исследованием, и те или иные точки зрения, которые существуют по данному вопросу и которые слушатель должен сопоставить с развивавшимся на лекции взглядом, чтобы он мог составить свой самостоятельный взгляд на предмет. Значение лекции,

таким образом, «...не в том, что она заменяет чтение книг, но в том, что она побуждает к чтению и к самостоятельному исследованию прослушанного» [2, с. 318]. Именно в этом кроется недостаточность лекции как единственного способа преподавания. Чем сильнее развиваемая ученым на лекции аргументация, тем большая опасность для учащегося быть подавленным им как исследователем, попасть под его чрезмерное влияние. «Значение семинарских занятий в том и состоит, что они противопоставляют критической способности учащегося менее сильную и искусную аргументацию. Нередко односторонности метода учителя становятся очевидными ученику через менее искусное применение его в работе своего товарища. Мы не говорим уже о том значении, которое имеют семинарские занятия, заставляя учащегося сосредоточиться на какой-нибудь специальной проблеме, подвергаемой им углубленному и самостоятельному исследованию, и позволяя ему видеть своего учителя и в роли критика, жестом мастера исправляющего контур мысли, проведенный неуверенной рукой ученика» [2, с. 319].

Считается, что «лекционная форма больше всего подходит для развертки и усвоения теории того или иного вопроса, являясь дидактической моделью деятельности специалистов по разрешению теоретических проблем и задач. Исходя из объема лекционного материала, «отлитого» в данную форму, можно выбрать необходимое число учебных часов на его усвоение» [1, с. 108]. Семинарские занятия в профессиональном образовании «...используются для того, чтобы дать... практику использования введенных на лекции теоретических понятий, языка теории в процессе формирования своей точки зрения, позиции по обсуждаемой проблеме, доказательства истинности той или иной посылки или опровержения другой, выработки совместных взглядов по обсуждаемым вопросам и т.д.» [1, с. 108].

Современная дидактика может предложить организационную форму обучения, которая в полной мере обеспечивает не просто закрепление изученного ранее материала, а развивающее дифференцированное закрепление, реализующееся через семинар-практикум, занятие сложной нелинейной

структуры, где применяются групповые виды организации учебной деятельности [3].

Таким образом, в практике профессионального образования обозначились две основные организационные формы обучения: лекция и семинар-практикум. Достаточно ли этого для успешного компетентного профессионального образования?

Традиционные организационные формы обучения будущих педагогов позволяют организовать учебную деятельность, соответствующую только отдельным этапам полной структуры деятельности. Однако система организационных форм обучения, адекватная всем трем компонентам учебной деятельности (ориентировочно-мотивационному, операционально-исполнительному и рефлексивно-оценочному), в существующем процессе профессионального образования отчетливо не просматривается.

Рассмотрим функциональность этапов учебной деятельности и организационных форм профессионального обучения.

Таблица 1

Этапы учебной деятельности и организационные формы профессионального обучения

<i>Этапы учебной деятельности</i>	<i>Организационные формы обучения</i>
Ориентировочно-мотивационная деятельность – определение ясной, осознанной цели, личностного смысла учебной деятельности [4].	Лекция – вводит слушателей в современное состояние излагаемого материала в науке, побуждает к самостоятельному его исследованию, несет функцию установления личностного смысла обучения [2].
Операционально-исполнительная деятельность – поэтапное продвижение к намеченной цели, субъектная учебная деятельность, развитие творческих способностей... [4].	Семинар-практикум – овладение способами получения необходимой информации, конструирование необходимых для этого способов действий [3].
Рефлексивно-оценочная деятельность – саморегулирование успешности учебной деятельности и самосовершенствования в целом [4].	?

Итак, лекцию можно соотнести с ориентировочно-мотивационной деятельностью, а семинар-практикум – с операционально-исполнительной. Воз-

никает вопрос, где находится третий компонент деятельности в процессе обучения и существует ли он в программе обучения будущих педагогов.

Согласно изученной теории и практике профессионального обучения, такой формы нет.

Для обеспечения системного, логичного, структурированного формирования профессиональных компетенций мы предлагаем организационную форму обучения, которая возьмет на себя функции рефлексивно-оценочной деятельности в процессе обучения.

Суть этой организационной формы обучения, которая называется «конференция-практикум», состоит в представлении обучающимися результатов своих изысканий, творческой аналитико-синтетической учебной деятельности, носит саморегулятивную функцию. Такая организационная форма обучения составлена и апробирована Г.Р. Юсуповой [5, 6].

Кроме того нужно помнить, что в компетентностном образовании основной объем процесса обучения должен быть в активном и / или интерактивном режиме, поэтому в представленной системе организационных форм обучения современных студентов (лекция, семинар-практикум, конференция-практикум) основными должны быть семинар-практикум и конференция-практикум.

Литература:

1. Вербицкий А.А. Теория контекстного обучения как основа педагогических технологий //Завуч. – 1998. – № 5. – С. 96-110.
2. Гессен С.И. Основы педагогики. Введение в прикладную философию /Отв. ред. и сост. П.В. Алексеев. – М.: Школа-Пресс, 1995. – 448 с.
3. Гузеев В.В. Планирование результатов образования и образовательная технология. – М.: Народное образование, 2000. – 240 с.
4. Образование: идеалы и ценности (историко-теоретический аспект). /Под ред. З.И. Равкина. – М.: ИПТиО РАО, 1995. – 361 с.
5. Юсупова Г.Р. Методическая система повышения квалификации педагогических кадров в области деятельностно-ценностных образовательных технологий. – Казань: Познание, 2009. – 120 с.

6. Юсупова Г.Р. Технология «Типовой модуль повышения квалификации» /Методист. – 2007. – № 10. – С. 20-23.

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 1. Адаптация внешнеэкономического сектора Российской Федерации и Республики Татарстан к условиям ВТО в аспекте международных сопоставлений	3
Быстров Г.М. Рекомендации по снижению рисков для секторов экономики РТ в условиях ВТО	3
Быстров Г.М. Проблемы институциональных барьеров в области автомобильных перевозок в ЕврАзЭС в условиях ВТО	13
Луговнина С.М. Современное состояние инвестиционной деятельности в АПК Республики Татарстан	23
Нигматуллина Л.Г. Средства индивидуализации и защита рынка национальной продукции	34
Никонова Т.В. Механизмы адаптации легкой промышленности к условиям участия России в ВТО	43
Осипов А.В. Внешнедолговые связи российского корпоративного сектора в условиях адаптации к ВТО	49
Плохова Н.В., Шайфутдинова М.Ф. Вступление России в ВТО Тенденции развития рынка товаров и услуг РФ и Республики Татарстан в условиях ВТО	58
Шикина Н.И. Россия в ВТО: плюсы и минусы для внешнеэкономической деятельности	66
СЕКЦИЯ 2. Основные направления реформирования системы организации финансов, бухгалтерского учета, анализа и аудита в условиях ВТО	72
Бурыкин Ю.М. Отчет о продажах или проблема универсального формата отчета по розничным продажам	72
Вахитов Д.Р. Проблемы профессорско-преподавательского состава в условиях реформирования системы высшего образования	77
Веселовская В.С., Городилов А.Б. Роль государственно-частного партнерства в развитии инфраструктуры России	85
Городилов А.Б. Оценка инвестиций, инвестиционной стратегии в условиях вхождения в ВТО	95
Городилов А.Б. К вопросу о роли финансовых активов в развитии экономики	105

Исмагилова Э.С. Применение международных стандартов аудиторской деятельности в России	116
Мухамедзянов К.З. Вопросы учета расходов будущих периодов	123
Пирожкова С.Е. Доказательства проявления осмотрительности при выборе контрагента	127
Саитова Р.Г. История развития рынка имущественного страхования в РФ	133
Субаева А.К. Экономическая эффективность капитальных вложений в технический сервис АПК	139
Сырадзе В.Т., Терехова Т.А. Международные стандарты и зарубежный опыт управленческого контроля – основные условия вступления России в ВТО	144
Тимербаева Н.В. Об организации самостоятельной работы студентов при обучении статистике	160
Федулов В.Г. Банковская система страны в условиях вступления России в ВТО	164
Захарова О.В., Ягудина Г.Г. Основные направления реформирования бухгалтерского учета	181
СЕКЦИЯ 3. Актуальные вопросы менеджмента в условиях вхождения в ВТО	186
Абулханова Г.А. Обеспечение конкурентоспособности продукта в условиях вхождения России в ВТО	186
Большакова Л.Г. Переход к новой структуре подготовки квалифицированных кадров	190
Гафиуллина Л.Ф. Роль господдержки в развитии малого бизнеса в Республике Татарстан при вступлении России в ВТО	195
Грузд Л.В. Актуальные проблемы кадрового менеджмента на российских предприятиях	198
Даутов Р.М. Концепция кластерного развития региона как основа инновационной экономики государства	205
Илларионов М.Г. Особенности разработки кластерной стратегии развития региона	216
Маннапов И.И. Ситуационный центр	222
Саматов З.А., Рогожкин Н.А., Голяков М.С. Проблемы вступления России в ВТО: перспективы и последствия	230
Сырадзе Д.В. Перспективы Российской автомобильной	233

промышленности в условиях вступления в ВТО	
Хафизов И.И. Проблемы реформы технического регулирования в условиях членства России в ВТО	237
Хуссамов Р.Р. Современные проблемы оценки рисков инновационного проекта	242
Чичканова О.С. К вопросу о создании ситуационного центра и поддержки принятия управленческих решений органами исполнительной власти	247
Чумарина Г.Р. Механизм применения категорийного менеджмента как современного метода управления ассортиментом торговой организации	253
СЕКЦИЯ 4. Проблемы профессионально-ориентированного обучения иностранным языкам в экономическом вузе в условиях ВТО	263
Андреева Е.А. Индивидуальный подход в обучении иностранному языку в экономическом вузе	263
Зарубина В.Р. Актуальные вопросы подготовки кадров по экономическим и техническим специальностям	271
Ильдуганова Г.М. Необходимость формирования профессионально-направленных социокультурных качеств личности студента в условиях межкультурной коммуникации в процессе изучения иностранного языка в экономическом вузе	277
Мазитова Ф.Л. Возрастающая роль профессионально-ориентированного обучения иностранным языкам в экономическом вузе в условиях ВТО	286
Москалёва Д.Р. Компетентностно-деятельностный подход в обучении английскому языку в торгово-экономическом вузе	294
Низамиева М.А. Обучение профессионально-ориентированному переводу на занятиях по иностранному языку в экономическом вузе в условиях ВТО	301
Сигачева Н. А., Садыкова Э.Р. Исследовательские аспекты проблемы делового иноязычного общения менеджеров	306
СЕКЦИЯ 5. Перспективы развития сферы услуг в Российской Федерации и Республике Татарстан в условиях ВТО	312

Аверков А.В. Повышение качества услуг общественного транспорта (на примере г. Москвы)	312
Анкудинов А. Б., Лебедев О.В. Экономические аспекты реформирования отечественного высшего профессионального образования в условиях эффективных рынков пространства ВТО	317
Ахметзянов Р.Н. Особенности маркетинга персонала на предприятиях общественного питания в условиях ВТО	323
Аюпова А.А., Гузенфельд А.Р., Даутов Р.М. Развитие индустрии гостеприимства как один из драйверов развития экономики региона	328
Безлипкина Е.В. Некоторые аспекты развития сферы услуг России в условиях ВТО	335
Газизуллина Н.Р. Перспективы развития отрасли торговли в Российской Федерации в условиях ВТО	345
Горшкова Е.В. Болонский процесс: гармонизация отечественной и европейской систем образования	351
Каратаев Р.Н. Состояние потребительского рынка Татарстана в период вступления в ВТО	358
Кузьмин М.С. Розничный продуктовый ритейл в России и перспективы его развития.	360
Латыпов Р.А. Основы теории межрегиональных рынков страны	375
Меньшаева Л.И. Перспектива либерализации рынка страхования России на пути его интеграции в европейский и мировой рынки	385
Рахимова Г.М. Перспективы развития рынка страхования в РФ в условиях ВТО	390
Сайдашева В.А. Проблемы формирования франчайзинговых систем в сфере сервисной деятельности	394
Сергеенко Г.Г. Современные тенденции развития легкой промышленности в условиях присоединения России к ВТО	400
Фролов А.В. Повышение эффективности производства сельскохозяйственной продукции в свете вхождения России в ВТО	412
Хаматгалеева Г.А. Анализ рынка замороженной продукции города Набережные Челны	416

Шипшова О.А. Развитие торговли и потребительского рынка России в условиях глобализации экономики	422
СЕКЦИЯ 6. Компьютерные технологии и математические модели в исследовании проблем рынка товаров и услуг в условиях ВТО	428
Аглиуллин И.Н. Построение оценки плотности вероятностей по наблюдениям на основе полиномов Эрмита	428
Аглиуллин И.Н. Об одной модификации транспортной задачи	437
Аглиуллин И.Н. О некоторых статистических данных олимпиады по информатике в КИ (филиале) РГТЭУ	441
Веселовская В.С., Городилов А.Б. Информационные технологии в управлении бизнес-процессами предприятия	444
Качалкин В.А. Способы отбора единиц товара в выборку при статистической оценке качества товара	455
Кушниренко В.Н., Шабанова Л.Б. Экономико-математическое моделирование конъюнктуры локальных товарных рынков	460
Марков Ю.Н. Основные этапы разработки программ компьютерного тестирования в КИ (филиале) РГТЭУ	465
Сафиуллина Ф.Ф., Гилемханов Р. Разработка информационной системы учета трудоустройства молодого специалиста	482
Сафиуллина Ф.Ф., Дыльдин Н.Е. Моделирование бизнес-процессов	489
Талызин В.А. Модель управления многономенклатурными запасами при вероятностном спросе	496
Фесина Е.Л. Основные направления информационного поиска недобросовестных налогоплательщиков в условиях криминализации экономики	506
СЕКЦИЯ 7. Проблемы политического и социального развития российского общества в период его модернизации	512
Аникеев О.А. Представления справедливости россиян как детерминанты их ментальности	512
Антонова О.А. Инновационные формы и методы работы с детьми-сиротами в условиях детского дома с целью их успешной адаптации в современном обществе	518
Васенков Н.В., Фазлеева Е.В., Лопатин Л.А. Модернизация образовательных программ по физической культуре и	530

спорту в вузе	
Жилина Н.Н. Тенденции развития финансово-кредитного обеспечения системы образования России в условиях вхождения в ВТО	540
Жукова Л.П. Место благотворительной деятельности в социальном развитии общества	548
Миннибаев Б.И. Социально-экономический и культурно-технический уровень рабочего класса в Татарской АССР во второй половине 1950 г. – начале 1960 г.	554
Федорова Н.Г. Культура, история, историография: постмодернистский взгляд на взаимосвязь и взаимодействие понятий	556
Холостова Е.В. Влияние промышленного производства на экологическую ситуацию и здоровье населения в РТ	565
Черняк Э.В. Российские истоки цивилизационного подхода к общественному развитию	576
Юсупова Г.Р. Компетентностный подход и персонифицированное повышение квалификации педагогов	578
Юсупова Г.Р. Дидактический инструментарий компетентностного обучения будущих педагогов-психологов	583