

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

JOURNAL OF
NATURAL
HISTORY

УЧЁНЫЙ
научный журнал

An international journal of systematics, interactive biology, and biodiversity, previously the *Annals & Magazine of Natural History*, founded in 1841

Volume 39



Taylor & Francis
Taylor & Francis Group

9

2015

Часть VII

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 9 (89) / 2015

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор: Ахметова Галия Дуфаровна, *доктор филологических наук*

Члены редакционной коллегии:

Ахметова Мария Николаевна, *доктор педагогических наук*

Иванова Юлия Валентиновна, *доктор философских наук*

Каленский Александр Васильевич, *доктор физико-математических наук*

Лактионов Константин Станиславович, *доктор биологических наук*

Сараева Надежда Михайловна, *доктор психологических наук*

Авдеюк Оксана Алексеевна, *кандидат технических наук*

Айдаров Оразхан Туресункожаевич, *кандидат географических наук*

Алиева Тарана Ибрагим кызы, *кандидат химических наук*

Ахметова Валерия Валерьевна, *кандидат медицинских наук*

Брезгин Вячеслав Сергеевич, *кандидат экономических наук*

Данилов Олег Евгеньевич, *кандидат педагогических наук*

Дёмин Александр Викторович, *кандидат биологических наук*

Дядюн Кристина Владимировна, *кандидат юридических наук*

Желнова Кристина Владимировна, *кандидат экономических наук*

Жуйкова Тамара Павловна, *кандидат педагогических наук*

Игнатова Мария Александровна, *кандидат искусствоведения*

Коварда Владимир Васильевич, *кандидат физико-математических наук*

Комогорцев Максим Геннадьевич, *кандидат технических наук*

Котляров Алексей Васильевич, *кандидат геолого-минералогических наук*

Кузьмина Виолетта Михайловна, *кандидат исторических наук, кандидат психологических наук*

Куташов Вячеслав Анатольевич, *доктор медицинских наук*

Кучерявенко Светлана Алексеевна, *кандидат экономических наук*

Лескова Екатерина Викторовна, *кандидат физико-математических наук*

Макеева Ирина Александровна, *кандидат педагогических наук*

Матроскина Татьяна Викторовна, *кандидат экономических наук*

Мусаева Ума Алиевна, *кандидат технических наук*

Насимов Мурат Орленбаевич, *кандидат политических наук*

Прончев Геннадий Борисович, *кандидат физико-математических наук*

Семахин Андрей Михайлович, *кандидат технических наук*

Сенюшкин Николай Сергеевич, *кандидат технических наук*

Ткаченко Ирина Георгиевна, *кандидат филологических наук*

Яхина Асия Сергеевна, *кандидат технических наук*

На обложке изображена Мэри Эннинг (1799–1847) — британский коллекционер окаменелостей и палеонтолог-любитель, известная целым рядом открытий, в основном, в области морской фауны юрского периода.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов. При перепечатке ссылка на журнал обязательна. Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231. E-mail: info@moluch.ru; <http://www.moluch.ru/>.

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Арбузова, д. 4

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г.

Журнал входит в систему РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) на платформе elibrary.ru.

Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

Ответственные редакторы:

Кайнова Галина Анатольевна

Осянина Екатерина Игоревна

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, кандидат филологических наук, доцент (Армения)

Арошидзе Паата Леонидович, доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)

Атаев Загир Вагитович, кандидат географических наук, профессор (Россия)

Борисов Вячеслав Викторович, доктор педагогических наук, профессор (Украина)

Велковска Гена Цветкова, доктор экономических наук, доцент (Болгария)

Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)

Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)

Данилов Александр Максимович, доктор технических наук, профессор (Россия)

Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)

Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)

Игисинов Нурбек Сагинбекович, доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)

Кадыров Кутлуг-Бек Бекмуратович, кандидат педагогических наук, заместитель директора (Узбекистан)

Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)

Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Россия)

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)

Малес Людмила Владимировна, доктор социологических наук, доцент (Украина)

Нагервадзе Марина Алиевна, доктор биологических наук, профессор (Грузия)

Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)

Прокопьев Николай Яковлевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Прокофьева Марина Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)

Ребезов Максим Борисович, доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)

Сорока Юлия Георгиевна, доктор социологических наук, доцент (Украина)

Узаков Гулом Норбоевич, кандидат технических наук, доцент (Узбекистан)

Хоналиев Назарали Хоналиевич, доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)

Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)

Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, доцент (Казахстан)

Художник: Шишков Евгений Анатольевич

Верстка: Голубцов Максим Владимирович

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Рождественская А. И.

Как не упустить момент? Важность разработки стратегического маркетингового позиционирования в кризис 697

Салынцев Ю. А.

Оценка эффективности исполнения бюджета муниципального образования 700

Саранцева Е. Г., Маннапова Д. Р.

Проблема оценки показателей оборачиваемости и рентабельности предприятий спортивной индустрии Республики Мордовия на примере ООО «М Корт» 703

Сарсенгалиева А. К.

Совершенствование системы бухгалтерского учета и отчетности в Республике Казахстан ... 705

Семененко С. В.

Теоретические основы формирования конкурентного потенциала торговой организации 707

Серебрякова Н. А.

Методический аппарат оценки результативности управленческого консультирования 710

Смирнова А. А., Егорова М. С.

Необходимость регулирования заработной платы 714

Сониная Е. А.

Инновационный лифт как путь МСП от государственного финансирования к частному 716

Старых С. А., Малюхова А. Ю.

Особенности введения эмбарго на поставки сельхозпродукции из Польши в Россию в августе 2014 года 729

Сыроижко В. В., Хорохордин Д. Н.

Теоретические аспекты хозяйственного риска 731

Тимирьянова В. М., Жилина Е. В.

Качество и культура обслуживания как фактор конкурентоспособности 734

Тофельюк Е. Ю.

Основные положения модели COSO и их влияние на внутренний контроль в организации 738

Уарова Н. Н.

Анализ доходов бюджета Республики Саха (Якутия) за 2011–2013 гг. 741

Уварова А. Д., Егорова М. С.

Анализ внешней среды предприятия на примере ОАО «Химпром» г. Новочебоксарск 743

Уланова Н. К., Жегуло У. Л.

Проблемы местного самоуправления и местных бюджетов в зарубежной практике и в России 748

Ульченко Т. Ю., Емцова И. И.

Комплексная система управления рискам и на предприятиях зернопродуктового комплекса 750

Цубрович Я. А., Егорова М. С.

Факторы, влияющие на уровень устанавливаемой цены 753

Шабанова К. Р.

Кластерный подход как основа инвестиционной стратегии региона 756

Шевелева А. А., Егорова М. С.

Теоретические аспекты организации и реорганизации предприятия 758

Щукина К. Е., Егорова М. С.

Доходы предприятия и их источники 761

Юмаев Е. А.
Рейтинговая оценка социально-экономического развития муниципальных образований региона 763

Юсупова М. У., Хажиева И. А., Матъязова Н. С.
Роль местного сообщества в развитии туризма 765

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Горбкова Е. В.
Способы заготовки клеверного сена в условиях нечерноземной зоны России 768

Жангельдина Р. К.
Влияние различных доз микроудобрений на продуктивность яровой пшеницы в условиях Акмолинской области в зависимости от сроков применения..... 770

Канарейкина С. Г.
Разработка комбинированного продукта с растительной добавкой в виде муки из семян тыквы 774

Махотлова М. Ш., Кумехова Б. А.
Земельная реформа и аграрная политика России..... 775

Прохорова Н. А., Моисеенко А. В., Бондаренко Н. А.
Влияние погодных условий на рост и развитие ириса бородатого в южной лесостепи Омской области 777

Турдибаева М. У.
О деградации земель в Центральной Азии 780

Христенко А. Г.
Функционально-технологические свойства белкового изолята подсолнечника и их роль в производстве хлебобулочных изделий 783

Шорин Н. В., Крикливая А. Н., Верховых А. Ю.
Продуктивность лекарственного сырья и семян календулы лекарственной сорта Компактная в условиях лесостепной зоны Омской области 786

ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ

Абдулахатов А. Р., Яхшиева М. Ш.
Кураш как основа духовного воспитания студенческой молодёжи 791

Абдулкимов Н. А., Ягьяев С. А.
Национальная борьба курэш как элемент физической культуры 793

Галкин В. А.
Роль преподавателя физической культуры в образовательном пространстве университета..... 796

Калаева Д. С., Куимова М. В.
Sport as a way to organize students' leisure 798

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Как не упустить момент? Важность разработки стратегического маркетингового позиционирования в кризис

Рождественская Алена Игоревна, магистрант
Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Кризис 2015 года это отличная возможность, чтобы вывести бизнес на новый уровень развития. Благодаря тренду на импортозамещение, трансформации потребительского поведения, грамотно разработанной и реализованной стратегии, в том числе маркетингового позиционирования, компания сможет не только выжить в кризисных условиях, увеличить прибыль, вытеснить конкурентов, но и надолго завоевать клиентов. Кризис закончится, но кто и с какими результатами выйдет из него, надолго определит сценарий развития дальнейших событий.

Ключевые слова: стратегическое маркетинговое позиционирование, кризис 2015, ритейл, сетевое общественное питание.

Кризис — это самое подходящее время вывести бизнес на качественно новый уровень. Причины: 1) саниация рынка; 2) усиление конкуренции среди оставшихся игроков; 3) конкуренция среди участников абсолютно разных сфер; 4) «зацикливание» конкурентов на оптимизации операционной деятельности и многое другое. Уже сегодня, при условии грамотно разработанной и реализованной стратегии, включающей в себя стратегическое маркетинговое позиционирование, компания имеет возможность не только значительно увеличить свою долю рынка, прибыль, но опередить своих конкурентов, в том числе и зарубежных крупных игроков.

То, что кризис наступил, уже ни для кого не секрет. По данным исследовательского дома Ромир, 53% россиян характеризуют ситуацию, как кризисную, 39% — как экономические трудности. На данное мнение повлияли следующие факторы: рост цен и высокая инфляция (особенно актуальная для низкодоходных групп), девальвация рубля (высокодоходные группы), сокращение персонала и зарплата, трудности с выплатой кредита и ухудшение международных отношений, санкции. [1] Реальные доходы населения снизились в первом квартале 2015 года на 6–9%. По сравнению с аналогичным периодом в 2014, россияне стали тратить меньше. [2, 3]

Изменение экономической ситуации не может пройти бесследно. Происходят изменения и в поведении покупателя. Сегодня мы можем наблюдать следующие тенденции:

1) Люди стремятся пересмотреть свое потребление с точки зрения «больше выгод за меньшие деньги».

Можно даже сказать, что такой подход «вошел в моду». Это, в первую очередь влияет на то, что люди стали более грамотно организовывать свой бюджет. Люди начинают искать более выгодное ценовое предложение. В продуктовых сетях показатель среднего чека упал, а в дискаунтерах вырос. Таким образом, можем сделать вывод, что покупатель оптимизирует свою «продуктовую корзину». Поэтому конкуренция усилилась, причем компании абсолютно из разных сегментов рынка стали конкурировать друг с другом. [4]

2) Люди стремятся оправдать свою покупку, то есть найти рациональное объяснение своим покупкам. Таким образом, эмоциональный мотив совершения покупки сходит на нет, а рациональный увеличивается.

3) Клиенты стремятся стать частью компании. Если клиент понимает отличие компании от всех остальных (на рациональном, а не только эмоциональном уровне), то будет к ней лоялен, так как это в первую очередь выгодно для него самого. Таким образом, клиент будет иметь рациональное объяснение, почему выбрал именно эту компанию (ее продукты или услуги) и рекомендовать ее своим друзьям и близким (последняя стадия лояльности к компании). [5]

Влияние текущих изменений уже отразилось на ритейле (все розничные магазины) и рынке сетевого общественного питания (кафе, рестораны, бары и т.д.), которые являются «лакмусовой бумажкой» для российской экономики. Люди стремятся перераспределить свою бюджет в пользу товаров первой необходимости. При

этом экономят на отдыхе, развлечениях, одежде, косметике и деликатесах, отказываются от крупных покупок, покупок товаров длительного пользования и т.п. [1,4]

Несколько слов о текущем положении этих рынков. Сравнивая аналогичный период, российская розница упала на 7,7% за февраль 2015 (в сравнении с 2014) и на 6,7% за первый квартал. Объем инвестиций в основной капитал на 6,5%. Оборот розничной торговли на 6,1%, что в денежном выражении 4,07 трлн. рублей. [6, 7] По рынку общественного питания пока нет единых данных. Но недавние продуктовые санкции, девальвация рубля и запрет на курение сильно ударил по рынку, о чем свидетельствуют многочисленные статьи о закрытии кафе и ресторанов. Но уже есть все предпосылки, что в 2015 году снижение падение динамики оборотов общественного питания будет больше, чем 13% (как в кризисный 2009 год). [8, 9]

Для ритейла и общественного питания вопрос повышения эффективности бизнеса, а иногда и «выживания», сегодня стоит ребром. Не секрет, что как ритейл, так и сфера общепит отличаются большим количеством игроков, в том числе крупных зарубежных представителей, усиленной конкурентной борьбой и динамичным развитием. Так же эти сферы понятны для каждого человека. Поэтому инновации в данных сферах можно изучать и транслировать с изменениями, учитывающие индивидуальные особенности бизнеса, на другие сферы,

Но, на данный момент мы видим, что в сфере, например, общественного питания, крупнейшие игроки решают больше операционные задачи. Это удержание себестоимости, работа с арендодателями по поводу снижения аренды, перевод «валютных» договоров в рубли или ввод «фиксированного курса». А в данный момент главное не заикливаться только на оптимизации операционных показателей текущего бизнеса. Бесспорно, это делать необходимо и в любой момент времени, постоянно совер-

шенствовать бизнес-процессы. Но кризис — это лучшее время сконцентрироваться на разработке (если ранее таковой не существовало) более стратегии развития бизнеса и ее незамедлительной реализации. Это время, когда требуется смелые и даже рискованные решения, чтобы не только выжить, но и опередить конкурента. Поэтому время уходит, и не все справляются.

Почему именно этот кризис так опасен, но и так привлекателен? Если сравнивать кризисы 1998 и 2008 года, то они были чисто экономическими, соответственно более предсказуемые. В данном случае многое зависит и от политической составляющей, что не позволяет определить реальное состояние дел, продолжительность кризиса, масштаб. Так же не исключено, что что-то случится (новые ограничения), что только усложнит ситуацию. Поэтому же мы все чаще можем слышать про «ручное управление бизнесом» или управление бизнесом «в ручном режиме». [11]

Остается не раскрытым вопрос, как в условиях кризиса зарабатывать больше. Ответ на данный вопрос, в обычной ситуации, дают консалтинговые агентства. Речь не идет, что специалисты внутри организации не могут разработать решение. Но к работе стоит подходить с помощью квалифицированных, и самое главное, непредвзятых участников. Поэтому вероятность, что собственное эго руководителей заглушит голос здравого смысла и логики сводится к минимуму. Но именно сейчас, в кризис, бизнес стал тратить меньше денег (количество проектов уменьшилось в 1,5–2 раза) на консалтинговые услуги. При этом услуги специалистов, особенно по стратегическому развитию нужны компаниям как никогда, так как кризис — это время когда старые стратегии уже не работают, а для новых нужно экспертное мнение. Стратегический консалтинг наиболее дорогой из всех видов управленческого консалтинга, но и выводит бизнес на качественно новый уровень развития. Наряду с ним есть операционный, маркетинговый, кадровый и т.д., к кото-

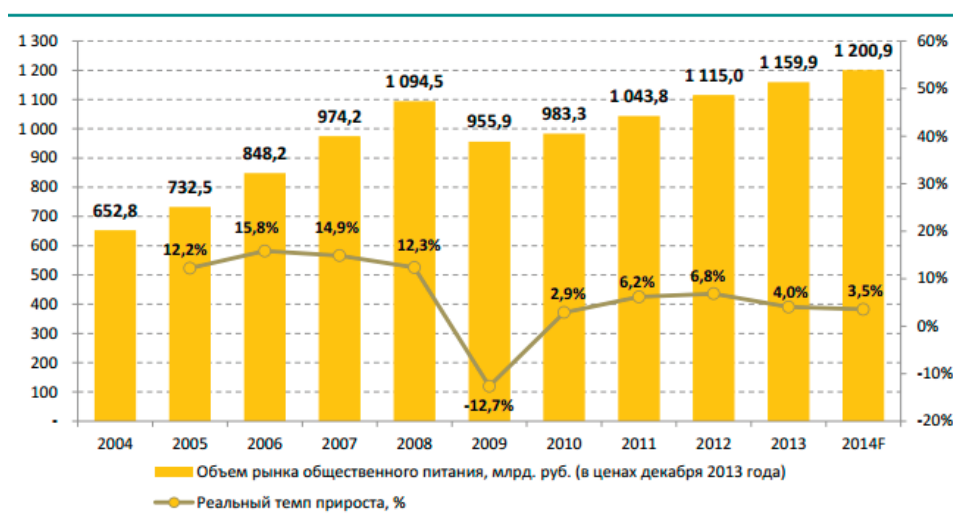


Рис. 1. Динамика оборота общественного питания в 2004–2014 гг., млрд. руб.,%. Источник: Росстат, дата актуализации — май 2014 года, прогноз РБК.research. [10]

рому компании обратятся, но позже, имея четкое понимание стратегии развития компании. [12]

Стратегический консалтинг — это комплексная работа по определению направлений и перспективы развития компании для повышения эффективности бизнеса. Суть разработки стратегии заключается в выборе таких методов работы, которые будут кардинально отличаться от действий других участников рынка, позволят добиться успеха и уникальных конкурентных преимуществ. Разработка стратегии позволяет ответить на ключевые вопросы, определяющие развитие бизнеса: как, где и когда конкурировать? Одной из важнейших частей реализации общей стратегии будет маркетинговая стратегия развития компании, непосредственно влияющая на продажи. Необходимо разрабатывать действенные стратегии, позволяющие влиять на все точки контакта с потребителем в сложном процессе принятия решения о покупке. [13, 14]

Стратегическое маркетинговое позиционирование — это один из немногих верный маркетинговый способ расти быстрее рынка, а в свете последних событий рынок возможен не рост, а падение рынка. Почему к разработке стратегического маркетингового позиционирования и его реализации стоит приступить незамедлительно? На сегодняшний день тренд на импортозамещение только набирает обороты и еще долго будет актуален, как по чисто экономическим так и политическим причинам, что увеличивает вероятность успеха и долгосрочный коммерческий эффект для отечественных компаний. Это уникальная возможность для российских игроков вытеснить или хотя бы подвинуть из ритейла и общественного питания мировых лидеров. Оценить статистически данных успех, к сожалению, не представляется возможным, хотя потенциал весьма значителен даже по экспертным прогнозам. Примером политики «импортозамещения» в действии можем считать недавний успех проекта Кончаловского, Михалкова и Высоцкой «Едим дома» [15, 16, 17] или «облава» на McDonald’s в России. [18]

Изучая кейсы крупных сетевых компаний общественного питания, например Macdonald’s, Starbucks, Ben&Jerry, Burger King, KFS и т.д. показывает заметное, до 40%, увеличение ценности и цены товаров с понятным клиенту и выгодным ему отличием. Как правило, компании с понятным и выгодным позиционированием, захватывают на порядок более крупные доли рынка по сравнению с «компаниями-дженериками» (аналогия с более дешевыми аналогами дорогих лекарственных средств). Соответственно укрепляются коммерческое превосход-

ство марки не только за счет более высокой цены, но и экономии на масштабах. Так же правильно сформированное и реализованное позиционирование имеет более долгий жизненный цикл.

Если говорить проще, то позиционирование — это когда потребитель убежден, что продукт данной компании чем-то выгодно отличается от конкурирующего. Отличие может быть рациональным и эмоциональным (в последнее время стали менее убедительны). Всегда должно быть простыми, понятными и выгодными, выраженным не более чем тремя словами, способными «закрепиться» в сознании людей. Таким образом, компания занимает свою «полочку» в голове покупателя. Компания может как целенаправленно управлять процессом создания позиционирования, так оно может сложиться «стихийно». Но, насколько оно будет выгодно для бизнеса, остается вопрос. Так же не стоит думать, что люди будут думать о компании, как им «сказали». Поэтому позиционирование должно опираться на текущее восприятие аудиторией компании/продукта и доносится релевантно своей аудитории. Это и есть разработка и реализация стратегии маркетингового позиционирования. Если позиционирование, сложившееся «стихийно» не позволяет компании достигнуть поставленных целей, то на помощь приходит репозиционирование.

Как оценить, что эффект позиционирования? Только сравнение показатели продаж Вашей компании и конкурента. При правильном позиционировании, данные будут гораздо выше.

На сегодняшний день сложились как некогда благоприятные условия для развития собственного бизнеса, вывод его на принципиально новый уровень развития. Благодаря текущим тенденциям к импортозамещению, трансформации потребительского поведения, грамотно разработанной и реализованной стратегии, в том числе маркетингового позиционирования, компания сможет не только выжить в кризисных условиях, увеличить прибыль, вытеснить конкурентов, но и надолго завоевать клиентов. Это реальная возможность опередить конкурентов, отвоевать долю рынка, повысить лояльность клиентов и привлечь новых, но и заручиться государственной поддержкой. Фатальной ошибкой может стать решение «погрузиться» в оптимизацию процессов текущего бизнеса, не «держать руку на пульсе» и вовремя не реагировать на изменения. Кризис закончится, но кто и с какими результатами выйдет из него, надолго определят сценарий развития дальнейших событий.

Литература:

1. Россиянам к кризисам не привыкать [Электронный ресурс]: исследование Холдинга Ромир / Москва — Режим доступа: http://romir.ru/studies/654_1428354000.
2. Тотальная экономия на крупных расходах [Электронный ресурс]: исследование Холдинга Ромир / Москва — Режим доступа: http://romir.ru/studies/653_1427922000.
3. Индекс покупательской активности [Электронный ресурс]: исследование Холдинга Ромир / Москва — Режим доступа: <http://romir.ru/indexes>.

4. На чем экономить будем? [Электронный ресурс]: исследование Холдинга Ромир / Москва — Режим доступа: http://romir.ru/studies/658_1429131600.
5. Ширяев, В. Что изменилось в поведении потребителя? [Текст] / Ширяев В. // Business case study, digest — 2014 — № 13 — с. 7.
6. Российская розница упала на 7,7% [Электронный ресурс]: исследование Холдинга Ромир / Москва — Режим доступа: <http://www.buybrand.ru/news/7409/>.
7. Оборот ритейла снизился на 6,7% [Электронный ресурс]: исследование Холдинга Ромир / Москва — Режим доступа: <http://www.buybrand.ru/news/7569/>.
8. Compliment от шеф-повара: как переживаю кризис рестораторы [Электронный ресурс]: / Медведев Е. // Forbes, Москва — Режим доступа: <http://www.forbes.ru/forbeslife-photogallery/pokupki/285469-kompliment-ot-shefa-kak-perezhivayut-krizis-restoratory/photo/>.
9. «Forbes. Тема недели» «Рестораны» [Электронный ресурс]: // Forbes, Москва — Режим доступа: <https://itunes.apple.com/us/app/forbes-russia-mag/id934323468?mt=8>.
10. Российский сетевой рынок общественного питания [Текст] // РБК research — № 13101022014.
11. «Мы все в одной лодке» [Электронный ресурс] / Лихачева Е. // Buybrand info портал о партнерском бизнесе и франчайзинге, Москва — Режим доступа: <http://www.buybrand.ru/articles/7504/>.
12. Страна советов: как переживают кризис консалтинговые фирмы [Электронный ресурс] / Зубова Е. // Forbes, Москва — Режим доступа: <http://www.forbes.ru/finansy/igroki/286703-strana-sovetov-kak-perezhivayut-krizis-konsaltingovye-firmy>.
13. Стратегическое планирование [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании — Режим доступа: http://www.mckinsey.com/global_locations/europe_and_middleeast/russia/ru/our_work/strategy.
14. Маркетинг и продажи [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании — Режим доступа: http://www.mckinsey.com/global_locations/europe_and_middleeast/russia/ru/our_work/marketing_and_sales.
15. «Мы никогда не рассчитывали на бюджетные деньги», [Электронный ресурс]: Buybrand info портал о партнерском бизнесе и франчайзинге, Москва — Режим доступа: — <http://www.buybrand.ru/news/7539/>.
16. Кончаловский и Михалков попросили миллиард на сеть фастфуда, [Электронный ресурс]: Buybrand info портал о партнерском бизнесе и франчайзинге, Москва — Режим доступа: <http://www.buybrand.ru/news/7524/>.
17. Проект «Едим дома!» будет реализовываться не только в России, [Электронный ресурс]: Buybrand info портал о партнерском бизнесе и франчайзинге, Москва — Режим доступа: <http://www.buybrand.ru/news/7560/>.
18. McDonald's закрывает 131 ресторан [Электронный ресурс]: Buybrand info портал о партнерском бизнесе и франчайзинге, Москва — Режим доступа: <http://www.buybrand.ru/news/7554/>.

Оценка эффективности исполнения бюджета муниципального образования

Салынцев Юрий Анатольевич, магистр
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В данной статье рассматриваются основные проблемы исполнения местных бюджетов. Выявлена и обоснована необходимость совершенствования методики эффективности исполнения местных бюджетов, рассматриваются основные пути по совершенствованию исполнения местного бюджета.

Ключевые слова: бюджет, оценка эффективности, уровень жизни, методика, расходы бюджета, доходы.

Одним из важнейших принципов функционирования бюджетной системы Российской Федерации является принцип эффективности пользования бюджетных средств. Особую актуальность он приобретает в настоящее время, когда на практике происходит расширение самостоятельности бюджетов муниципальных образований, повышение их роли в решении социально — экономических задач регионов, модернизации и реструктуризации экономики, обеспечении достаточного уровня жизни людей. В настоящее время рост расходных полномочий на местном уровне не обеспечивается соответствующим

увеличением источников финансирования; актуализируется задача повышения эффективности управления их доходами и расходами.

Как показывает практика, лучших результатов добиваются те муниципальные образования, где администрации удается обеспечить единство финансовой, промышленной и социальной политики, выбрать оптимальные методы повышения эффективности управления собственностью и финансами, организовать взаимодействие с предпринимателями и другими активными слоями населения для повышения качества жизни населения.

Каждый регион, каждое муниципальное образование по-своему уникально. Различны возможные масштабы преобразований, имеющиеся ресурсы и ключевые сферы экономики.

При оценке степени эффективности управления муниципальными финансами и собственностью необходимо исходить из целей и задач, стоящих перед органами местного самоуправления. Поскольку основной целью деятельности органов управления муниципальными образованиями является удовлетворение коллективных интересов населения, проживающего на данной территории, и обеспечение его основных, жизненных потребностей, нельзя прямо использовать обычные рыночные оценки (доходность, прибыльность и т.д.). В данном случае необходимо, прежде всего, ответить на вопросы, насколько в результате реализации принятых управленческих решений возросло качество жизни населения, насколько динамично развивается муниципальное образование.

Как показывает практика, наиболее эффективны те управленческие решения муниципальных руководителей, при разработке и обосновании которых они осуществляются с трех точек зрения. Они должны отражать, прежде всего:

- размеры получаемого дохода;
- возможность получения общественной пользы (например — снижение детской преступности в результате строительства сети детских клубов, рост продолжительности жизни при улучшении финансирования системы здравоохранения);
- рациональную экономию бюджетных средств.

Динамика изменения качества жизни населения является одним из индикаторов эффективности управления территорией. Вопрос определения адекватных индикаторов качества жизни, отражающих социальное развитие территории, является крайне важным. Индикативные показатели призваны не столько объективно отражать развитие системы, сколько определять вектор воздействия на нее. В основу оценки эффективности муниципальных финансов предлагается взять методику оценки, предполагающую использование матричного подхода к оценке эффективности социально-экономического развития территорий через рассмотрение интегральных показателей качества жизни как индикаторов целей развития муниципального и приведенных показателей бюджетных расходов как индикаторов средств, расходуемых для достижения этих показателей. Данная методика позволяет использовать графическое представление в двумерной системе координат, по оси абсцисс в данном случае предлагается откладывать приведенный показатель расходов бюджета территории на душу населения, по оси ординат — интегральную оценку качества жизни населения территории, отражающую социальное развитие. При этом угол, образующийся между продолжением линии вектора и осью абсцисс, является аналитически значимым. Тангенс данного угла показывает баланс между динамикой вложенных средств на развитие того или иного направления экономической деятельности и динамикой отдачи от этих вложений, то есть социального развития данного направления. В таблице 1 приведены значения углов, их тангенсов и соответствующие им экономические оценки эффективности бюджетной политики.

Таблица 1. Эффективность бюджетной политики по тангенсу угла

Угол α , в градусах	$\text{tg } \alpha$	Расходы бюджета	Социальное развитие	Экономическое содержание
$[0;45); [180;225)$	$[0;1)$	$\uparrow; \downarrow^*$	$\uparrow; \downarrow$	Изменения в расходах больше, чем в социальном развитии; изменения однонаправлены
$(45;90); (225;270)$	$(1;\infty)$	$\uparrow; \downarrow$	$\uparrow; \downarrow$	Изменения в социальном развитии больше, чем в расходах; изменения однонаправлены
$(90;135); (270;315)$	$(-\infty;-1)$	$\downarrow; \uparrow$	$\uparrow; \downarrow$	Изменения в социальном развитии больше, чем в расходах; изменения разнонаправлены
$(135;180]; (315;360]$	$(-1;0]$	$\downarrow; \uparrow$	$\uparrow; \downarrow$	Изменения в расходах больше, чем в социальном развитии; изменения разнонаправлены
$45; 225$	1	$\uparrow; \downarrow$	$\uparrow; \downarrow$	Изменения сбалансированы и однонаправлены
$135; 315$	-1	$\downarrow; \uparrow$	$\uparrow; \downarrow$	Изменения сбалансированы, но разнонаправлены
$0; 180; 360$	0	$\uparrow; \downarrow; \uparrow$	const	Расходы изменяются, социальное развитие остается без изменения

*Примечание: \uparrow — расходы бюджета/интегральный показатель социального развития возросли; \downarrow — расходы бюджета/интегральный показатель социального развития снизились; const — постоянная величина.

В соответствии с указанным подходом для оценки влияния расходов бюджета на социальное развитие целесообразно на первом этапе проанализировать показатели качества жизни населения по следующим направлениям:

- Уровень жизни
- Уровень развития физкультуры и спорта
- Качество образования
- Уровень развития культурной сферы

Состояние сферы жилищно-коммунального хозяйства
Интегральный показатель качества жизни

На втором этапе необходимо проанализировать показатели расходов бюджетов муниципального образования. Для этого необходимо рассчитать абсолютные показатели расходов бюджета на душу населения за соответствующие периоды, а затем преобразовать их в относительные показатели:

- 1) Общегосударственные вопросы
- 2) Национальная безопасность и правоохранительная деятельность
- 3) Национальная экономика
- 4) Жилищно-коммунальное хозяйство
- 5) Образование
- 6) Культура, кинематография и средства массовой информации
- 7) здравоохранение, физическая культура и спорт
- 8) Социальная политика
- 9) Всего расходов

Помимо анализа влияния общей величины расходов бюджета на интегральный показатель качества жизни населения возможно проанализировать влияние отдельных направлений бюджетных расходов на социальное развитие этих направлений. Целесообразно проведение анализа по следующим направлениям:

- здравоохранение;
- физкультура и спорт;
- образование;
- культура;
- жилищно-коммунальное хозяйство.

Осуществив вышеуказанные расчеты в целом по расходам и по отдельным направлениям расходов, будут получены результаты по следующим направлениям:

- Интегральный показатель качества жизни
- Расходы бюджета
- Уровень развития физкультуры и спорта

- Расходы бюджета на физическую культуру и спорт
- Качество образования
- Расходы бюджета на образование
- Уровень развития культурной сферы
- Расходы бюджета на культуру
- Состояние сферы ЖКХ
- Расходы бюджета на ЖКХ

Совокупность полученных результатов можно будет отображать графически в виде соотношения «Качество жизни / Расходы бюджета».

Аналогичные результаты можно получить на основе анализа тангенсов углов, образуемых продолжением полученных в графиках векторов развития с осью абсцисс.

$$\text{tg } \alpha = \Delta \text{ Социальное развитие} / \Delta \text{ Расходы бюджета} \quad (1)$$

где $\text{tg } \alpha$ — тангенс угла, образуемого продолжением вектора развития с осью абсцисс;

Δ Социальное развитие — разница между значениями интегрального показателя качества жизни за рассматриваемые периоды;

Δ Расходы бюджета — разница между значениями приведенного показателя расходов бюджета на душу населения за рассматриваемые периоды.

Представляется, что такой подход к оценке эффективности бюджетной политики будет способствовать наилучшему отражению критерия эффективности как степени достижения социально-экономических целей муниципального образования при минимизации объема средств.

Таким образом, предлагается проводить оценку эффективности финансов муниципального образования по вышеуказанной методике, в графическом представлении которой на оси абсцисс в данном случае предлагается откладывать приведенный показатель расходов бюджета территории на душу населения, на оси ординат — интегральную оценку качества жизни населения территории, отражающую социальное развитие.

Литература:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 26.12.2014, с изм. от 08.03.2015) // Собрание законодательства РФ, 03.08.1998, № 31, ст. 3823.
2. Указ Президента РФ от 28.04.2008 № 607 (ред. от 14.10.2012) «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов» // Собрание законодательства РФ, 05.05.2008, № 18, ст. 2003;
3. Альвианская, Н. В. Местные бюджеты: понятие, механизм функционирования // Финансы. 2011. № 9.
4. Зайцева, М. О социально-экономической эффективности управления муниципальными финансами // Самоуправление. 2012. № 6–7.

Проблема оценки показателей оборачиваемости и рентабельности предприятий спортивной индустрии Республики Мордовия на примере ООО «М Корт»

Саранцева Елена Геннадьевна, кандидат экономических наук, доцент;
 Маннапова Дарья Рустамовна, студент
 Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарёва (г. Саранск)

Предприятия спортивной индустрии представляют собой на данный момент одно из самых развивающихся направлений деятельности. Развитие отечественной спортивной индустрии является важнейшим фактором в достижении стратегической цели государственной политики в сфере физической культуры и спорта, а именно в создании условий, ориентирующих граждан на здоровый образ жизни, развитии спортивной инфраструктуры, а также повышении конкурентоспособности российского спорта. В преддверии подготовки к Чемпионату мира по футболу FIFA 2018, а также в сложившейся кризисной ситуации на мировом рынке, руководители и собственники предприятий спортивной индустрии Республики Мордовия все больше внимания уделяют анализу деятельности своих компаний.

Чтобы оценить эффективность использования ресурсов и хозяйственных операций коммерческих организаций необходимо провести финансовый анализ деятельности предприятия. При помощи финансового анализа можно объективно оценить внутренние и внешние отношения анализируемого объекта. Он проводится путем расчета множества показателей (коэффициентов), среди которых важное место занимают показатели оборачиваемости и рентабельности. Данные показатели тесно взаимосвязаны друг с другом, поскольку от скорости оборота оборотных активов зависит получение выручки от реализации продукции (товаров, услуг), формирование прибыли от продаж и рентабельность продаж.

Таким образом, проблема оценки показателей оборачиваемости и рентабельности предприятий спортивной индустрии представляется весьма актуальной. Оценка

оборачиваемости и рентабельности является одним из важнейших направлений анализа для достижения поставленных целей организации, эффективном использовании экономического потенциала, расширении рынков сбыта.

Проанализируем показатели оборачиваемости и рентабельности на примере предприятия ООО «М Корт», созданного в г. Саранск Республики Мордовия, осуществляющего свою деятельность с ноября 2011 года. Основными направлениями деятельности являются: строительство футбольных полей, теннисных кортов, волейбольных и баскетбольных площадок, устройство покрытий для беговых дорожек и зального спортивного паркета. Компания имеет опыт комплексного проектирования, сборки и монтажа спортивных сооружений. ООО «М Корт» сотрудничает с мировыми лидерами по производству спортивных покрытий, которые сертифицированы основными международными институтами.

Рассмотрим основные показатели оборачиваемости ООО «М Корт» за 2013–2014 гг. (Таблица 1).

Значение показателя количество оборотов всех используемых активов свидетельствует о том, что в 2013 году активы предприятия совершили 3,67 оборота, а в 2014 году они снизились до 2,92 раз. Следовательно, активы организации стали использоваться менее эффективно.

Значение показателя количество оборотов оборотных активов предприятия говорит о том, что в оборотных активах уменьшились статьи, замедляющие оборот, а именно — денежные средства и денежные эквиваленты.

Значение показателя количество оборотов собственного капитала снизился с 9,08 оборотов в 2013 году до 6,85 оборотов в 2014 году. Более низкий показатель оз-

Таблица 1. Анализ оборачиваемости ООО «М Корт» за 2013–2014 гг.

Коэффициент оборачиваемости	Формула для расчета	2013 г.	2014 г.	Абсолютное отклонение
1.Количество оборотов всех используемых активов	Выручка / Сумма активов	3,67	2,92	- 0,75
2.Количество оборотов оборотных активов предприятия	Выручка /Сумма оборотных активов	0,92	3,21	+ 2,29
3.Количество оборотов собственного капитала	Выручка / Собственный анализ	9,08	6,85	- 2,23
4.Количество оборотов кредиторской задолженности предприятия	Выручка / Сумма кредиторской задолженности предприятия	7,08	5,08	- 2,00
5.Период оборота всех используемых активов в днях	360 / Количество оборотов всех используемых активов	98,09	123,29	+ 25,20

начает бездействие части собственных средств. В этом случае показатель оборачиваемости собственного капитала указывает на необходимость вложения собственных средств в другой более подходящий источник доходов.

Кредиторская задолженность увеличилась, и это сказалось на показателях оборачиваемости — она снизилась с 7,08 оборотов в 2013 году до 5,08 оборотов в 2014 году.

Период оборота всех используемых активов увеличился, что свидетельствует о том, что предприятию необходимо ликвидировать «зависшую» кредиторскую задолженность.

Рассмотрим основные показатели рентабельности ООО «М Корт» за 2013–2014 гг. (Таблица 2).

Среди показателей рентабельности наблюдается тенденция к повышению. Рассмотрим их подробнее.

Показатель рентабельность производственной деятельности по чистой прибыли отражает результаты работы организации. В 2014 году данный показатель увеличился на 0,03, что говорит о положительной тенденции. Но данный показатель следует повышать более быстрыми темпами.

Коэффициент валовой рентабельности операционных затрат характеризует меру эффективности затрат, связанных с формированием прибыли. Мы также наблюдаем положительную тенденцию, поскольку произошло увеличение этого коэффициента на 0,17.

Показатель рентабельность продаж (оборота) по чистой прибыли за 2013–2014 гг. не изменился, он составляет 0,11. Уровень прибыли в выручке организации остается неизменным, следовательно, его нужно повышать.

Коэффициент валовой рентабельности реализации продукции возрос на 0,12. Это означает, что организация

контролирует себестоимость реализованной продукции, а именно часть денежных средств, которые необходимы для оплаты текущих расходов, возникающих в процессе его производственной деятельности. При этом повышение рентабельности реализации может быть достигнуто за счет уменьшения расходов, включаемых в себестоимость, повышения цен на реализуемую продукцию, превышения темпов роста реализации продукции над темпами роста расходов.

Рентабельность совокупных активов и рентабельность оборотных активов снизились. Это говорит о том, что активы организации стали использоваться менее эффективно.

Рентабельность собственного капитала снизилась с 0,99 в 2013 году до 0,78 в 2014 году. Это говорит о неэффективном использовании капитала, вложенного в предприятие его собственниками (акционерами) по сравнению с другими направлениями инвестирования.

Таким образом, анализ оборачиваемости и рентабельности предприятия ООО «М Корт» говорит о медленной динамике развития предприятия, о снижении деловой активности предприятия за анализируемый период. Положительная тенденция наблюдается, но ее следует поддерживать и развивать.

По результатам проведенного анализа составлен ряд рекомендаций по повышению оборачиваемости и рентабельности предприятия.

1. Повысить оборачиваемость активов можно путем уменьшения оборотных средств либо постоянных активов. Для этого необходимо рассмотреть возможности продажи или списания неиспользуемого или неэффективно используемого оборудования, уменьшения непроизводственных

Таблица 2. Показатели рентабельности ООО «М Корт» за 2013–2014 гг.

Показатели	Формула для расчета	2013 г.	2014 г.	Изменение (2013–2014 гг.)
Рентабельность производственной деятельности по чистой прибыли	Чистая прибыль / Затраты	0,12	0,15	+ 0,03
Коэффициент валовой рентабельности операционных затрат	Валовая прибыль / Затраты	0,10	0,27	+ 0,27
Рентабельность продаж (оборота) по чистой прибыли	Чистая прибыль / Выручка от реализации	0,11	0,11	0,00
Коэффициент валовой рентабельности реализации продукции	Валовая прибыль / Выручка от реализации	0,09	0,21	+ 0,12
Рентабельность совокупных активов	Чистая прибыль / Активы	0,40	0,33	- 0,07
Рентабельность оборотных активов	Чистая прибыль / Оборотные активы	0,44	3,63	+ 3,19
Рентабельность собственного капитала	Чистая прибыль / Собственный капитал	0,99	0,78	- 0,21

активов, снижения запасов сырья и материалов, незавершенного производства, готовой продукции, уменьшения дебиторской задолженности. Следует рассмотреть возможность вложения собственных средств в более подходящий источник доходов, а также необходимо ликвидировать «зависшую» кредиторскую задолженность.

2. Повышение рентабельности реализации может быть достигнуто путем уменьшения расходов, включаемых в себестоимость, повышения цен на реализуемую

продукцию, превышения темпов роста реализации продукции над темпами роста расходов.

Таким образом, в финансовом анализе важное место занимают показатели оборачиваемости и рентабельности. Их расчет помогает проанализировать эффективность использования ресурсов и хозяйственных операций предприятия. Вовремя выявленные негативные тенденции способствуют своевременному принятию мер по повышению оборачиваемости и рентабельности предприятия.

Литература:

1. Донцова, Л. В., Никифорова Н. А. Анализ бухгалтерской отчетности / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова — М.: ДИС, 2013—259 с.
2. Ефимова, О. В. Финансовый анализ / О. В. Ефимова — М.: Бухгалтерский учет, 2012. — 131 с.
3. Иванов, В. В., Хан О. К. Управленческий учет эффективного менеджмента / В. В. Иванов, О. К. Хан — М.: ИНФРА — М, 2011. — 208 с.
4. Кукукина, И. Г. Управленческий учет: учеб. пособие / И. Г. Кукукина — М.: Финансы и статистика, 2013. — 400 с.
5. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. пособие / Н. П. Кондраков — М.: ИНФРА-М, 2013. — 305 с.
6. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая — М.: Новое знание, 2014. — 234 с.

Совершенствование системы бухгалтерского учета и отчетности в Республике Казахстан

Сарсенгалиева Анар Коныскалиевна, магистр
Мангистауский гуманитарно-технический университет (Казахстан, г. Актау)

В Казахстане за последние годы произошли значительные изменения в области бухгалтерского учета и отчетности. Изменения в системе бухгалтерского учета и отчетности были направлены на обеспечение формирования информации о финансовом положении и финансовых результатах деятельности хозяйствующих субъектов, полезной заинтересованным пользователям.

В качестве основного инструмента реформирования бухгалтерского учета и отчетности были приняты международные стандарты финансовой отчетности. [1]

Финансовая отчетность (financial statements) является составной частью общей отчетности компании и составляется в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). Финансовая отчетность включает основные финансовые отчеты, а также примечания, расчеты и пояснения, которые основаны на этих отчетах или связаны с ней.

Концепции финансовой отчетности включают в себя следующее:

- Цели составления финансовой отчетности;
- Допущения (принципы) финансовой отчетности.
- Качественные характеристики финансовой отчетности;

- Элементы финансовой отчетности;
- Критерии признания и измерения финансовой информации;

Подготовка финансовой отчетности должна происходить в соответствии с основополагающими принципами **Международных стандартов финансовой отчетности**. Они определяют концепции, заложенные в основе подготовки и представления финансовой отчетности. Принципы имеют непосредственное отношение к основным задачам финансовых отчетов, к их элементам, а также к концепциям и поддержанию капитала.

Финансовая отчетность базируется на следующих принципах:

- метод начисления — результаты операций и других событий признаются непосредственно после того, как они произошли (а не после поступления денежных средств). Запись таких событий и их представление в финансовых отчетах происходит в те периоды времени, к которым они имеют отношение;
- допущение о непрерывности деятельности, при котором предполагается, что компания будет продолжать действовать в обозримом будущем. [2]

Основное качество, которым должна обладать финансовая отчетность — ее прозрачность. Под прозрачностью понимается принцип создания среды, в которой информация о существующих условиях, решениях и действиях делается доступной, видимой и понятной для всех участников рынка. Прозрачность информации относительно финансового состояния и деятельности участников рынка — весьма важный показатель упорядоченности, эффективности рынка и служит важной предпосылкой внедрения рыночной дисциплины. Экономическая наука доказала, что рынки, предоставленные сами себе, не могут создать достаточного уровня открытости, так как рыночными силами дополнительная выгода и стоимость раскрытия дополнительной информации уравниваются, и конечный результат может оказаться не тем, который требуется участникам рынка.

Прозрачность является предпосылкой для возникновения понятия подотчетности, что означает потребность участников рынка в подтверждении своих действий и проводимой политики, а также принятия ответственности за решения и результаты, то есть потребность заемщиков и заимодавцев, эмитентов и инвесторов, государственных властей и международных финансовых институтов.

В связи с возрастающим информационным потоком в последнее время делается особый упор на улучшение полезности информации, которая должна быть предоставлена участникам рынка и общественности. Информация должна непосредственно относиться к делу, так как она оказывает влияние на экономические решения пользователей.

Целью бухгалтерского учета и финансовой отчетности является обеспечение заинтересованных лиц полной и достоверной информацией о финансовом положении, результатах деятельности и изменениях в финансовом положении предпринимателей и организаций.

Основными задачами бухгалтерского учета являются:

- обеспечение информацией, необходимой внутренним и внешним пользователям финансовой отчетности для контроля за соблюдением законодательства Республики Казахстан при осуществлении организацией хозяйственных операций и за их целесообразностью;
- обеспечение контроля наличия и движения имущества, выполнения обязательств, использования трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами;
- предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности организации и выявление внутрихозяйственных резервов обеспечения ее финансовой устойчивости.
- выявление внутрихозяйственных резервов, их мобилизация и эффективное использование;
- оценка фактического использования внутренних ресурсов. [3]

В настоящее время складываются благоприятные условия для дальнейшего развития бухгалтерского учета

и отчетности в Республике Казахстан. Введены в действие нормативные правовые акты, охватывающие большинство объектов бухгалтерского учета и отчетности. В профессиональном сообществе накоплены определенные навыки и опыт ведения бухгалтерского учета и отчетности в рыночных условиях.

Бухгалтерский учет и отчетность необходимо развивать по следующим основным направлениям:

- повышение качества информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности;
- усиление контроля качества бухгалтерской отчетности;
- существенное повышение квалификации специалистов, занятых организацией и ведением бухгалтерского учета и отчетности, аудитом бухгалтерской отчетности, а также пользователей бухгалтерской отчетности.

Как показывает отечественный и мировой опыт, развитие бухгалтерского учета и отчетности должно происходить в тесной связи с изменениями экономической ситуации в стране и отвечать характеру и уровню развития хозяйственного механизма. Недопустимо неоправданное затягивание процессов преобразования бухгалтерского учета и отчетности. В то же время форсирование изменений в бухгалтерском учете и отчетности вне связи с изменениями в хозяйственном механизме и реальным функционированием рыночных институтов может привести к снижению качества финансовой информации в экономике, дискредитации МСФО, а также ослаблению финансовой дисциплины.

Основное направление развития бухгалтерского учета и отчетности — повышение качества информации, формируемой в них. Мировой опыт показывает, что характеристики, определяющие полезность информации, достигаются непосредственным использованием МСФО.

Идет процесс постоянного обновления международных стандартов бухгалтерского учета.

Так в соответствии с изменениями в МСФО 1 «Представление финансовой отчетности» изменен порядок составления форм финансовой отчетности и определен новый порядок представления. Улучшена структура и формулировка стандарта. Даны новые названия компонентов финансовой отчетности: Отчет о финансовом положении, Отчет о совокупном доходе, Отчет о движении денежных средств, отчет об изменениях в собственном капитале, учетная политика и примечания к финансовой отчетности

Финансовая отчетность содержит следующие элементы, имеющие непосредственное отношение к оценке финансового положения организации:

- **активы** — это ресурсы, контролируемые компанией, образовавшиеся в результате действий в прошлом, и от которых в будущем компания предполагает получить экономические выгоды;
- **обязательства** — текущие обязательства компании, возникающие в результате действий в прошлом. Предполагается, что расчет по обязательствам приведет к выбытию экономических выгод из компании;
- **капитал** — это активы за вычетом обязательств.

Следующие элементы финансовой отчетности непосредственно относятся к оценке результатов деятельности:

– **доходы** — это увеличение экономических выгод в форме поступлений или увеличения активов, либо сокращения обязательств, что выражается в увеличении капитала, отличного от вкладов, сделанных собственниками. Данное понятие включает в себя выручку и прочие доходы;

– **расходы** — это сокращение экономических выгод в виде выбытия или истощения активов, или увеличения обязательств, в результате которых происходит сокращение капитала, (что объясняется причинами, отличными от распределения между собственниками).

Любой элемент финансовой отчетности должен признаваться, если существует вероятность, что любое экономическое поступление в будущем, имеющее отношение к данному элементу, поступит в компанию или выйдет из нее, и он обладает стоимостью или ценностью, и его оценка может быть сделана с достаточной надежностью. [4]

В соответствии с МСФО 32, МСФО 39 внесены следующие изменения:

– Изменения к МСФО 32 требуют, при выполнении ряда условий, отражения ряда финансовых инструментов, предъявляемых к погашению, а также обязательств, связанных с погашением, в составе капитала компании.

– Изменения к МСФО 1 требуют раскрытия определенной информации, относящейся к финансовым инструментам, предъявляемым к погашению, которые были отражены в составе капитала компании.

– Изменены требования по реклассификации финансовых активов.

Литература:

1. Закон РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности». № 234-III от 28.02.2007 г.
2. Международные стандарты финансовой отчетности. Комитет по международным стандартам финансовой отчетности, на 01.01.2010 г.
3. Кеулимжаев, К. К. и др. Финансовый учет на предприятии. А., 2005.
4. В. Л. Назарова «Бухгалтерский учет»: Учебное пособие. Под ред. Академик НАН РК, С. С. Сатубалдина — «Алматыкітап баспасы» 2009 г.
5. ББ.Султанова «Основы бухгалтерский учет» Экономика баспасы Алматы 2009г

Теоретические основы формирования конкурентного потенциала торговой организации

Семененко Сергей Викторович, кандидат технических наук, профессор
Воронежский институт кооперации (филиал) Белгородского университета кооперации, экономики и права

Возникновение терминологии конкурентного потенциала организации предопределено развитием конкуренции, расширением содержания потенциала вследствие

– Приводится новая иерархия справедливой стоимости

Как показывает отечественная и мировая практика, важнейшим элементом обеспечения качества бухгалтерской отчетности является действенный контроль качества.

Система контроля качества бухгалтерской отчетности должна включать в себя комплекс мер финансовой, административной и уголовной ответственности хозяйствующих субъектов и их руководителей.

Немалое значение для качества бухгалтерской отчетности имеет система корпоративного управления (поведения) хозяйствующих субъектов, соответствующая передовому мировому опыту в этой области. [5]

Развитие бухгалтерского учета и отчетности невозможно без совершенствования бухгалтерского образования. С одной стороны, задача заключается в подготовке достаточного количества квалифицированных бухгалтеров и аудиторов, понимающих концепции и конкретные правила формирования информации в бухгалтерском учете и отчетности, владеющих современными навыками ведения бухгалтерского учета, подготовки и аудита бухгалтерской отчетности.

С другой стороны, качественная система бухгалтерского учета и отчетности предполагает наличие достаточного числа пользователей, нуждающихся в информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности, имеющих потребность и навыки ее использования при принятии экономических решений, в частности при выборе направлений инвестирования капитала и анализе рисков, связанных с этим. Наличие заинтересованных пользователей является одной из важнейших предпосылок развития бухгалтерского учета и отчетности.

появления новых видов ресурсов, способностей и возможностей, создаваемых новыми условиями экономической деятельности в конкурентной среде [4, с. 82]. Трак-

товке конкурентного потенциала организации отличаются значительным разнообразием, выделенными аспектами: ценностным, товарным, отношенческим, стратегическим, поведенческим, структурным, причинно-следственным, оценочным.

Конкурентный потенциал торговой организации трактуется как системная совокупность ее возможностей и способностей в функциональной сфере торговой деятельности, образуемая посредством трансформации потенциала организации в конкурентный потенциал под влиянием конкуренции, определяемая наличием фактических конкурентных преимуществ и их использованием в реализованной компоненте конкурентного потенциала (отражаемых фактической конкурентоспособностью организации) и потенциальных конкурентных преимуществ в резервной компоненте конкурентного потенциала (отражаемых стратегической конкурентоспособностью организации), условием реализации которых в конкурентном потенциале выступают ключевые компетенции торговой организации [7, с. 146] (рис. 1).

Выявленные имманентные свойства конкурентного потенциала торговой организации потребовали детального исследования его структуры, проведенного посредством содержательного обзора существующих вариантов ее представления и их систематизацией по видовому, элементному и системному признакам.

В развитие видовой структуры конкурентного потенциала предложено ее дополнение коммерческим, технологическим, коммуникационным, потребительским и имиджевым потенциалами, отражающими функционально-отраслевую специфику деятельности торговой организации [6, с. 234].

Авторская система элементов конкурентного потенциала торговой организации дана по его структурообразующим видам. Обосновано, что данные элементы не характеризуются строгим распределением по видам потенциалов, а отдельные из элементов являются универсальными, приемлемыми для одновременного использования при формировании всех видов потенциала [5,

с. 124]. Например, элементы технологического потенциала могут использоваться в коммуникационном (технологии коммуникационного взаимодействия), потребительском (технологии удовлетворения потребностей потребителей), имиджевом (технологии формирования имиджа торговой организации) потенциалах и т.д.

Выделение системного признака структуризации конкурентного потенциала основывалось на положении о том, что «системность» должна обеспечиваться не столько иерархией соподчиненности видов и элементов потенциала, их взаимосвязями, сколько возможностью учета различных классификационных признаков, позволяющих типизировать конкурентный потенциал как системную целостность, безотносительно к его отдельным видам [8, с. 152]. Таковыми признаками явились стадия востребованности и уровень использования в экономической деятельности, экономическая целесообразность существования нереализованного потенциала, природа происхождения.

Как и любой другой экономический феномен, конкурентный потенциал торговой организации не является стабильным. В первую очередь это обусловлено его сущностными характеристиками (возможностями и способностями), подлежащими формированию, использованию и развитию, т.е. классическим стадиям динамики [9, с. 172]. Кроме того, динамичность конкурентного потенциала определяется существованием особых условий: конкуренции (базовое), конкурентных преимуществ торговой организации и ее ключевых компетенций (обеспечивающих), конкурентоспособности (условия, результирующего трансформацию конкурентных преимуществ в ключевые компетенции организации) [10, с. 88] (рис. 2).

Конкуренция формируется и развивается во внешней по отношению к торговой организации рыночной среде, а поэтому выступает как объективное условие для изменения конкурентного потенциала организации [2, с. 52]. Ее влияние на динамичность конкурентного потенциала обосновано с позиций поведенческой, структурной и функциональной трактовки конкуренции. Обеспечива-

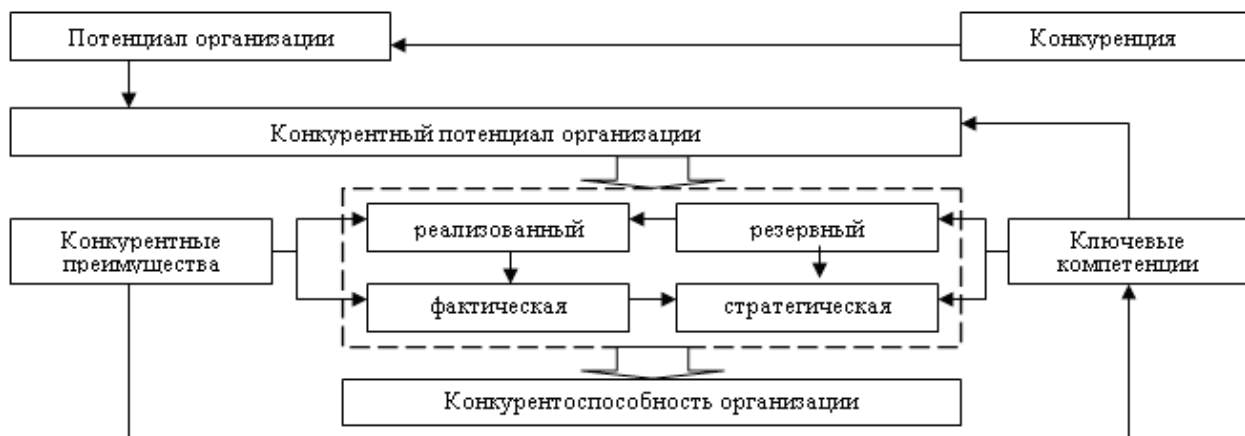


Рис. 1. Схема взаимосвязи базовых категорий формирования конкурентного потенциала организации

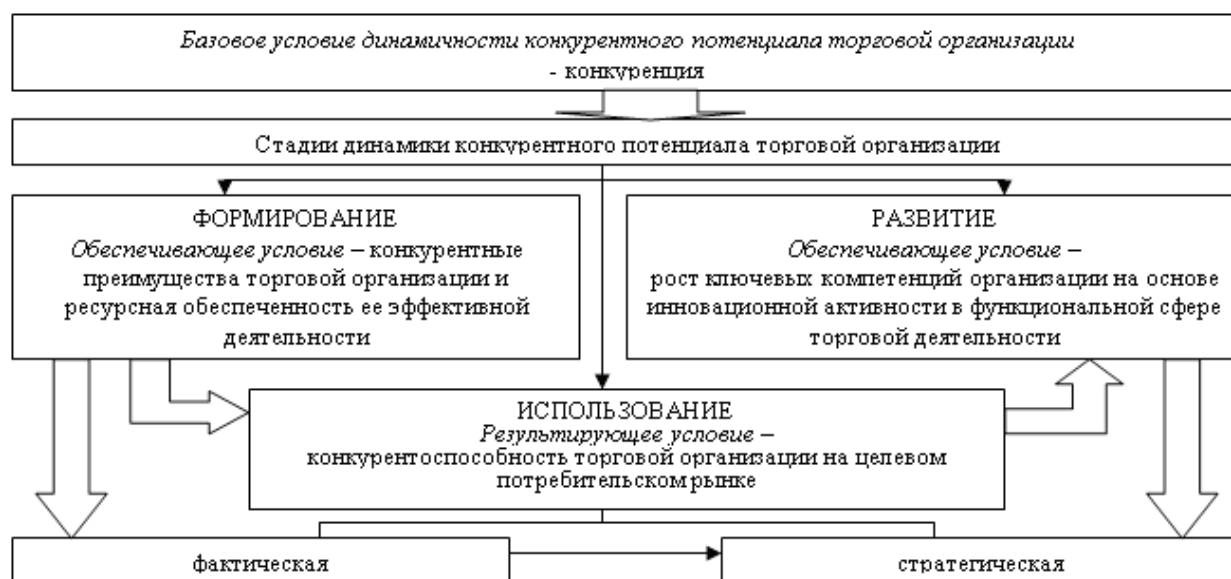


Рис. 2. Взаимосвязь стадий и условий динамичности конкурентного потенциала торговой организации

ющие условия изменения конкурентного потенциала торговой организации (конкурентные преимущества и ключевые компетенции) выступают условиями субъективного характера, формируемыми, используемыми и развиваемыми не столько средой, сколько экономической деятельностью самой торговой организации в функционально-отраслевой сфере [1, с. 18]. Обеспечивающие условия изменяются одновременно в двух направлениях: с точки зрения эволюционного движения по классическим стадиям динамики; с точки зрения сущностных изменений конкурентных преимуществ и их содержательной трансформации в ключевые компетенции организации [12, с. 152]. Эти положения доказаны посредством анализа теоретических взглядов на сущность конкурентных преимуществ и вариантов их систематизации [3, с. 106]. Авторская классификация конкурентных преимуществ основана на признаках среды формирования, степени устойчивости, взаимного влияния, возможности маневрирования ресурсами, периода проявления. Результирующим условием перехода конкурентных преимуществ в ключевые компетенции торговой организации выступает ее конкурентоспособность, разделяемая на фактическую (в части фактического использования конкурентных преимуществ организации) и стратегическую (в части потенциального использования ключевых компетенций организации) [14, с. 61].

Литература:

- Gryshchenko N.V., Serebryakova N.A., Syroizhko V.V. METHODOLOGY OF COST MANAGEMENT BUSINESS ORGANIZATION IN CONDITIONS OF INSTABILITY / N.V. Gryshchenko, N.A. Serebryakova, V.V. Syroizhko // В книге: Sustainable economic development of regions by L. Shlossman. Vienna, 2015. с. 14–26.
- Баутин В.М., Серебрякова Н.А., Сидоров В.М. Устойчивое развитие предприятий на основе рационального использования ресурсов. Монография / В.М. Баутин, Н.А. Серебрякова, В.М. Сидоров; М-во образования и науки РФ, ГОУВПО «Воронежская государственная технологическая академия». Воронеж, 2011.

Конкурентные преимущества торговой организации выступают базисом формирования ее ключевых компетенций, сущность которых определяется во взаимосвязи с конкурентным потенциалом, ресурсами, конкурентными преимуществами, конкурентоспособностью, что доказано результатами анализа трактовок ключевых компетенций [11, с. 82]. Конкурентные преимущества рассматривались как причина, а ключевые компетенции как следствие. Теоретическое обоснование изложенных утверждений дано с использованием положений, разработанных в рамках школ стратегического планирования, позиционирования и ресурсной школы [13, с. 270].

По результатам проведенных исследований автор пришел к выводу о том, что с позиций динамики конкурентный потенциал торговой организации:

- представляет собой совокупность реализованных способностей в процессе функционирования торговой организации, создающих ее конкурентные преимущества;
- отражает фактическое использование возможностей торговой организации и резервы их роста, определяющие фактическую и стратегическую конкурентоспособность;
- ориентирован на рост способностей и возможностей в стратегической временной перспективе, условия для которого создаются уникальными для торговой организации ключевыми компетенциями.

3. Вертакова Ю. В., Серебрякова Н. А. Оценка формирования процесса управленческого консультирования / Ю. В. Вертакова, Н. А. Серебрякова // Известия Юго-Западного государственного университета. 2012. № 3. Ч. 2. (42). с. 103–112.
4. Клименко О. И., Семененко С. В. Теория и методология исследования конкурентного потенциала торговой организации. Монография / О. И. Клименко, С. В. Семененко. Белгород, 2013.
5. Семененко С. В. Методические аспекты формирования и управления конкурентным потенциалом организации / С. В. Семененко // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2012. № 2. с. 121–129.
6. Семененко С. В. О подходах к совершенствованию управления инновационными изменениями / С. В. Семененко // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2012. № 1. с. 232–235.
7. Семененко С. В. Эволюционный подход к исследованию конкурентного потенциала торговой организации / С. В. Семененко // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2014. № 1 (49). с. 143–153.
8. Семененко С. В., Серебрякова Н. А. Разработка модели процесса поиска и выбора консультанта и развития организационного оформления центров управленческого консультирования / С. В. Семененко, Н. А. Серебрякова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2012. № 3. с. 149–155.
9. Семененко С. В., Сыроижко В. В. Современное развитие потребительской кооперации как фактор обеспечения возрождения сельских территорий / С. В. Семененко, В. В. Сыроижко // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2013. № 4 (48). с. 170–178.
10. Семененко С. В. Тонких В. А., Фарберова О. Е. Российское предпринимательство в XX — начале XXI века: история, право, теория и практика. Монография / С. В. Семененко, В. А. Тонких, О. Е. Фарберова. Воронеж, 2012.
11. Серебрякова Н. А. Маркетинговый инструментарий в сфере услуг (часть 1) / Н. А. Серебрякова // Теоретические и прикладные вопросы экономики и сферы услуг. 2012. Т. 1. № 5–1. с. 71–85.
12. Серебрякова Н. А. Методический подход к развитию управленческого консультирования / Н. А. Серебрякова // Вестник Донского государственного технического университета. 2012. Т. 12. № 5 (66). с. 150–155.
13. Сыроижко В. В., Воронова М. А., Кульнева И. И. Перспективы развития заготовительной деятельности в системе потребительской кооперации Воронежской области / В. В. Сыроижко, М. А. Воронова, И. И. Кульнева // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2013. № 4 (48). с. 265–272.
14. Сыроижко В. В., Крутских Н. С. Финансовые методы управления прибылью / В. В. Сыроижко, Н. С. Крутских // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2008. № 2. с. 62–66.
15. Ульченко Т. Ю. Роль маркетинговых исследований в оценке рынка зерна / Т. Ю. Ульченко // Экономика и предпринимательство. 2013. № 12–1 (41–1). с. 852–854.

Методический аппарат оценки результативности управленческого консультирования

Серебрякова Надежда Александровна, доктор экономических наук, профессор
Воронежский государственный университет инженерных технологий

Управленческое консультирование (УК) сегодня принято рассматривать не только как один из видов деловых услуг, а шире — как деятельность, создающую необходимые условия и предпосылки для качественного и эффективного управления организацией. Это подразумевает разработку методического аппарата оценки эффективности управленческого консультирования в системе менеджмента организации [9, с. 153]. При этом, в силу многообразия форм и видов УК, такого рода методика должна быть комплексной. Рассмотрим ее основные элементы:

1. Методика оценки эффективности управленческого консультирования при использовании сопроводительного обучающего консультирования.

Данная методика предназначена для оценки эффективности взаимодействия консультанта и организации-клиента в рамках формируемых при реализации УК-проектов стратегических партнерских отношений. Она основана на традиционных подходах к оценке консультирования через показатели финансового результата и экспертную оценку качественных характеристик консалтинга. Структурная схема методики представлена на рисунке 1.

Для интегральной оценки эффективности предлагается использование индекса согласованности оценок, отражающего степень соответствия мнений относительно результативности УК-проекта обеими сторонами:

$$I = \frac{\vartheta_1}{\vartheta_2}, \quad (1)$$

где I — индекс согласованности оценок, который должен стремиться к 1; \mathcal{E}_1 — интегральный эффект, рассчитанный экспертами заказчика; \mathcal{E}_2 — интегральный эффект, рассчитанный экспертами консалтинговой фирмы.

Сопроводительное обучающее консультирование используется при организации УК на ряде предприятий Воронежской [10, с. 53], Орловской и Курской областей. Выборочные обобщенные результаты данной работы,

которые подтверждают возможность развития в рамках УК-проектов взаимоотношений, обеспечивающих достижение высоких результатов и предприятием-заказчиком, и консультантами [12, с. 83].

Результаты реализации УК-проектов подтверждают адекватность данных научно-методических разработок и отражают развитие взаимоотношений, обеспечивающих достижение больших результатов, приносящих эффект и организации-заказчику, и консультантам [13, с. 171].

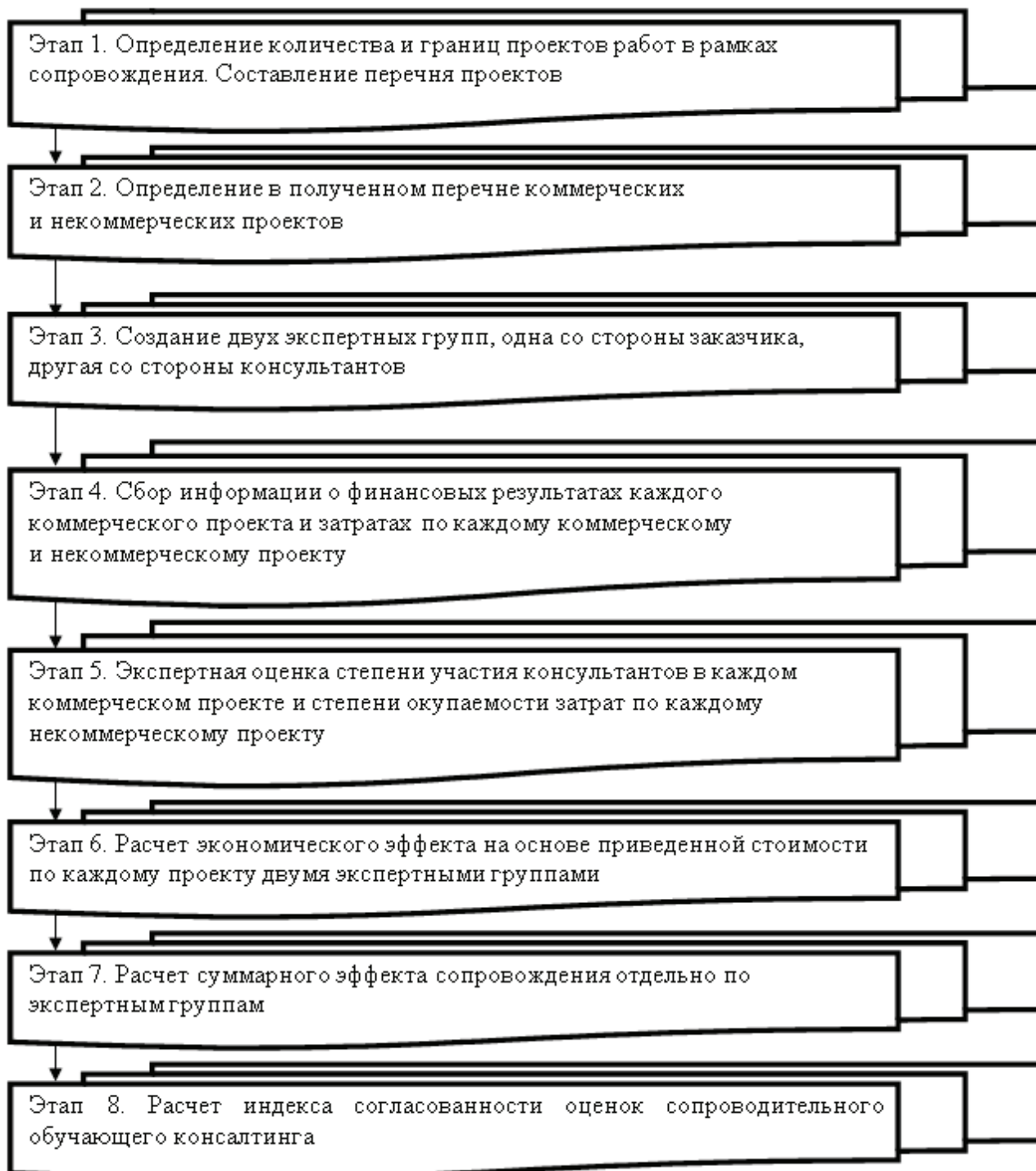


Рис. 1 Структурная схема методики оценки эффективности управленческого консультирования при использовании сопроводительного обучающего консультирования

2. Методика оценки эффективности консультационной деятельности.

Главная методическая сложность в определении эффекта управленческого консультирования, даже в том случае, когда имеются положительные изменения в результатах деятельности организации-клиента (рост мотивированности сотрудников, увеличение объемов продаж и прибыли, сокращение непроизводительных потерь и пр.), заключается в совместном проявлении частных эффектов от различных управленческих действий [4, с. 126].

При одновременном воздействии явлений и процессов, не связанных с консультированием (изменения цен, структурные сдвиги в отрасли, новые капитальные вложения и т.д.), трудно разделить вклад в конечный эффект консультантов от вклада других факторов [2, с. 46]. Для преодоления этих трудностей предлагается использовать метод экспертных оценок. Экспертами в данном случае выступают менеджеры и консультанты. Эффект от управленческого консультирования в данной методике предложено определять как произведение общего эффекта (выраженного в соответствующих единицах измерения) на долевого коэффициент (безразмерный, определяется экспертно) вклада управленческого консультирования в результат [3, с. 110]. Экономическая эффективность рассчитывается соотношением эффекта с затратами, понесенными в рамках реализации УК-проекта [5, с. 233].

Целевая эффективность определяется как соотношение первоначального и последующего состояния системы менеджмента организации.

В качестве параметров системы менеджмента, подлежащих оценке и изменению которых предполагается отслеживать в предложенной методике, выбраны: функции управления; персонал предприятия; методы управления; квалификация генерального директора.

Эффективность консалтинга определяется как разница между оценкой—результатом и оценкой первоначального состояния системы менеджмента организации и соотношением полученной разницы к оценке—эталону

$$\mathcal{E}_{\text{конс.}} = \frac{\text{Оценка}_{\text{результата}} - \text{Оценка}_{\text{образца}}}{\text{Оценка}_{\text{эталона}}}. \quad (2)$$

Умение конкретного консультанта в составе группы предвидеть результаты предстоящей работы можно определить по этой же методике, только вычитание произ-

водится из прогнозной оценки, которую каждый из консультантов выставляет самостоятельно [15, с. 64]. Аналогичным образом можно оценивать и качество предвидения результатов реализации УК-проектов менеджерами организации-заказчика [7, с. 178]. В этом случае справедливо говорить о том, что полученная оценка является мерой управленческой компетентности менеджера.

Отслеживая динамику указанного показателя во взаимосвязи с реализуемыми УК-проектами можно выявить их влияние на рост потенциала эффективности управления в организации [11, с. 48].

3. Методика оценки качества услуг управленческого консультирования.

Качество услуг вообще и УК, в частности, отличается непостоянством, т.к. зависит от значительного числа субъективных факторов. Ключевой фактор обеспечения качества в рассматриваемой области — предоставление таких консультационных услуг, которые удовлетворяли бы и превосходили ожидания клиентов [6, с. 152]. При этом ожидания клиентов формируются на основе уже имеющегося у них опыта, информации, получаемой по прямым (личным) или по массовым (неличным) каналам деловых коммуникаций. Клиент всегда стремится к определенному им соответствию цены услуги и ее качества. Поэтому консультант должен как можно точнее выявлять потребности и ожидания своих целевых клиентов [14, с. 266].

Исследования показывают, что персонал консалтинговой организации, непосредственно контактирующий с потенциальными или реальными клиентами, в наибольшей степени влияет на формирование представлений клиента о качестве услуги [8 с. 76].

Ключевые качества консультантов, требующие первостепенного развития и учета при их профессиональном отборе, следующие: широкие общественные интересы; уверенность в себе; объективность; рассудительность; психическая и интеллектуальная уравновешенность; гибкость ума (обоснованность и упорство в поиске решений); аналитические способности; умение сочетать тактическое и стратегическое мышление; развитые технические навыки; наличие опыта работы; знание отрасли и предмета консультирования.

Для оценки качества консультационной услуги обычно рекомендуется использовать модель SERVQUAL, включающую пять измерений (quality dimensions), которые представлены в таблице 1.

Таблица 1. Измерения качества услуг в модели SERVQUAL

Измерение	Краткое описание измерения
Надежность	Способность выполнить указанные в договоре консультационные услуги точно и основательно
Материальность	Восприятие помещений, оборудования, внешнего вида консультанта, обслуживающего персонала консультационной фирмы и других физических свидетельств консультационной услуги
Отзывчивость	Желание помочь клиенту и быстрое оказание ему услуги

Уверенность	Воспринимаемая компетентность и вежливость консультанта и обслуживающего персонала консультационной фирмы. Формируемое доверие компании и персонала к себе. Безопасность консультационных услуг
Сопереживание	Доступность (физический и психологический контакт с сотрудниками должен быть легким и приятным), коммуникативность (фирма информирует потребителей об консультационных услугах на понятном им языке), понимание (стремление лучше понять специфические потребности клиента и приспособиться к ним)

Качество оценивается на основе модели аддитивной свертки частных нормированных показателей (определяются экспертно), соответствующих приведенным в таблице измерениям.

Таким образом данная методика оценки эффективности управленческого консультирования в системе менеджмента организации, отличается учетом кратко- и сред-

несрочных эффектов консалтинга, детализированных по зонам ответственности менеджеров, согласованием интересов заказчиков и производителей консультационных услуг, а также системой показателей качества консалтинга и частными методиками их расчета, что позволяет оценить вклад управленческого консультирования в обеспечение эффективности системы менеджмента организации.

Литература:

- Gryshchenko, N. V., Serebryakova N. A., Syroizhko V. V. METHODOLOGY OF COST MANAGEMENT BUSINESS ORGANIZATION IN CONDITIONS OF INSTABILITY / N. V. Gryshchenko, N. A. Serebryakova, V. V. Syroizhko // В книге: Sustainable economic development of regions by L. Shlossman. Vienna, 2015. с. 14–26.
- Баутин, В. М., Серебрякова Н. А., Сидоров В. М. Устойчивое развитие предприятий на основе рационального использования ресурсов. Монография / В. М. Баутин, Н. А. Серебрякова, В. М. Сидоров; М-во образования и науки РФ, ГОУВПО «Воронежская государственная технологическая академия». — Воронеж, 2011.
- Вертакова, Ю. В., Серебрякова Н. А. Оценка формирования процесса управленческого консультирования / Ю. В. Вертакова, Н. А. Серебрякова // Известия Юго-Западного государственного университета. 2012. № 3. (42). Ч. 2. с. 103–112.
- Семененко, С. В. Методические аспекты формирования и управления конкурентным потенциалом организации / С. В. Семененко // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2012. № 2. с. 121–129.
- Семененко, С. В. О подходах к совершенствованию управления инновационными изменениями / С. В. Семененко // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2012. № 1. с. 232–235.
- Семененко, С. В., Серебрякова Н. А. Разработка модели процесса поиска и выбора консультанта и развития организационного оформления центров управленческого консультирования / С. В. Семененко, Н. А. Серебрякова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2012. № 3. с. 149–155.
- Семененко, С. В., Сыроижко В. В. Современное развитие потребительской кооперации как фактор обеспечения возрождения сельских территорий / С. В. Семененко, В. В. Сыроижко // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2013. № 4 (48). с. 170–178.
- Серебрякова, Н. А. Маркетинговый инструментарий в сфере услуг (часть 1) / Н. А. Серебрякова // Теоретические и прикладные вопросы экономики и сферы услуг. 2012. Т. 1. № 5–1. с. 71–85.
- Серебрякова, Н. А. Методический подход к развитию управленческого консультирования / Н. А. Серебрякова // Вестник Донского государственного технического университета. 2012. Т. 12. № 5 (66). с. 150–155.
- Серебрякова, Н. А., Смольянова Е. Л. Основные проблемы развития инновационно-инвестиционного потенциала Воронежской области / Н. А. Серебрякова, Е. Л. Смольянова // Региональная экономика: теория и практика. 2009. № 2. с. 52–60.
- Смольянова, Е. Л., Серебрякова Н. А., Волкова Т. А. Информационно-функциональный мониторинг состояния промышленной и торговой политики предприятий пищевой промышленности Воронежской области / Е. Л. Смольянова, Н. А. Серебрякова, Т. А. Волкова // Региональная экономика: теория и практика. 2009. № 13. с. 45–56.
- Сыроижко, В. В. Организация системы контроллинга в потребительской кооперации / В. В. Сыроижко // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Белгород, 2000
- Сыроижко, В. В. Экономическое моделирование и рейтинговая оценка деятельности кооперативных организаций Воронежской области / В. В. Сыроижко // Аудит и финансовый анализ. 2013. № 6. с. 170–173.
- Сыроижко, В. В., Воронова М. А., Кульнева И. И. Перспективы развития заготовительной деятельности в системе потребительской кооперации Воронежской области / В. В. Сыроижко, М. А. Воронова, И. И. Кульнева // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2013. № 4 (48). с. 265–272.
- Сыроижко, В. В., Крутских Н. С. Финансовые методы управления прибылью / В. В. Сыроижко, Н. С. Крутских // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2008. № 2. с. 62–66.

Необходимость регулирования заработной платы

Смирнова Анастасия Александровна, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Необходимость регулирования заработной платы обусловливается как самим фактом выполнения ею разнообразных общественных функций, заинтересованностью общества в их максимально полном выражении и раскрытии, так и их зачастую противоречивым, неоднозначным проявлением, содержащим возможности и позитивных и негативных последствий. Общая задача регулирования заключается в том, чтобы максимально благоприятствовать, позитивным проявлениям и минимизировать негативные проявления функций заработной платы, согласовывать их между собой и сглаживать неизбежно возникающие между ними противоречия. Регулирование призвано направлять развитие заработной платы, ее величины и структуры в целях и социального и экономического прогресса.

Различают два основных метода регулирования заработной платы: централизованный и локальный [3].

Один подход преобладает в отраслях с бюджетным финансированием. Здесь регулирование заработной платы осуществляется главным образом централизованными методами. Государство оказывает непосредственное воздействие на процесс ее установления, хотя и не подменяет его полностью.

Другой подход преобладает в большей, сугубо рыночной части экономики. Здесь регулирование осуществляется главным образом на основании политики заработной платы, проводимой менеджментом предприятия и производственных объединений. Такая политика исходит преимущественно из общей рыночной ситуации, экономического и социального положения самого хозяйствующего субъекта, трудовых результатов всего производственного коллектива и непосредственно каждого его члена, производственный и реализованной продукции, а также материальных и не материальных потребностей работников. Эти показатели служат исходной базой для установления и общей величины фонда заработной платы и принципов его распределения между работниками.

При этом влияние государств в области оплаты труда в рыночных отраслях отнюдь не исключается целиком. Влияние государства на заработную плату работников этого сектора проявляется главным образом через координацию и корректирования преимущественно экономическими, финансовыми, налоговыми средствами в основном самостоятельной политики, проводимой хозяйствующими субъектами в пределах своей компетенции. Цель государственного регулирования заключается в согласовании политики предприятий с экономическими, социальными и политическими интересами общества в целом.

В принципе рыночная экономика допускает в ограниченных дозах нетипичные для нее прямые методы регулирования заработной платы вплоть до ее замораживания. Однако, несмотря на кажущиеся сходства, такие методы, применяемые при обоих вариантах, существенно различаются между собой.

Вынужденное обращение к прямым методам регулирования происходит, как правило, на основе соглашения трех сторон — государства, объединений предпринимателей и профсоюзов. Участники такого соглашения обязуются придерживаться наиболее общих параметров заработной платы, вырабатываемых государством, но при определенных оговорках и условиях, учитывающих их особые интересы. Отказ какой-либо одной из сторон участвовать в прямом регулировании служит зачастую непреодолимой преградой для его осуществления.

При втором варианте прямые методы рассчитаны, как правило, на сравнительно не продолжительный отрезок времени. Обычно непосредственным толчком к их применению служит развитие «Инфляции издержек» и финансовой нестабильности в целом [1].

Регулирование заработной платы подразумевает не только экономическое корректирование или исправление задним числом решений, принимаемых на предприятиях, но и ряд мер, носящих по существу превентивный характер. Такие меры устанавливают минимальные условия применения наемного труда на производстве. Определенные законодательным путем они обязательны для выполнения всеми предприятиями вне зависимости от их величины и экономического состояния. К ним относятся положение трудового законодательства, минимальные границы заработной платы и т.п. Неукоснительное соблюдение этих мер, гарантированное государством, призвано предотвращать произвол нанимателей в вопросах оплаты труда, исключать возможность использования бесконтрольного снижения заработной платы и ухудшение условий труда в качестве орудия конкурентной борьбы.

Таким образом, при обоих вариантах применяются примерно сходные направления регулирования заработной платы — административные, законодательные и экономические.

Выбор модели регулирования заработной платы во многом произведен от господствующих форм собственности и преобладающих методов социально-экономического управления в целом. Это подтверждает и российский опыт. В основном, единая форма собственности в сочетании с директивным планированием в масштабах народного хозяйства обуславливают государственную монополию на регулирование заработной платы. Развитие тенденции к сме-

шанной экономики и смешанным формам собственности в сочетании с переменами в механизме общественного управления оказывают решающее влияние на формирование нового типа регулирования заработной платы.

Изменения, происходящие в России в начале 90-х годов в области собственности, способствуют прекращению безраздельной государственной монополии на управление заработной платой и насаждению смешанной структурой регулирования. Такая тенденция обозначилась в ходе упоминавшихся процессов приватизации.

Основу изменений в общественном регулировании заработной платы составляет смена преобладающей формы собственности, ослабление или прекращение государственной монополии в этой области, расширение разнообразных видов государственной собственности, включая частную.

Суть происходящих перемен заключается в постепенном отходе от первого ко второму, во многом новому для современной России, варианту регулирования заработной платы. Структура регулирования заработной платы становится менее централизованной.

Отныне именно предприятию принадлежит основная инициатива в области заработной платы работников внебюджетных отраслей. Отныне здесь практически все вопросы организации заработной платы решаются на уровне предприятия. Отныне именно та политика заработной платы, которая в основных чертах фиксируется коллективным договором и осуществляется администрацией предприятия, играет решающую роль в ее определении. Отныне ответственность за состояние оплаты труда работников внебюджетных отраслей экономики несет не столько государство, сколько сами предприятия. Установление заработной платы осуществляется преимущественно на децентрализованной основе.

В последние годы ЕТС нуждается в изменениях. Реформирование оплаты труда работников организаций, финансируемых за счет бюджетных средств, — одна из основных проблем совершенствования систем оплаты труда в стране. Она активно обсуждается в правительственных и профсоюзных структурах; ученые-экономисты и практики-трудовики ищут оптимальные подходы к её решению.

Внимание к этой проблеме не случайно: подавляющая часть учителей, врачей, преподавателей вузов, ученых, работников культуры пребывают за чертой бедности. Очевидно, что мириться с подобным положением нельзя. На этот счет имеются разные точки зрения вплоть до самой крайней: Единая тарифная сетка выполнила свои функции и должна уйти в историю, её идеология и нормы противостоят нынешним реалиям.

Согласиться с такой позицией нельзя. Однако бесспорно и то, что принципы построения ЕТС нуждаются в совершенствовании.

Единая сетка, понимаемая как централизованно устанавливаемые соотношения в уровнях ставок (окладов) по профессиям и профессионально-квалификационным группам — действенный элемент тарифной системы, ре-

гулирующий дифференциацию в оплате по сложности труда. Правомерность установления государством тарифных коэффициентов ЕТС не может подвергаться сомнению, ибо государство является держателем средств на оплату труда бюджетников. Когда речь заходит о низком уровне оплаты труда работников социально-культурных и других бюджетных отраслей, причину подобного положения нередко связывают с применением ЕТС.

Сетка как система тарифных коэффициентов должна носить обязательный характер, так как только на этой основе возможно обеспечить необходимое единство в оплате равносложного труда. Закономерный вывод: установление тарифных коэффициентов сетки и её диапазона — прерогатива федеральных органов законодательной и исполнительной власти. Именно таким должен быть основополагающий подход при организации оплаты бюджетников на основе ЕТС.

Безусловно, главное в решении проблем оплаты труда работников социально-культурной сферы в сложившейся ситуации сегодня — размер тарифной ставки

1-го разряда сетки и уровень заработной платы в целом. Целенаправленную политику государства в этой области следует ориентировать на многократное повышение исходной ставки ЕТС, поскольку реализуемые в 2001 г. меры по повышению минимальной заработной платы и уровня оплаты бюджетников остроту ситуации практически не снимают. Радикальных изменений в уровнях заработной платы в бюджетной сфере на основе ждать не приходится.

Институт труда Минтруда России, специалистами которого была предложена идеология перехода на новые условия организации оплаты и разработаны механизмы построения и применения ЕТС, продолжает работать над этими проблемами и сегодня.

Принятый в 2003 г. механизм оплаты по единой сетке предусматривает применение двухуровневых тарифных ставок 1–3-го разрядов и 1–6-го разрядов в сочетании с одноуровневыми ставками остальных разрядов. Двухуровневые ставки образуются за счет применения доплат к ставкам оплаты, рассчитанным, исходя из ставки 1-го разряда, равной 600 руб., и межразрядных тарифных коэффициентов в рамках диапазона сетки 1:10,07.

Отмеченная непоследовательность в формировании ставок оплаты на современном этапе носит вынужденный характер и связана с дефицитом бюджетных средств, не позволяющим должным образом отрегулировать размеры ставок всех разрядов сетки. В то же время нельзя не учитывать, что применение в сложившейся ситуации доплат к ставкам начальных разрядов несет положительное начало, так как, по существу, обеспечивает выполнение Федерального закона «О минимальном размере оплаты труда» от 2 октября 2003 г.

Трансформация ставок оплаты базируется на принципиальной позиции отказа от двухуровневых ставок начальных разрядов, т.е. от надбавок к ставкам и переходе на одноуровневые ставки, которые и характеризуют ба-

зовые тарифные условия оплаты, подлежащие дальнейшему совершенствованию.

Отказ от применения двухуровневых ставок оплаты означает отказ от метода формирования ставок с помощью надбавок к ним, при котором абсолютный приоритет при увеличении размеров ставок имеют только работники, тарифицируемые начальными разрядами, притом что ставки оплаты по всем разрядам ЕТС не достигают величины прожиточного минимума. Поэтому, повышая минимум оплаты и на этой основе ставки по разрядам, важно одновременно увеличивать и ставки оплаты основного контингента работников бюджетной сферы, т.е. тех, кто тарифицируется по средним и более высоким разрядам единой сетки [2].

Совершенствование базовых условий оплаты предполагает два основных периода: начальный, когда главным образом решается задача сближения размеров ставок оплаты с прожиточным минимумом, и последующий, когда тарифные условия оплаты формируются из расчета ставки 1-го разряда, размер которой соответствует прожиточному минимуму или превышает его.

Предложения по совершенствованию механизма дифференциации ставок на основе ЕТС на начальном этапе сводятся к следующему:

- регулярное повышение размера исходной ставки 1-го разряда ЕТС в соответствии с утвержденным государственным минимумом заработной платы.

- последовательное сближение размера ставки 1-го разряда с уровнем прожиточного минимума;
- повышение размеров ставок оплаты всех разрядов ЕТС относительно их базового уровня;
- обеспечение преимущественного роста ставок оплаты работников низшей и средней квалификации;
- обеспечение преимущественного роста ставок оплаты работников низшей и средней квалификации;
- отказ от применения надбавок в абсолютных размерах к ставкам оплаты отдельных разрядов сетки.

Выявленные недостатки принятого механизма оплаты на основе ЕТС связаны с тем, что для формирования ставок оплаты разнообразного контингента работников социально-культурных отраслей был предусмотрен только один уровень ставки 1-го разряда независимо от профессии, должности работника, вида работ, места приложения труда, общеотраслевых условий труда, принадлежности работника к той или иной категории персонала и других факторов, влияющих на сложность труда.

Представляется, что на начальном этапе совершенствования тарифных условий оплаты названные недостатки устранить не удастся. Скорее всего, предпосылки к этому возникнут не ранее, чем размер ставки начального разряда ЕТС сравняется с прожиточным минимумом и станет возможной корректировка сложившейся тарификации профессий и должностей работников.

Литература:

1. Кокин, Ю., Ананьева Ю., Система оплаты труда бюджетников: как ее реформировать?// Человек и труд № 7. — 2001 г.
2. Предприятие в условиях рыночной экономики./Экономика предприятия. Под ред. Горфинкеля В.Я., Шварца В.А, 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. — 670 с.
3. Румянцев, Б., Мамонтова Т., О мерах по обеспечению своевременности выплаты предприятиями зарплаты// РЭЖ № 4. — 1998 г.

Инновационный лифт как путь МСП от государственного финансирования к частному

Сонина Екатерина Андреевна, студент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Сложилась трудная ситуация как с политической, так и с экономической точки зрения. Как отметил Президент Ассоциации российских банков Г. Тосунян в рамках открытой дискуссии [1], МСП в России по уровню развитости отстают как от развитых, так и от развивающихся стран. Доля МСП в ВВП в России составляет 22%, в США и Великобритании — 50%, в Китае — 60%, в Германии — 79%, а в Италии — 80%. Развитие (и кредитование, в частности) МСП представляет перспективный источник роста. Потенциал у России есть.

У инновационного пути развития большие шансы на реализацию. Условия для развития МСП на фондовом рынке созданы. РИИ ММВБ, в определенной степени, создан для инновационных представителей МСП. Одна из задач РИИ ММВБ — замещение государственного финансирования частным. Поэтому я ставлю цель: рассмотреть возможности отечественной фабрики по производству инновационных компаний. Председатель Координационного совета РИИ ММВБ — Председатель Правления ООО «УК „РОСНАНО“ Анатолий Чубайс считает насто-

ящий момент идеальным для вложений в Россию [2]. Из двух вариантов: страх или инвестиции — «Роснано» выбирает второй. «Мы не должны пропустить возможности, создаваемые санкциями. Лояльность покупателей к отечественной продукции растет по всей номенклатуре» — заявил Министр торговли и промышленности Денис Мантуров на заседании Государственного совета в 2014 г. [3]. Это учтено при разработке плана и сценариев. Внутреннее финансирование принято за базовый вариант исходя из отсутствия внешних средств в бюджете. С 90х годов в сознании граждан РФ укоренился миф о том, что импортные вещи всегда лучше, качественнее, отечественные производители не способны ни продовольствием, ни бытовыми товарами, ни одеждой (и прочим) обеспечить в полном объеме. Однако руководитель рабочей группы Госсовета Евгений Савченко высказывает иную точку зрения: за последние годы на практике было подтверждено, что отечественными производителями (с иностранными партнерами и при минимальной поддержке государства) вполне может быть реализована программа импортозамещения, благодаря которой будет создано значительное количество рабочих мест в различных отраслях экономики.

Рабочая группа Госсовета произвела необходимые расчеты и пришла к выводу, что объем замещения составит не менее четырех триллионов рублей при сроке реализации программы — 2–3 года, появится больше миллиона рабочих мест и около 500 млрд. рублей составят дополнительные налоговые поступления в бюджет. Программа импортозамещения обеспечит экономический рывок, но для ее реализации необходимы новые механизмы государственной поддержки: инвестиционные ресурсы должны быть доступны под 3–4% годовых; в проектом финансировании новых производств доля участия инициатора должна составлять максимум 15% стоимости проекта, не более того; проект должен быть и предметом залога. На сегодняшний же день Фонд проектного финансирования позволяет инвестору владеть намного большей долей участия, чем государству.

Национальная фондовая ассоциация — Ассоциированный член ISMA, Член Европейской Федерации финансовых рынков — разработала Стратегию развития рынка капиталов — 2020. [4] Среди целей выделяют: 1. Увеличение долгосрочных инвестиций в обеспечение устойчивого экономического роста, в реальный сектор, в модернизацию. Для этого необходимо перейти (от спекулятивной модели финансового рынка) к модели, ориентированной на модернизацию, финансовое обеспечение и стимулирование устойчивого роста российской экономики. Потребности в финансировании быстрорастущих секторов экономики, высокотехнологичных отраслей, инновационного сектора должны быть покрыты по всем сегментам (с помощью венчурного финансирования, рынков компаний малой и средней капитализации, рынков высокотехнологичных компаний, проектного финансирования на базе институтов развития). 2. Диверсификацию собственности в отечественной экономике, переход к мас-

совой модели инвестирования в процессе формирования среднего класса. Данная цель может быть достигнута через расширение участия институциональных инвесторов, представляющих население (инвестиционные, пенсионные и благотворительные фонды, фонды целевого капитала, страховые компании) в акционерных капиталах; переход от «системы финансирования экономики, основанной на банках» (bank-based system) к смешанной модели, включающей значимые элементы «системы финансирования экономики, основанной на рынке» (market-based system). Однако формально в России уже действует смешанная модель, но теория лекций и учебников отличается от практики функционирования отечественного рынка и необходимо признать, что шаги в сторону «market-based system» нам еще предстоит сделать.

Среди количественных целей (относящихся к МСП) развития рынка капиталов для перехода в кластер финансовых рынков «новых индустриальных экономик»: не менее 500–700 компаний средней и малой капитализации, акции которых обращаются на открытых рынках; — снижение уровня концентрации, олигополизации, присутствия государства до 30–40%.

Какие меры необходимо предпринять? Сократить регулятивные издержки эмитентов, прежде всего в секторе компаний малой и средней капитализации (инновационный, быстрорастущий сектор российской экономики). Предотвратить концентрацию облегченных регулятивных режимов преимущественно на уровне крупнейших эмитентов. Ввести обязательный листинг АО на ММВБ (в соответствующих сегментах крупной, средней и малой капитализации) в случае, если они получают государственное финансирование на капитальные вложения, а также на цели исследований и развития (из федерального бюджета и внебюджетных фондов федерального уровня); при организации долгового финансирования с участием государства (венчурные проекты (с последующим выходом малых компаний на капитализацию в сегменте высокотехнологичных компаний), инфраструктурные проекты).

Подпрограмма «Развитие малого и среднего предпринимательства» (государственной программы «Экономическое развитие и инновационная экономика») направлена на увеличение доли субъектов МСП в экономике РФ. Ответственным исполнителем выступает Министерство экономического развития РФ. Среди задач в предыдущей редакции: повышение доступности бизнес-образования и пропаганда предпринимательства, повышение доступности финансовых ресурсов и инфраструктуры. В действующей редакции: обеспечение доступности финансовой, имущественной, образовательной и информационно-консультационной поддержки для субъектов малого и среднего предпринимательства; сокращение издержек субъектов малого и среднего предпринимательства, связанных с государственным регулированием; совершенствование системы налогообложения для субъектов малого и среднего предпринимательства. Общий объем финансирования подпрограммы с 2013 по 2020 год

172243046,9 тыс. рублей [5] (в предыдущей редакции 155435000,00 тысяч рублей).

В качественном выражении ожидается упрощение процедур ведения предпринимательской деятельности; повышение доступности финансирования для субъектов малого и среднего предпринимательства; создание системы организаций инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, основанной на единых требованиях к их деятельности; в количественном выражении: увеличение количества субъектов МСП (включая ИП) в расчете на 1 тыс. человек населения Российской Федерации с 42,2 единицы в 2012 году до 52,7 единицы в 2020 году; общее количество получателей государственной поддержки к 2020 году не менее 1 650 000 единиц; общее количество вновь созданных рабочих мест (включая вновь зарегистрированных индивидуальных предпринимателей) в секторе малого и среднего предпринимательства к 2020 году не менее 980 000 рабочих мест.

В течение последних лет в отношении МСП в РФ было достигнуто главное — осознание значимости состояния и уровня развития МСП для качественного роста российской экономики, его роли в решении поставленной задачи обеспечения структурной диверсификации и экономического развития страны по инновационному пути, предполагающему создание максимально благоприятных условий для предпринимательской инициативы.

Содействие МСП — один из ключевых приоритетов социально — экономической политики государства. Особое внимание уделяется поддержке МСП в высокотехнологичных секторах. Комплексные инициативы, реализованные в РФ в 2008–2012 годах и направленные на решение ключевых проблем бизнеса, позволили в некоторой степени смягчить неблагоприятные условия предпринимательской деятельности в кризисный и посткризисный период.

Принципиальная позиция государства — использовать накопленный опыт поддержки МСП развитых стран, в которых качественный вклад МСП в развитие экономики выше, чем в текущий момент в РФ. Акцент делается на развитии инновационно-технологического потенциала МСП.

Кроме того МСП должен являться одним из основных источников создания новых рабочих мест. Среди факторов, влияющих на увеличение вклада субъектов МСП в отечественную экономику и количества малых инновационных предприятий, выделено внесение изменений в законодательство, которые позволят создать на базе ВУЗов малые инновационные предприятия и облегчение процедуры получения патента для защиты интеллектуальной собственности с целью коммерциализации научных разработок.

В сложившихся условиях (неблагоприятная внешняя конъюнктура и отток инвесторов с российского рынка) наибольшее давление испытывают небольшие компании, на развитие которых и ориентирован сектор РИИ ММВБ. Уровень развития рынка IPO зависит не только от ко-

личества компаний-эмитентов, но и в целом от развития инфраструктуры рынка. Компании малой и средней капитализации, планирующие провести IPO, не должны оставаться без внимания. «ММВБ уделяет большое внимание работе с компаниями МСП, так как, на наш взгляд, данный сегмент в среднесрочной перспективе станет основным поставщиком „новых голубых фишек“ для фондового рынка. Количество крупных компаний в России ограничено, большинство из них входит в солидные холдинги и/или контролируется государством. Несмотря на амбициозные планы правительства по приватизации, число госорганизаций, которые появятся на рынке, невелико, поэтому вся надежда на малый и средний бизнес, который развивается достаточно быстрыми темпами и в будущем станет новым лидером экономики России» — сообщил Начальник управления рынка инноваций и инвестиций «Новые инструменты Сектора РИИ» Денис Пряничников в интервью журналу РЦБ [6].

На взгляд многих участников рынка, список торгуемых ценных бумаг в основном составляют сырьевые и банковские сектора экономики. С 2009 года проблему призван решить Рынок Инноваций и инвестиций ММВБ совместными усилиями с корпорацией РОСНАНО. К основным задачам относится оказание содействия компаниям малой и средней капитализации инновационного сектора (молодым высокотехнологичным компаниям) российской экономики по выходу на рынок и привлечению финансирования (содействие в проведении IPO, повышение ликвидности на рынке акций). Объем привлечения инвестиций в этом секторе биржи может составлять всего 50 млн. рублей, а затраты на IPO в таком случае составляют 3–4% от сделки [7]. Также биржей разработаны особые программы маркетинговой поддержки эмитентов, выходящих на рынок. Маркетинговая и клиентская команды РИИ занимаются поиском клиентов. Также листинговые агенты и государственные и частные фонды способствуют привлечению клиентов.

IPO для компании в первую очередь рассматривается как дополнительный источник фондирования. После IPO появляется возможность привлечения денежных средств по более низкой цене (этому способствует распределение рисков среди большего числа акционеров). Кроме того, улучшается структура баланса, за счет чего компании привлекают дополнительное долговое финансирование, а также проводят дополнительные эмиссии в дальнейшем, использование которых возможно для инвестиций как в основной, так и в оборотный капитал.

Почему компаниям выгодно IPO на РИИ ММВБ? Банки предпочитают кредитовать традиционные отрасли (торговлю, девелопмент), но с опасением относятся к инновационным компаниям, действующим в новых секторах экономики (отсутствие дорогостоящих материальных активов, низкая ликвидность в результате ограниченного числа покупателей, перспективы сложно оценить: сейчас темп роста 50–100% в год, но долгосрочна ли эта тенденция? Венчурные фонды зачастую делают акцент лишь

на узком сегменте рынка: IT, как правило («события первого квартала 2014 года показали следующее: большая часть сделок приходится на сектор интернета и информационно-телекоммуникационных технологий» [8]), вопросы участия в управлении порой вызывают разногласия между основателями компаний и инвесторами.

На этом фоне существенно растет интерес к привлечению капитала через размещение акций на фондовом рынке. Здесь нельзя говорить только об инновационных компаниях, скорее компании *small caps*, осуществляющие инновационную деятельность в широком смысле данного понятия. РИИ ММВБ дает соответствующие потребностям данных компаний возможности. Проведенные в секторе РИИ IPO, по мнению председателя правления ИХ «Финам», можно считать для компаний успешными, так как ресурсы для развития бизнеса были привлечены. Данный сегмент по количеству размещений опережает основную площадку. Проблемы сегмента: высокая волатильность, низкая ликвидность, слабое корпоративное управление, низкая активность инвесторов. Однако эмитенты стремятся к выходу на РИИ, следовательно, сформирован сектор не зря. Почему жесткий отбор? Недостаточные размеры бизнеса, собственник может быть не готов к организационным изменениям, к последующей работе с акциями после IPO, может отсутствовать четкий план развития.

Через IPO компания заявляет рынку, что она открыта и готова делиться информацией о своей деятельности с заинтересованными лицами, так как публикует в открытых источниках отчетность о своей деятельности.

IPO как источник финансирования — один из наиболее привлекательных для компаний, так как имеет следующие преимущества:

- является источником долгосрочного финансирования
- привлеченные средства направляются в собственный капитал компании;
- нет необходимости в возврате привлеченных средств инвесторам;
- через фондовый рынок можно получить доступ к широкому кругу инвесторов;
- предоставляется возможность реализовать часть стоимости акционерной собственности и определить реальную рыночную стоимость акций;
- по обыкновенным акциям отсутствует необходимость в обязательных ежегодных дивидендных выплатах.

По словам Дениса Пряничникова, эмитенты, вышедшие на IPO в секторе РИИ, выделяют следующие «побочные» позитивные эффекты публичности:

- существенное повышение узнаваемости бренда, что способствует дополнительному продвижению основного продукта компании;
- облегчение взаимодействия с поставщиками и контрагентами, в том числе с западными партнерами — для них статус публичной компании является неоспоримым «знаком качества»;

- появление объективной рыночной оценки стоимости компании и объекта залога в виде торгуемых акций, благодаря чему упрощается работа с банками и снижаются процентные ставки;

- улучшение управления компанией и финансового менеджмента — многие компании в ходе формирования новой корпоративной структуры и консолидации отчетности перед IPO впервые системно исследовали и оптимизировали структуру себестоимости, повысили эффективность управления внутренними ресурсами, четко стали понимать стратегические цели компании.

Среди основных задач IPO можно выделить замещение венчурного или неформального финансирования регулярным, покрытие дефицита финансирования на стадии ускоренного роста.

На какой стадии развития возможен выход на IPO?

В теории инновационные проекты (на венчурной стадии: разработка идеи, НИОКР, испытания и получение лишь первых образцов продукции, начальные портфели заказов) не обеспечиваются денежными ресурсами на публичном организованном фондовом рынке, а поддерживаются индустрией венчурного финансирования (системы малых грантов и кредитов с гос. поддержкой, «бизнес-ангелы», венчурные фонды и др.)

Традиционно в России существовали неформальные источники финансирования бизнеса (с 1990х гг.). Среди целей их использования можно назвать сокращение налоговых платежей, неразглашение структуры собственности, распределение юридической ответственности. Однако с расширением масштабов бизнеса непрозрачная, раздробленная структура лишь создает препятствия для его финансирования. Соответственно, возможен вариант обращения к публичным рынкам, но информация о деятельности компании станет доступной общественности.

Существует мнение о том, что лишь со стадии завоевания начальной продуктовой и клиентской ниши, приобретения максимальной устойчивости кадрового, ресурсного, технического и технологического потенциала возможно привлечение средств на публичных фондовых рынках. В производственном измерении это стадия экспансии в жизненном цикле компании — начало быстрого роста, расширение клиентуры, завоевание новых ниш рынка. На данной стадии компания не только ощущает устойчивый дефицит средств, но и готова к раскрытию информации. Деятельность компании еще связана с высокими финансовыми рисками (которые, однако, меньше, чем риски на венчурной стадии), но ожидаемая доходность выше среднерыночной. Также сокращается зависимость компании от субъективной оценки банка или любого индивидуального кредитора. Если высокотехнологичная компания выходит на рынок, в ее оценке и финансировании доминирует объективное мнение участников рынка. Снижается стоимость привлечения капитала с помощью IPO: при финансировании за счет акций снижается объем финансовых обязательств эмитента, при выпуске акций

эмитент обращается не к нескольким кредиторам, а ко всему рынку, значит, кредитные риски и издержки на привлечение заемных средств в процентном выражении уменьшаются.

ИРО вносит большие изменения в жизнедеятельность компании. Однозначно, эти изменения приносят положительный результат в будущем, но безболезненными их назвать нельзя. Прежде всего изменения касаются тех руководителей, которые предпочитают самостоятельно принимать наиболее важные решения и не желают согласовывать свои действия с мнением инвесторов. Хорошо, если деятельность компании четко структурирована до ИРО, но после ИРО все процессы жизнедеятельности компании должны быть четко структурированы в обязательном порядке. Необходимо рассчитать, достаточно ли ресурсов (как финансовых, так и временных) у компании для проведения ИРО. Финансовая деятельность после ИРО становится публичной, значит, все денежные процессы будут доступны широкой общественности. Также очень важен правильный выбор партнеров: информацией об опыте, репутации, условиях, достижениях, объеме контактной базы предполагаемого листингового агента необходимо запастись заранее.

В случае ИРО необходимо четко планировать время и распределять нагрузку (документы по финансовой отчетности должны быть подготовлены заранее), так как определенные задержки могут принести значительные денежные потери.

Большой проблемой Геннадий Марголит считает неудовлетворительное качество корпоративного управления: работа с инвесторами требует определенного уровня IR, аналитического покрытия. Ситуация на рынке меняется к лучшему, так как проводится значительная «воспитательная» работа как при подготовке молодых компаний к публичности, так и после выхода на ИРО.

Посмотрим на информацию о следующем эмитенте: ОАО «Армада». Корпоративное управление компании находится на высоком уровне. В 2003 году, РБК СОФТ, (в то время в составе РБК Информационные Системы), заняла 15-е место среди 45 крупнейших российских компаний в исследовании информационной прозрачности, подготовленном Standard & Poor's в 2003 году.

В компании внедрена система менеджмента качества ISO 9001:2000, и система управление проектами по международному стандарту управления PMI. Это позволяет компании масштабировать бизнес без потери качества оказываемых услуг, а также эффективно управлять ресурсами и рисками.

«Мы стремимся установить прозрачные отношения с существующими и потенциальными акционерами. Наша приоритетная задача — оперативно предоставлять наиболее полную, достоверную информацию о компании и ее деятельности»-говорят представители ОАО «Левенгук».

Существует ли межотраслевой дисбаланс:

(Таблица составлена на основе рис. 1–5: См. приложения по объему торгов, по секторам РИИ ММВБ)

Сектора%				Объем торгов, млн. руб.	
2014	2013	2012		2013	2014
16	4	1,53	Энергетика и энергоэффективность	?	?
24	14	1,94	Чистые технологии и новые материалы	479,41	1224,6
14	15	19,62	Информационно-телекоммуникационные системы	28,55	905,68
19	8	10,17	Биотехнологии и медицинские технологии	71,79	0,54
13	9	19,51	Интернет технологии	293,06	28,85
14	5	6,83	Авиационные и космические системы	?	?
-	45	40,39	Венчурные фонды	42,98	23,2

Графики по 2011 г. тоех.com/ не дает, я составила таблицу (см. табл. № 1): доминировали сектора «Биомедицина и фармацевтика» (капитализация 3849 млн. руб.) и «ИТ и медиа» (8048 млн. руб.).

Распределение инвестиций фондов с участием капитала ОАО «РВК»: с 2007 по 2014 гг. по секторам инвестиции распределялись в большей степени на Информационные технологии, интернет технологии и сервисы (26,11%), Химические материалы (20,14%), Электронику (14,17%).

Среди приоритетных направлений модернизации технологического развития экономики выделены Стратегические компьютерные технологии и программное обеспе-

чение (29,84%), Медицинская техника и фармацевтика (24,67%), Космос и телекоммуникации (18,04%), Энергоэффективность (12,63%).

Исходя из анализа составленной мной таблицы, отражающей срок развития компаний до ИРО и выручку за последний год перед ИРО, я сделала выводы: средний срок функционирования компании до ИРО — 11,5 лет, средний размер выручки до ИРО 361 593 462 р. (при расчете я исключила эмитентов с выручкой > 1 млрд. руб.; если их не исключать — 14 171 888 471 р.)

Основной покупатель ценных бумаг в секторе РИИ — массовый, ритейловый клиент. В связи с законодатель-

ными ограничениями пенсионные деньги в этот сегмент не поступали. По мнению Кочеткова (председателя правления ИХ «Финам»), несколько процентов средств в управлении Негосударственных пенсионных фондов могли бы с финансовой точки зрения обеспечить создание инновационного лифта в России.

На рынке присутствуют институциональные инвесторы, с юридической точки зрения, имеющие право инвестировать в эмитентов сектора РИИ, но масштаб сделок с их точки зрения незначительный: в результате покупки на несколько миллионов долларов фонд становится крупнейшим миноритарием небольшой компании, следовательно, они не желают инвестировать в компании, поддерживаемые РИИ. Кроме того, в инвестиционной декларации может содержаться запрет на вхождение в капитал на такую долю.

Среди проблем, с которыми сталкиваются представители МСП на IPO, можно выделить и сложность объяснения инвестору специфики своей модели бизнеса и обоснования оценки и ожидания роста компании. По словам Дениса Пряничникова, квалифицированных инвесторов (способных понимать суть бизнеса и на основе фундаментальных показателей деятельности компании строить оценки) недостаточно. На рынке присутствует перекокс в сторону спекулятивного капитала, который входит на короткий срок и провоцирует на вторичных торгах высокую волатильность.

Однако здесь субъективизм проявляется с обеих сторон: и со стороны эмитентов, и со стороны приобретающих акции (инвесторов или спекулянтов).

Компании малой и средней капитализации в существенной мере зависят от субъективного фактора, от того, продолжают ли их учредители — авторы бизнес-идеи участвовать в управлении или же покидают бизнес — после размещения акций на публичном рынке — с его последующим возможным разрушением.

Компания средней и малой капитализации, поддержанная сделками с ее акциями на публичном рынке, становится более ликвидной.

Проблему призван решить институт маркет-мейкеров, созданный на РИИ ММВБ, а также развитие информационно-аналитической поддержки эмитентов должно способствовать изменению ситуации.

Экосистема развития предпринимательства включает пищевую цепочку от бизнес-ангелов и венчурных фондов до публичных первичных размещений. Председатель правления ИХ «Финам» отметил, что к 2013 году IPO на РИИ ММВБ проводились более активно, чем на основной площадке.

Каким образом получить необходимые средства на развитие, если к IPO компания пока не готова? Во многих случаях для небольшой компании нет другого выбора, кроме IPO, — кредиты или дороги, или недоступны из-за того, что бизнес строится на нематериальных активах и не имеет значимого объекта залога. Венчурные фонды и фонды прямых инвестиций тоже не всегда являются хо-

рошей альтернативой — они готовы входить в капитал компании со значительным дисконтом и целым рядом ограничений, также они ориентированы на приобретение контрольного пакета, что зачастую некомфортно собственнику.

Что касается бизнес-ангелов: работа с бизнес-ангелами не всегда бывает успешной и приносящей пользу. А некоторые бизнес-ангелы могут и вовсе оказаться «бизнес-дьяволами». Предпринимателю не стоит сразу принимать деньги, соглашаясь на все выставленные условия: нужно максимально стараться, чтобы сохранить право на руководство бизнесом, принимать решения самостоятельно и привлекать средства из альтернативных источников финансирования. Такие советы дает Наталья Смирнова, генеральный директор компании «Персональный советник».

Альтернативой может стать и банковское кредитование. Как отметил Заместитель Председателя Правления Агентства кредитных гарантий С. Сучков, «банки финансируют бизнес, когда у предпринимателей есть достаточная залоговая масса, обеспечение, но чаще всего именно это и становится преградой для предприятий МСП». Была поставлена цель решить эту задачу — создано Агентство кредитных гарантий, значительно расширяющее гарантийные возможности предпринимателей.

Скептически в России относятся к микрофинансированию. Однако есть данные о достойном развитии данного источника для МСП. Состояние и перспективы рынка микрофинансирования были обозначены в докладе Михаила Мамуты (в 2011 директора Российского микрофинансового центра). Центр действует с 2002 года и оказывает быструю финансовую помощь предпринимателям, которые испытывают трудности с получением финансирования (в частности, начинающим предпринимателям, стаж которых до 1 года). Высокую стоимость обслуживания Мамута назвал единственным недостатком, связанным с большими рисками, которые берет на себя центр). Поддержка молодежного бизнеса, start-up проектов и инноваций — возможные перспективы развития деятельности центра, по мнению директора.

Уйдут ли компании на зарубежные площадки? На российском рынке есть все, что и на западных площадках, но на западных нет всего, что есть на российском (в журнале РЦБ опубликовано проведенное *Профессором НИУ «Высшая школа экономики» И. Родионовым, заместителем начальника управления РИИ ММВБ А. Меньшиковой* сравнение [9]). Кроме того, когда государство разрешит использование «длинных денег», основных экономических стимулов ухода на Запад компании лишатся.

Гендиректор компании «Левенгук» сказал, что вариант IPO на европейских биржах рассматривался, но затраты на подготовку были слишком высоки. (Для выхода на AIM и получения соответствующей поддержки — привлечение брокеров, юристов — необходимы слишком большие затраты. По его мнению, есть два основных пре-

имущества выхода на биржу: независимая оценка деятельности компании, акции можно заложить банковским структурам с целью получения дополнительного оборотного капитала. 2. Компания становится прозрачной, когда акции котируются на бирже, значит, шансы на успешный выход на зарубежные рынки увеличиваются.

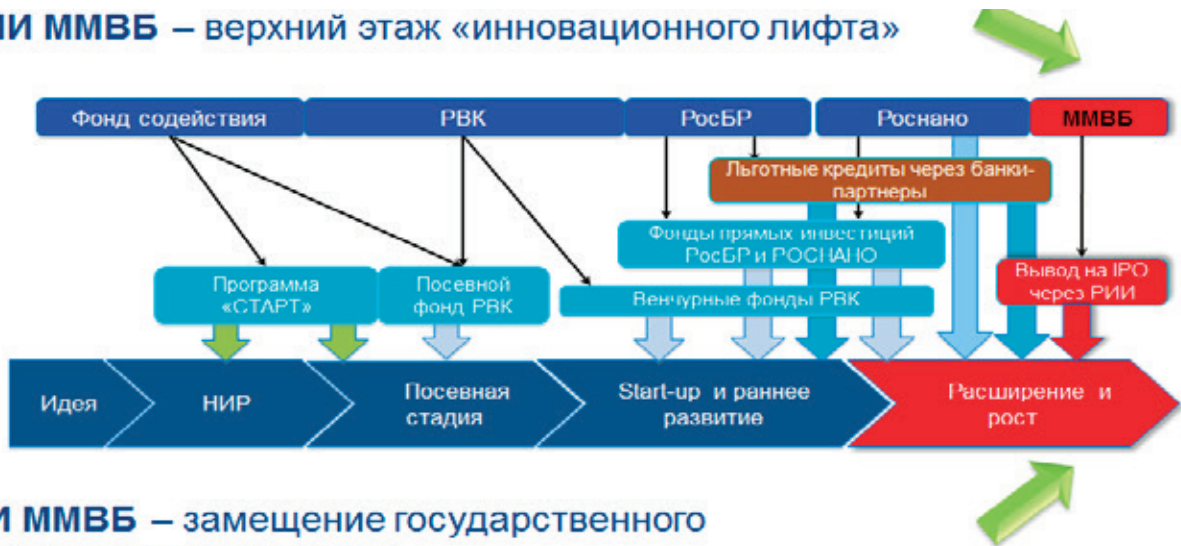
«В настоящий момент для нас безусловный приоритет представляет неторговый сектор, те люди, кто внедряют современные технологии в производство, делают инновационные проекты, — подчеркнул Сергей Крюков. — Но таких предпринимателей сейчас, по различным оценкам, не более 5% от общего количества. И эта системная проблема, которую в одиночку не решить — нужна про-

зрачная и стабильная политика государства на 7–10 лет по улучшению делового климата» [10].

Действующие институты развития способны проводить эффективную политику государственной поддержки субъектов МСП за счет отработанных схем работы, глубокого понимания потребностей рынка. «В этом в первую очередь заинтересованы сами предприниматели: для них повышается доступность финансовых ресурсов, за счет роста конкуренции будет снижаться и процентная ставка», — отметил Крюков. По мнению руководителя Банка, полноценные институты развития вполне способны выполнить задачу обеспечения государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.

Стадии привлечения инвестиций:

РИИ ММВБ – верхний этаж «инновационного лифта»



РИИ ММВБ – замещение государственного финансирования частным

В теории же прописано, что все выходящие на фондовый рынок компании можно разделить на следующие группы: крупные компании (активно вовлечены в международную торговлю), быстрорастущие компании среднего размера и малый инновационный бизнес. [11] В учебном пособии говорится, что «крупные российские эмитенты обычно предпочитают зарубежные торговые площадки для размещения своих акций, компании среднего бизнеса могут ориентироваться на российские биржи, а представители малого бизнеса могут рассчитывать преимущественно на услуги внебиржевого рынка.

Возможности привлечения средств исходя из определения конкретной стадии развития бизнеса обсуждались на круглом столе „Инновационный лифт: от стартапа до IPO. Диалог бизнеса и институтов развития“, организованный ОАО «Московская Биржа» (2013 год) [12].

Для получения первых 5 млн. руб., необходимо подать заявку в «Фонд предпосевных инвестиций», и доказать, что разработка или проект достойны реализации. (эксперты имеют различные точки зрения о целесообразности существования данных фондов, но практика показы-

вает положительные результаты. Например, рожденный в Санкт-Петербурге «Фонд предпосевных инвестиций» за 2 года проинвестировал 14 компаний. Одна из них уже достигла того уровня развития, когда Фонд, продав свою долю, может вернуть вложенные всего 2 года назад средства. — сообщил исполнительный директор Фонда Михаил Раяк. В ноябре 2013 года РВК пересмотрела стратегические планы и представила новую «Стратегию развития до 2020 года». Приоритетом новой стратегии заявлена коррекция сложившегося венчурного рынка: компенсация нехватки капитала на посевной и предпосевной стадии и перекоса в сторону интернет-проектов в ущерб проектам других отраслей.

Следующим этажом инновационного лифта является венчурное инвестирование. На данном этапе необходимы достаточные обороты: компания должна быть привлекательной для инвестирования. Капитализация должна составлять более 500 млн. долларов и наличие партнеров (а также указание в заявке о планах выхода на биржу) обязательно, по словам Дмитрия Булавина, генерального директора информационной системы IPOboard.

Для выхода на публичный рынок (высший этаж инвестиционного лифта) нужно расти не менее 10 лет и изначально иметь четкую цель: выход в «голубые фишки».

С 2012 года компании имеют возможность разместить информацию на портале www.IPOboard.ru. Приветствуются даже start-up проекты. Основные требования к компаниям: вовлеченность в инновационную деятельность, организационно-правовая форма ОАО, ООО, ЗАО, Web-сайт, в планах должно быть привлечение капитала от 200000 (300000) до 4000000 (5000000) \$, а в перспективе — выход на IPO. Данный ресурс создан с целью подготовки молодых компаний к выходу на организованный рынок ценных бумаг, что откроет новые возможности получения нового финансирования и расширит количество участников российского рынка обращающегося капитала.

В проекте IPOboard участникам предлагаются различные уровни развития компаний. Для start-up компаний предлагается размещение данных о компании и поддержка ментора (наставника, консультанта), который не осуществляет финансовые вложения, но оценивает идею, помогает с разработкой бизнес-плана, стратегии развития компании. Ментор помогает с проведением переговоров и привлечением инвесторов. Как правило, 5% доли в проекте является доходом ментора. Борд-проводники, так же оказывающие консультационные услуги, представлены компаниями, прошедшими аккредитацию при РИИ-Борд.

Следующий уровень является основным и на нем работа борд-проводников обязательна. Компании данного уровня нуждаются в больших финансовых вложениях, здесь необходимо привлекать венчурные фонды.

И последний этап — pre-IPO (далее только IPO). Стадии подготовки к pre-ipo: диагностика, преобразование, подготовка к размещению. К основным требованиям данного уровня относятся: информационный меморандум, повышение капитализации до 5 млн. долларов и более, заключение борд-проводников об оценке, регулярное раскрытие информации.

Как я сказала выше, средний срок существования эмитентов РИИ до IPO 11,5 лет. Возможен ли для стартапа полноценный выход на IPO, минуя вышеуказанные этапы? В секторе РИИ есть эмитент ОАО «Плаздек» (описанный выше), которого я называю «темной лошадкой», а «в инвестиционном сообществе (об акциях эмитента) либо не говорят вообще, либо относят их к разряду „трэша“ (мусора)» [13]. Скорее всего, стоит использовать возможности, предоставляемые сектором РИИ ММВБ до IPO и разработанные экспертами инструменты, чтобы после размещения не заявлять в интервью «..к сожалению, в 2011 году необходимый капитал мы не собрали».

ЗАО «Банк ФИНАМ» предлагает корпоративным клиентам preIPO-кредитование — уникальный для российского банковского сектора продукт [14]. Инвестиционный холдинг «ФИНАМ» имеет многолетний практический опыт работы с инновационными компаниями в сфере проведения IPO.

Инвестиционный Банк «ФИНАМ» предлагает непубличным российским компаниям, планирующим проведение IPO на ММВБ в течение предстоящего года, под залог акций данных компаний. Вложение полученных денежных средств в развитие бизнеса дает возможность улучшить финансовые показатели будущего эмитента, что повысит его стоимость перед IPO.

Немаловажен тот факт, что ни к наличию международной отчетности, аудиторского заключения «большой четверки», ни к структуре бизнеса не предъявляются жесткие требования.

PreIPO-кредитование предоставляется компаниям на следующих условиях: срок кредита — до 1 года, минимальная сумма кредита — 3 млн. рублей, процентная ставка — от 18% годовых (на величину влияет оценка финансового состояния, перспектив развития компании, макроэкономических факторов (ставка рефинансирования)). Акции компании являются обеспечением по кредиту.

Продукт рассчитан на интерес со стороны высокотехнологичных компаний, так как традиционно участниками рынка используется жесткая система риск-менеджмента, не учитывающая особенности бизнеса небольших, но динамично растущих компаний. Уникальность продукта состоит в более мягкой оценке бизнеса заемщика, учитывающей перспективы его дальнейшего развития (банк «ФИНАМ», основываясь на значительном опыте работы холдинга с инновационными компаниями, действует по собственной схеме расчетов). Соответственно, шансы получить необходимые ресурсы и успешно провести IPO у компаний-заемщиков существенно увеличиваются.

Как отмечено на сайте МСП банка, «Поддержка инновационных малых и средних предприятий является одним из ключевых направлений работы ОАО «МСП Банк», предусмотренных Стратегией развития Банка: к 2016 году Банк ожидает увеличения объемов финансирования в нише кредитования инновационных МСП до 72,6 млрд. рублей». Сектор РИИ ММВБ охарактеризован как обладающий высокой значимостью для инновационного развития России. Задача сектора заключается в создании благоприятных условий для привлечения инвестиций на развитие МСП инновационного сектора российской экономики на фондовом рынке [15]. Сектор РИИ Московской Биржи ориентирован на молодые, динамично развивающиеся компании, выбравшие фондовый рынок для привлечения финансирования.

Государство предоставляет инновационным компаниям субсидии с целью развития инновационного предпринимательства в РФ. Инновационная компания, субъект МСП, получает субсидию (компенсация 50% расходов — не более 5 млн. рублей) на возмещение расходов, осуществляемых при выведении ценных бумаг в сектор РИИ ММВБ. Расходами признаются денежные затраты на подготовку для государственной регистрации эмиссионных документов, на оплату услуг профучастника РЦБ, листингового агента фондовой биржей, депо-

зитария и фондовой биржи, на проведение аудита и составление финансовой отчетности эмитента по МСФО. Субсидию компании получают в субъекте РФ (по месту регистрации юридического лица).

Работает ли данная схема и нужны ли эмитентам субсидии? Финансовый директор ОАО «Левенгук» Татьяна Крылова отметила, что определенную роль в решении компании выйти на биржу сыграла возможность получения субсидии на покрытие части расходов [16]. В целом она охарактеризовала IPO как сложный и трудоемкий процесс.

Главный бухгалтер ОАО «ВТОРРЕСУРСЫ» рассказала, что предоставленная на поддержку и развитие МСП субсидия позволила компании возместить значительную часть связанных с допуском цб к торгам издержек. Предоставление подобных субсидий она охарактеризовала как безусловно правильное и необходимое решение со стороны государства, так как благодаря ему акционерные инновационные компании, относящиеся к МСП, минимизируют «достаточно высокие затраты, связанные с оформлением допуска ценных бумаг к торгам», что способствует развитию самого РЦБ за счёт увеличения количества эмитентов.

Обратим внимание: главный бухгалтер ОАО «ВТОРРЕСУРСЫ» назвала затраты (связанные с оформлением допуска ценных бумаг к торгам) «достаточно высокими».

Следовательно, поддерживать будущих эмитентов необходимо, предоставляя им в некотором смысле «подушку безопасности», так как некоторые предприниматели могут переоценить свои возможности по ресурсообеспеченности для выхода на биржу. Есть и те, кто недооценивает возможности, что тормозит развитие компании.

Возможно, стоит позаимствовать у банка «ФИНАМ» его опыт предоставления Pre-IPO кредитов, поддерживающих будущего эмитента и способствующих его более тщательной подготовке выхода на биржу. Потенциальный эмитент должен не только четко планировать денежные расходы, но и временные затраты. Задержки и сбои в подготовке документов сопутствуют любому сложному процессу, даже если он происходит в рамках хорошо функционирующей системы. Поэтому потенциальный эмитент, на мой взгляд, должен быть не только хорошо подготовлен, но и уверен, что риски будут минимизированы благодаря предоставленным средствам.

Кроме того, в условиях нынешней политической ситуации в мире, отразившейся на функционировании отечественной экономики, риски выхода эмитентов на биржу слишком высоки и готовность инвесторов в данное время вкладывать в развитие компании денежные средства под сомнением. Компании, которые выбрали свой путь по ступеням инновационного лифта и видят конечную цель в виде выхода на IPO (желают приобрести статус публичной компании), но оценивают свои возможности как на данный момент недостаточные для столь серьезного шага и решают отложить выход на IPO, нужно поддерживать. Достаточно ли предоставляемых субсидий?

Возможно, у банков с господдержкой появится дополнительный пласт стратегически важных клиентов, которые до сегодняшнего момента в банк прийти не могли. Является ли опыт банка «Финам» по выдаче pre-IPO кредитов положительным? К сожалению, в сети интернет нет статистики по выдаче данных кредитов. Также нет и отзывов компаний (как, к примеру, истории успеха на сайте ММБВ, связанные с субсидиями), получивших данные кредиты. Однако идея может быть полезной для развития отечественного малого и среднего предпринимательства и стимулирования его субъектов к приобретению статуса публичной компании.

Альтернатив может быть много, но инновационный лифт один. И приводит он в конечном итоге достойную компанию на РИИ ММБВ.

Мини-IPO является сравнительно новым инструментом привлечения денежных средств фондовом рынке, ориентированным в первую очередь на представителей малого и среднего бизнеса.

Для компаний МСП mini-IPO является реально работающим инструментом привлечения инвестиций, способствующим переходу на качественно иной уровень развития. Процесс подготовки и проведения IPO дает компании импульс развития основного бизнеса.

Серьезные игроки рынка зачастую относятся с недоверием к сегменту, находящемуся на стадии становления. Однако положительный опыт западных площадок (от AIM до New Connect) позволяет оптимистично оценивать будущие перспективы данного сегмента рынка. Должны ли мы, глядя на площадку AIM, убрать критерий «инновационность» или же им стоит позаимствовать у нас идею? Время покажет.

Компания должна четко сформулировать цель и стратегию. При этом некоторые компании стремятся удивить рынок (потенциальных инвесторов) краткосрочными результатами. Однако инвесторы готовы вкладывать лишь в те компании, долгосрочные цели которых имеют конкретные очертания и понятны средства и способы их достижения. В частности, как будут потрачены привлеченные средства с учетом систематического (недифференцируемого) риска, так как краткосрочные результаты могли быть получены в результате существования благоприятной конъюнктуры рынка на определенном промежутке времени, и это не гарантирует дальнейшее наличие данной тенденции.

Каким бы успешным/неуспешным ни было размещение (и позитивными/непозитивными мнения о нем), после IPO необходимо проводить не менее серьезную и напряженную работу, чем до него: регулярное взаимодействие с инвесторами, публикация отчетности, поддержка корпоративного сайта, раскрытие и правильная подача существенных фактов из жизни компании.

На мой взгляд, есть серьезная и финансовая, и психологическая нагрузка на эмитента, но эти трудности компания преодолевает — получает преимущества, растет, развивается, это выводит ее на новый уровень.

Инновационный лифт — один из инструментов решения государственных задач. Действия со стороны государства по развитию инновационных секторов экономики (активная деятельность институтов развития) можно назвать вынужденными. Несомненно, их цель: диверсификация отечественной экономики, но действуют они как аппарат искусственного дыхания, который не будет работать вечно. Необходимо рано или поздно будет переходить к естественным рыночным условиям, в которых бизнес должен будет действовать и мыслить самостоятельно, а инновационные компании будут зарождаться и развиваться самостоятельно. Данный сценарий воплотить в жизнь будет невозможно, если не развивать эффективную инфраструктуру, например, Рынок инноваций и инвестиций и IPO-Board.

В последние годы было приложено достаточно усилий, чтобы поддержать промышленность: работают механизмы государственно-частного партнерства, для открытия новых производств созданы налоговые стимулы, существуют механизмы поддержки малого и среднего бизнеса, усовершенствована нормативно-правовая база. Пусть не в полной мере, базовые институты развития уже созданы.

В 2012 году произошло присоединение России к ВТО: резко повысилась планка требований к национальной конкурентоспособности, однако не все предприятия достигли необходимого уровня конкурентоспособности, в связи с чем введенные санкции отразились слишком негативно на жизнеспособности некоторых предприятий.

К слову о тех трудностях (и с отчетностью, и с раскрытием информации, и с взаимодействием, контактом с инвесторами), в связи с которыми компания не решается стать публичной — преодолевая эти трудности, компания выходит на новый уровень своего развития, повышает свою конкурентоспособность. Уходя в тень, бизнес пользуется временными преимуществами, находя некоторые пробелы, «лазейки» в законодательстве, но теряя жизнеспособность в условиях глобализации и высокой конкуренции, существующей на мировом рынке.

Несомненно, экономические санкции нарушили главный принцип, благодаря действию которого Россия и имеет интерес в развитии международных экономических связей — принцип равенства. Однако, как известно,

именно ограниченность в ресурсах, нестандартные условия, в которых оказывается любой участник рынка, стимулируют его к генерированию новых идей, поиску новых путей, возможностей, инновационной деятельности. Это отличная возможность для совместных усилий власти и бизнеса в поиске новых точек роста и установлению контакта.

На мой взгляд, положительной тенденцией для российского рынка будет продолжение диверсификации отраслевой принадлежности компаний, выходящих на IPO. Выше показано влияние запуска сектора РИИ ММВБ на данный процесс. Нет сомнений в том, что компании, относящиеся к сырьевому сектору экономики, будут и дальше занимать сильные позиции. Однако, как показывает практика международного сотрудничества (и противостояния), наша экономика должна быть готова к любым систематическим рискам, которые минимизировать можно лишь максимальной работоспособностью и готовностью к полному самообеспечению, по крайней мере, в наиболее важных для национального благосостояния отраслях. Также, на мой взгляд, благоприятно на функционирование российского рынка повлияет рост активности розничного инвестора в IPO. (в Китае 10% данного участия обязательны)

Смею предположить, что со временем, благодаря развитию сектора РИИ, уменьшится средний размер IPO, что будет стимулировать субъектов МСП к большей самостоятельности и формулированию конкретной цели на самой ранней стадии развития: выход на IPO. Доверие придет с появлением качественного аналитического покрытия для данного сектора рынка и статистических данных. «В настоящий момент для нас безусловный приоритет представляет неторговый сектор, те люди, кто внедряют современные технологии в производство, делают инновационные проекты, — подчеркнул Сергей Крюков. — Но таких предпринимателей сейчас, по различным оценкам, не более 5% от общего количества. И эта системная проблема, которую в одиночку не решить — нужна прозрачная и стабильная политика государства на 7–10 лет по улучшению делового климата».

«Дайте государству 20 лет покоя внутреннего и внешнего и вы не узнаете нынешней России» (П. А. Столыпин). А пока покоя не дают, нужно не бояться ставить цели и правильно формулировать задачи.

Приложения

Сектора на РИИ Московской Биржи



Рис. 1: Ежемесячный обзор Статистика РИИ ММВБ

ДОЛИ СЕКТОРОВ РЫНКА



Рис. 2: Ежемесячный обзор Статистика РИИ ММВБ

СЕКТОРА

Июль 2014



Рис. 3: Ежемесячный обзор Статистика РИИ ММВБ

ОБЪЕМ ТОРГОВ, МЛН РУБ.

Июль 2013



Рис. 4: Ежемесячный обзор Статистика РИИ ММВБ

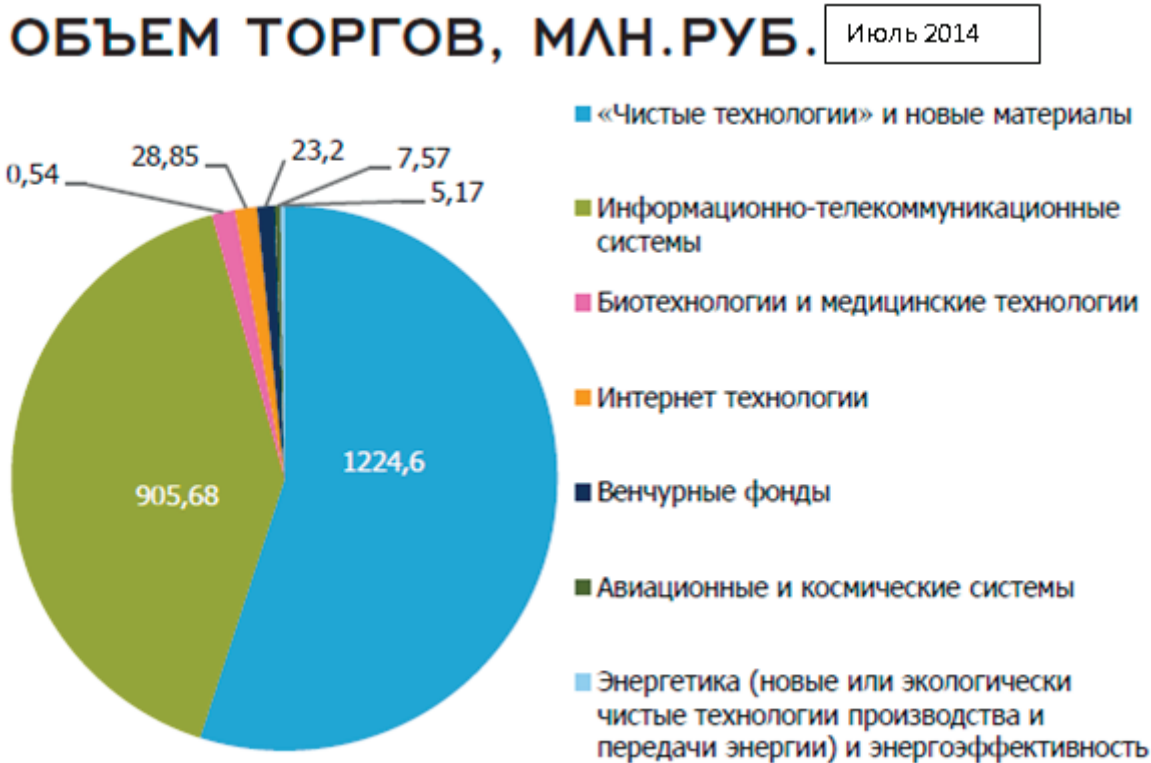


Рис. 5: Ежемесячный обзор Статистика РИИ ММВБ

Таблица 1

2011 год	Капитализация (МС)
БИОМЕДИЦИНА И ФАРМАЦЕВТИКА	3849 млн.руб.
Фармсинтез / LIFE	969 млн.руб.
ИСКЧ/ISKJ	839 млн.руб.
ДИОД/DIOD	2 041 млн.руб.
ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ (ИТ) и МЕДИА	8048 млн.руб.
Армада/ARMD	4 311 млн.руб.
Платформа Ютинет.ру/УТИ	3 414 млн.руб.
O2TV/ODVA	323 млн.руб.
ХИМИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ	179 млн.руб.
НЕКК/NEKK	179 млн.руб.
ПЛАЗМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ	714 млн.руб.
ПЛАЗМЕК/PLSM	714 млн.руб.

Литература:

1. Тосунян, Г.А. Новации в области финансирования МСБ // Открытая дискуссия. — URL: http://arb.ru/arb/press-on-arb/garegin_tosunyan_kreditovanie_msp_perspektivnyy_istochnik_razvitiya_bankovskoy_s-9840105/ (дата обращения: 09.09.2014).
2. Лейва, М. Чубайс назвал текущий момент идеальным для вложений в Россию. — URL: www.rbc.ru/ (дата обращения: 17.09.2014).
3. Текст заседания Государственного совета — URL: <http://www.kremlin.ru/> (дата обращения: 18.09.2014)
4. Стратегия развития рынка капиталов — 2020 — URL: <http://www.nfa.ru/docs/strategy2020.pdf> (дата обращения: 09.04.2015).
5. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. N 316 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика»

6. Д. Пряничников (Директор департамента новых рынков ММВБ) // Мини-IPO на ММВБ: новые возможности привлечения капитала для малого и среднего бизнеса / Журнал «Рынок Ценных Бумаг» online 2011 <http://www.rcb.ru/>
7. Профессиональная конференция «Малый и средний бизнес Москвы и Московской области: варианты привлечения финансирования» / Журнал «Рынок Ценных Бумаг» online 2011 <http://www.rcb.ru/>
8. Ежемесячный обзор / Статистика РИИ ММВБ moex.com/ июль 2014
9. Развитие биржевых площадок для инновационных компаний: Россия и мировой опыт // Журнал «Рынок ценных бумаг» № 1 2013 online <http://www.rcb.ru/>
10. Председатель Правления МСП Банка Сергей Крюков: «Господдержка малого бизнеса должна идти по каналам институтов развития» <http://www.mspsbank.ru/>
11. В.Д. Никифорова. Рынок ценных бумаг: Учебное пособие. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ. 2010
12. Инновационный лифт: от стартапа до IPO Круглый стол «Инновационный лифт: от стартапа до IPO. Диалог бизнеса и институтов развития» в рамках Петербургского международного инновационного форума, организованный ММВБ <http://moex.com/> 2 октября 2013 г.
13. К. Илющенко // Четвертое состояние эмитента / «Expert Online» 23.05.2012 — URL: <http://expert.ru/2012/05/23/chetvertoe-sostoyanie-emitenta/> (дата обращения: 10.04.2015)
14. <http://www.finambank.ru/>
15. <http://www.mspsbank.ru/>
16. <http://moex.com/> истории успеха

Особенности введения эмбарго на поставки сельхозпродукции из Польши в Россию в августе 2014 года

Старых Светлана Алексеевна, преподаватель;
 Малюхова Анжелика Юрьевна, студент
 Юго-Западный государственный университет (г. Курск)

В статье описано применение эмбарго на поставки сельхозпродукции из Польши в Россию в августе 2014 г. Отмечены финансовый результат введения эмбарго для Польши и реакция производителей сельхозпродукции.

Ключевые слова: санкции, эмбарго, запрет ввоза, обеспечение безопасности, экспорт.

Российское продовольственное эмбарго — запрет ввоза в Россию «отдельных видов» сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, страной происхождения которых является государство, вводившее экономические санкции в отношении российских юридических и физических лиц в 2014 г. Запрет введён Указом президента России от 6 августа 2014 г. «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» [1].

Одной из наиболее сложной сложилась ситуация в отношении с Польшей, т.к. российский рынок является ключевым для польских сельхозпроизводителей: в Россию экспортируется до 70% всей сельхозпродукции. По данным Центрального бюро статистики Польши, экспорт фруктов и овощей из Польши в Россию превышает 1 млрд. евро в год, на долю Польши приходится пятая часть от всей плодоовощной продукции, поступающей в Россию по импорту.

Таблица 1. Внешняя торговля Российской Федерации с Польшей (млн. долл. США)

Январь — февраль 2014 г.			Доля в обороте, %	Январь — февраль 2015 г.			Доля в обороте, %	ТЕМПЫ РОСТА, %		
оборот	экспорт	импорт		оборот	экспорт	импорт		оборот	экспорт	импорт
4016,5	2973,6	1042,8	3,4	2053,9	1441,3	612,5	2,5	51,1	48,5	58,7

Согласно данным таблицы 1 доля Польши в суммарном внешнеторговом обороте РФ за год снизилась с 3,4 до 2,5%.

Импорт в Россию после введения санкций сократился на 41,3%, экспорт — 51,5%, оборот в целом — на 48,9% [2].

Таким образом, за год объем внешней торговли с Польшей сократился практически в 2 раза.

После введения эмбарго Россией, Польша обратилась за помощью к ЕС, оценивая свои убытки в 500 млн. евро.

Особую обеспокоенность высказывают производители яблок, в стране началась кампания с призывом увеличить собственное потребление яблок.

В это же время увеличилось давление на РФ. Так, польский министр сельского хозяйства Марек Савицкий в интервью *Gazeta Wyborcza* заявил, что Россия «сделала достаточно для исключения из ВТО. Сообщается также о возобновлении расследования катастрофы самолёта президента Леха Качинского в 2010 г.

По имеющимся данным, Польша стоит на одном из первых мест в списке стран, наиболее пострадавших от российских контрсанкций.

В целом, по данным ING, российский запрет на импорт продуктов из стран Европы может стоить Евросоюзу 6,7 млрд. евро или 0,04% ВВП и поставит под угрозу 130 тыс. рабочих мест по всей Европе. Согласно отчету ING, от российского продуктового эмбарго больше всех в Европе пострадает Германия — ей это может стоить 1,25 млрд. долл. США и 21 тыс. рабочих мест.

Польша экспортирует больше сельхозпродукции, чем вся Россия, и является крупнейшим в мире экспортером яблок.

После введения санкций Посол Польши в США Рышард Шнепф попросил Министерство сельского хозяйства США срочно открыть рынок для польской продукции, особенно для яблок. Однако США сейчас ограничивают поставки фруктов и овощей из Европы. 19 августа 2014 года Министерство экономики Польши обратилось в Европейскую комиссию с просьбой обжаловать во Всемирной торговой организации (ВТО) запрет на импорт сельхозпродукции и продовольствия, введенный Россией в отношении стран ЕС. В этот же день в Брюсселе прошли переговоры между Министром сельского хо-

зяйства и развития деревни Польши Марек Савицкий и Еврокомиссаром по торговле Карелом де Гюхтом. Еврокомиссар заверил, что власти ЕС помогут Польше с проведением консультаций в рамках ВТО. Консультации в Еврокомиссии по поводу обращения Польши начнутся 12 сентября 2014 г.

По данным М. Савицкого и его Министерства, потери Польши от действий России могут составить 500–750 млн. евро.

Заккрытие российского рынка для польских продуктов вызвало снижение продовольственного индекса Варшавской биржи WIG-Food до пятилетнего минимума. В частности, акции мясоперерабатывающего концерна PKW Duda с 6 по 8 августа 2014 г. подешевели на 7%.

В итоге, Польша не довольна санкциями, т.к. потери Польши — почти 430 млн. долл. США и 23 тыс. рабочих мест. При этом не оставляются попытки ввоза в Россию польской продукции. Так, в Смоленской области на пункте предварительного уведомления «Красная горка» задержан груз польских яблок, следовавший транзитом в Казахстан, говорится в сообщении управления Россельхознадзора по Брянской и Смоленской областям. В сообщении уточняется, что ввоз 78 тонн польских яблок, следовавших в Казахстан в сопровождении белорусских фитосанитарных сертификатов, был запрещен вследствие нарушения правил транзита по территории России запрещенной к ввозу подкарантинной продукции.

В 2013 г. около 18% польского экспорта шампиньонов приходилось на российский рынок, но затем, даже при условии начала действия продовольственного эмбарго, поставки польских шампиньонов в 2014 году увеличились в Белоруссию, Чехию, Латвию, Германию и Великобританию.

Однако, данная тенденция может свидетельствовать о попытке преодолеть эмбарго посредством посредничества Белоруссии, входящей в состав Таможенного союза [3, 4].

Литература:

1. Указ «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации», 2014 год;
2. Сайт ФТС <http://www.customs.ru/>.
3. Коварда, В. В. Взаимосвязь и взаимообусловленность внешнеторговой и внутренней политики России [Текст] / В. В. Коварда // Молодой учёный. — 2015. — № 7. — с. 431–437.
4. Алябьева, К. В. Таможенные процедуры «свободная зона», «свободный склад» как правовые инструменты в обеспечении развития социально-экономических систем [Текст] / К. В. Алябьева, В. В. Коварда // Известия Юго-Западного государственного университета. — 2014. — № 4. — с. 37–42.

Теоретические аспекты хозяйственного риска

Сыроижко Валентина Васильевна, доктор экономических наук, профессор
Воронежский государственный университет

Хорохордин Денис Николаевич, кандидат экономических наук, доцент
Белгородский университет кооперации, экономики и права, Воронежский институт кооперации (филиал)

В статье обобщены и систематизированы современные научные подходы к эволюции понятия «хозяйственный риск», обоснованы различия в их сущности. Предложен авторский подход к понятию «риск» и «хозяйственный риск коммерческих организаций».

Ключевые слова: риск, хозяйственный риск, хозяйственный риск коммерческих организаций.

В любой сфере человеческой деятельности существуют ситуации, связанные с рисками. Хозяйственные риски становятся неотъемлемой частью экономических отношений хозяйственного механизма, который построен в соответствии с принципами рынка, то есть они являются характерной чертой всех аспектов деятельности предприятия: производственного, сбытового, финансового, организационно-управленческого, хотя и имеют в каждом конкретном случае свою специфику. Риски, обязательно необходимо учитывать и оценивать, не только тогда, когда решение уже принято, но и заблаговременно, поскольку в этом случае имеем широкую возможность выбора альтернатив.

Для того чтобы дать определение хозяйственного риска необходимо начать с трактовки понятия риск и хозяйственной деятельности. В научной литературе встречаются различные понятия риска, его черт, свойств, элементов, функций и факторов. Разнообразие мнений о сущности риска объясняется многоаспектностью этого явления, а также практически полным его игнорированием действующим законодательством, слишком ограниченным применением в реальных условиях экономической и управленческой деятельности. Это объясняется тем, что риск — очень сложное явление, которое имеет множество отличных друг от друга, а иногда и противоположных составляющих.

На современном этапе затруднены механизмы управления хозяйственными рисками не только в связи с появлением многих новых факторов, но и с трансформацией сущности понятия «риск», поэтому целью статьи является обзор различных подходов к понятию «хозяйственного риска» и адаптация их к современным условиям хозяйствования.

В экономической литературе нет однозначности в трактовке содержания риска, в понимании его свойств, черт и элементов. Это объясняется многоаспектностью этого явления, недостаточным использованием в реальной экономической практике и управленческой деятельности [1, с. 103].

В связи с этим можно выделить несколько групп ученых, взгляды которых на риск концептуально различаются:

1. Так, в словаре Л. Лопатникова риск определяется как вероятность ошибки или успеха определенного вы-

бора в ситуации с несколькими альтернативами [5, с. 232]. А. Дубров, Б. Лагоша, Е. Хрусталева утверждают, что «под риском следует понимать вероятность (угрозу) потери организацией части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления определенной производственной и финансовой политики» [3, с. 10]. Считаем, что данные определения рассматривают несовместимые понятия, поскольку содержат разнонаправленные цели: наряду с основной целью снизить риск существует риск увеличения успеха от хозяйственной деятельности.

2. С. В. Семененко определяет риск как «объективную категорию, которая связана с преодолением неопределенности, случайности и конфликтности в ситуации неминуемого выбора и отображает степень достижения ожидаемого результата» [6, с. 121]. Н. А. Серебрякова, Е. Л. Смольянова определяют риск как отклонение ожидаемых результатов от средней или ожидаемой величины. Кроме того, отмечают авторы, риск можно рассматривать, как шанс иметь убытки или получить доходы от определенных операций. Шансы получить прибыль или убытки могут быть высокие или низкие в зависимости от уровня риска (непостоянства ожидаемых доходов), в зависимости от конкретных операций [8, с. 52]. В. В. Сыроижко, Н. С. Крутских определяют риск в финансах как возрастающую функцию времени. То есть, чем дольше срок операции, тем больше риск. Если деньги вкладываются на долгий срок, кредитор должен получить вознаграждение за то, что взял на себя риск времени [12, с. 62]. Но следует отметить, что в этих случаях риск рассматривается как положительное явление и теряется терминологическая сущность данного понятия. Авторы отмежевались от характера ожидаемого результата и этим показали широту понятия риска. Вместе с тем, упомянутая в определениях «степень достижения ожидаемого результата» является относительным параметром риска, а на практике наряду с относительным, как правило, применяют абсолютный показатель, который также целесообразно было бы отразить в определении риска.

3. Л. Ф. Догиль характеризует риск как «опасность потерь, связанных со спецификой тех или иных хозяй-

ственных операций» [2]. Автор труда «Основы финансового менеджмента» Е. Бригхем рассматривает риск с точки зрения финансового менеджмента и дает определение риска как «вероятность того, что может произойти любое неблагоприятное событие». Считаем, это определение риска, построенное исключительно на основе понятия вероятности является узким. Вероятность является расчетной величиной, а на практике существуют факторы риска, вероятность проявления которых измерить невозможно. Таким образом, определение риска, предложенное, Е. Бригхем отражает часть рисков, вероятность которых можно рассчитать. С точки зрения управления рисками данные определения хоть и несут в себе заложенные свойства рисков, но не дают возможности измерять их.

4. Е. Л. Смольянова, Н. А. Серебрякова, Т. А. Волкова в работе «Информационно-функциональный мониторинг состояния промышленной и торговой политики предприятия» под риском понимают возможность того, что случится нежелательное событие». Риск присущий предпринимательской деятельности авторы отождествляют с «возможностью потери предприятием части своих ресурсов, снижением запланированных доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления производственной и финансовой деятельности» [10, с. 45]. А. Альгин предлагает определение риска как «деятельность субъектов хозяйствования, связанную с установлением величины неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность оценить вероятность достижения желаемого результата, неуспеха и отклонения от цели, которая содержится в альтернативах, избираемых» [11, с. 170]. Из данных определений следует, что риски, вызванные ошибками, обстоятельствами и нежелательными событиями приводят к потерям, но не указывается характер событий и факторов, влияющих на хозяйственную деятельность, а также возможность изменения рисков.

5. В. Витлинский и П. Верченко в публикациях, посвященных освещению вопросов риска, отмечают, что «экономический риск — это объективно-субъективная категория деятельности субъектов хозяйствования, которая связана с преодолением неопределенности и конфликтности в ситуации выбора и отражает степень отклонения ожидаемого результата в нежелательную сторону, уровень убытков [14]. М. Лапуста и Л. Шаршукова в научной работе «Риски в предпринимательской деятельности» на основе анализа подходов трактовки риска представителей классической школы Дж. Милля и Н. Сениора, неоклассиков экономической науки А. Маршалла и А. Пигу, объясняют риск — как опасность потенциально возможной, вероятной потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению с вариантом, который рассчитан на рациональное использование ресурсов в данном виде предпринимательской деятельности. Риск — это угроза того, что предприниматель понесет потери в виде дополнительных

расходов или получит доходы ниже тех, на которые он рассчитывал» [13, с. 56]. Но авторы не указывают, какие именно убытки имеют в виду: потери, расходы или затраты.

Анализируя научные труды, в которых освещается категория риска, мы выяснили, что не существует единого подхода к определению понятия «риск». Принимая во внимание приведенные учеными определения термина «риск», мы предлагаем собственное видение данного понятия с отображением структуры данной категории, которая просматривается в истоках слова риск, то есть его объект, признак и цели. Кроме того считаем целесообразным сделать акцент в определении на ожидаемом результате, а не на событии, которое может случиться. Ведь упоминается риск тогда, когда речь идет о достижении определенного результата, который является целью действий конкретного субъекта. На наш взгляд, риск отражает неопределенность, связанную с вероятностью получения результата, меньшего от ожидаемого, вследствие изменений условий деятельности в процессе реализации принятых решений.

Предложенное определение содержит объект (результат деятельности), признак (наиболее вероятную величину такого результата) и действие (проявление обстоятельств при реализации принятых решений), что подчеркивает его полноту и логическую завершенность. Следует подчеркнуть универсальность такого определения, поскольку в нем нет привязки к конкретному субъекту или виду хозяйственной деятельности.

Анализируя определение совокупности рисков субъектов хозяйствования, наблюдается некоторое несоответствие. Легко заметить, что в большинстве случаев авторы манипулируют тремя наиболее распространенными обобщающими названиями рисков субъектов экономики: «хозяйственные риски» [16], «экономические риски» [15, 17] и «предпринимательские риски» [7, 13], не акцентируя внимания на абсолютной категории «риска». Так, Б. Райзберг отмечает, что любой вид предпринимательской деятельности связан с риском, который он называет хозяйственным или предпринимательским. А. Омаров говорит, что хозяйственный риск, поскольку он вызван несовершенством хозяйственного механизма управления, связан с личностью работника и обусловлен природными факторами.

Следовательно, существует необходимость разработки единого подхода относительно определения рисков, присущих субъектам хозяйствования. С целью конкретизации понятия, что означает совокупность рисков субъектов хозяйственной деятельности, рассмотрим суть каждой из перечисленных категорий. Считаем термин «предпринимательский риск» несовершенным как обобщающее понятие множества рисков субъектов экономики. Ученые определяют предпринимательство как самостоятельную, инициативную, системную деятельность с целью получения прибыли [9, с. 150]. Как видим, цель субъектов предпринимательства четко определена — получение

прибыли. Следовательно, термин «предпринимательский риск» охватывает риски только тех субъектов экономики, цель деятельности которых — получение прибыли. Кроме того, предпринимательский риск скорее можно рассматривать как вид экономического риска.

Рассмотрим содержание термина «экономический риск». Слово экономика происходит от греческого «*οικονομία*», дословный перевод — искусство ведения домашнего хозяйства [13, с. 265].

Экономика — представляет собой совокупность общественно-производственных отношений, которые характеризуют экономический строй общества, то есть базис общественного строя, свойственный определенной экономической формации. Это сложная и полиструктурная система, которая функционирует с целью удовлетворения материальных потребностей общества [6]. Следует заметить, что общественные потребности удовлетворяются как прибыльными, так и некоммерческими организациями (субъектами экономики).

Содержание «хозяйственного риска» легко понять, оценив такие понятия как «народное хозяйство» и «хозяйственная деятельность» с точки зрения законодательства, их определения даются в соответствующих нормативных актах.

Однако, существуют некоммерческие организации, возникновение которых вызвано потребностью общества решать проблемы, которыми не занимаются субъекты предпринимательской деятельности, потому что это не приносит прибыли. Некоммерческая хозяйственная деятельность — это самостоятельная систематическая хозяйственная деятельность, осуществляемая субъектами хозяйствования, направленная на достижение экономических, социальных и других результатов без цели получения прибыли [7, с. 170].

Поскольку некоммерческие организации отличаются значительным разнообразием относительно своих учре-

дителей и функций, они могут относиться к разным институциональным секторам. Выделяют рыночные и нерыночные некоммерческие организации. К рыночным некоммерческим организациям относятся организации, которые предоставляют товары и услуги по экономически значимым ценам, т.е. по цене, которая позволяет повлиять на уровень спроса. К нерыночным — относятся некоммерческие организации, которые предоставляют основную часть товаров и услуг бесплатно или по ценам, не имеющим экономического значения.

А это означает, что некоторые нерыночные некоммерческие организации отпускают товар и оказывают услуги бесплатно (что предусмотрено их уставом). В данном случае товар попадает в сферу потребления без процесса обмена. То есть такие товары, и услуги не имеют меновой стоимости, на основе которой формируется цена в рыночной экономике и, следовательно, не имеют ценовой определенности. Следовательно, риски нерыночных некоммерческих организаций, связанные с выполнением уставных задач, не входят в состав хозяйственных рисков.

Таким образом, хозяйственный риск коммерческих организаций отражает непредсказуемость, связанную с вероятностью получения результата хозяйственной деятельности, меньшего от ожидаемого, вследствие изменений условий деятельности в процессе реализации управленческих решений. Поэтому субъект хозяйственной деятельности в процессе своей деятельности должен иметь способность выбрать оптимальное решение из всех альтернативных с наименьшей степенью риска и с наибольшим (оптимальным) эффектом результативности.

Проведенное исследование не исчерпывает поставленной проблемы и требует дальнейших исследований по определению теоретических и практических аспектов понятия «хозяйственный риск коммерческих организаций», что и будет предметом дальнейших исследований авторов.

Литература:

1. Вертакова, Ю. В., Серебрякова Н. А. Оценка формирования процесса управленческого консультирования / Ю. В. Вертакова, Н. А. Серебрякова // Известия Юго-Западного государственного университета. 2012. № 3–2 (42). с. 103а-112.
2. Догиль, Л. Ф. Хозяйственный риск и финансовая устойчивость предприятий АПК: Методологические и практические аспекты. — Минск: БГЭУ, 1999. — 238 с.
3. Дубров, А. М., Лагоша Б. А., Хрусталева Е. Ю. Моделирование рискованных ситуаций в экономике и быт: учеб. пособие; под ред. Лагоши Б. А. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 176 с.
4. Лапуста, М. Г., Шаршукова Л. Г. Риски в предпринимательской деятельности: учебное пособие. — М.: Инфра-М, 1998. — 224 с.
5. Семененко, С. В. О подходах к совершенствованию управления инновационными изменениями / С. В. Семененко // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2012. № 1. с. 232–235.
6. Семененко, С. В. Методические аспекты формирования и управления конкурентным потенциалом организации / С. В. Семененко // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2012. № 2. с. 121–129.
7. Семененко, С. В., Сыроижко В. В. Современное развитие потребительской кооперации как фактор обеспечения возрождения сельских территорий / С. В. Семененко, В. В. Сыроижко // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2013. № 4 (48). с. 170–178.

8. Серебрякова, Н.А., Смольянова Е.Л. Основные проблемы развития инновационно-инвестиционного потенциала Воронежской области / Н.А. Серебрякова, Е.Л. Смольянова // Региональная экономика: теория и практика. 2009. № 2. с. 52–60.
9. Серебрякова, Н.А. Методический подход к развитию управленческого консультирования / Н.А. Серебрякова // Вестник Донского государственного технического университета. 2012. Т. 12. № 5 (66). с. 150–155.
10. Смольянова, Е.Л., Серебрякова Н.А., Волкова Т.А. Информационно-функциональный мониторинг состояния промышленной и торговой политики предприятий пищевой промышленности Воронежской области / Е.Л. Смольянова, Н.А. Серебрякова, Волкова Т.А. // Региональная экономика: теория и практика. 2009. № 13. с. 45–56.
11. Сыроижко, В.В. Экономическое моделирование и рейтинговая оценка деятельности кооперативных организаций Воронежской области / В.В. Сыроижко // Аудит и финансовый анализ. 2013. № 6. с. 170–173.
12. Сыроижко, В.В., Крутских Н.С. Финансовые методы управления прибылью / В.В. Сыроижко, Н.С. Крутских // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2008. № 2. с. 62–66.
13. Сыроижко, В.В., Воронова М.А., Кульнева И.И. Перспективы развития заготовительной деятельности в системе потребительской кооперации Воронежской области / В.В. Сыроижко, М.А. Воронова, И.И. Кульнева // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2013. № 4 (48). с. 265–272.
14. Сыроижко, В.В. Организация системы контроллинга в потребительской кооперации / В.В. Сыроижко // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Белгород, 2000
15. Устойчивое развитие предприятий на основе рационального использования ресурсов: [Текст] монография / В.М. Баутин, Н.А. Серебрякова, В.М. Сидоров. — Воронеж ВГТА, 2011. — 122 с.
16. Хозяйственный риск и методы его измерения: Пер. с венг. / Т. Бачкаи, Д. Месена, Д. Мико и др. — М.: Экономика, 1979. — 183 с.
17. Gryshchenko, N. V., Serebryakova N. A., Syroizhko V. V. METHODOLOGY OF COST MANAGEMENT BUSINESS ORGANIZATION IN CONDITIONS OF INSTABILITY / N. V. Gryshchenko, N. A. Serebryakova, V. V. Syroizhko // В книге: Sustainable economic development of regions by L. Shlossman. Vienna, 2015. с. 14–26.

Качество и культура обслуживания как фактор конкурентоспособности

Тимирьянова Венера Маратовна, кандидат экономических наук, доцент;

Жилина Екатерина Валерьевна, аспирант

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова, Уфимский институт (филиал)

В условиях монополистической конкуренции, борьба за потребителей между торговыми предприятиями становится всё более жесточенной. Главным конкурентным преимуществом и отличительным параметром выступает уровень качества и культуры обслуживания, который может обеспечить надежный рынок сбыта для предприятий.

Впервые понятие «качество» было изучено Аристотелем в III в. до н.э. Он определял качество как различие между предметами или дифференциацию по признаку «хороший — плохой».

Международный стандарт ИСО 8402 определяет качество как «совокупность свойств и характеристик объекта, относящихся к его способности удовлетворить установленные или предполагаемые потребности». Таким образом, требования, предъявляемые потребителями к обслуживанию, непосредственно вытекают из их потребностей [6].

В 1970–1980-х гг. проблему качества и культуры обслуживания рассматривали многие известные эконо-

мисты. Тем не менее, содержание этого понятия остается во многом дискуссионным, а в современных рыночных условиях требует и нового переосмысления [8].

Л.А. Самсонов при оценке качества торгового обслуживания впервые применил понятия «идеальное и реальное качество». «Идеальное качество» понималось как полное соответствие потребностям и ожиданиям потребителей, «реальное качество» отражало степень соответствия фактических возможностей и ресурсов предприятия [9].

В 1990-е гг. профессор А.И. Кунаев ввел в научную теорию новое понятие — качество потребительских услуг в розничной торговле, которое включало в себя три компонента: качество товаров и услуг; ассортимент товаров и услуг; систему оказания потребительских услуг [5].

В свою очередь профессор Т.И. Николаева определяет понятие «качество торгового обслуживания» как создание наиболее благоприятных условий для выбора и покупки населением нужных товаров. Понятие же «культура торговли», по ее мнению это — способность отрасли наи-

более полно, с соблюдением общественных интересов удовлетворять требования потребителей.

А. Фейгенбаум указывает на постоянно меняющуюся и неуловимую природу качества, зависящую от потребностей покупателя, и определяет качество как «движущуюся цель». Он также подчеркивает, что «качество — это то, о чем говорит покупатель, а не то, о чем говорит инженер или продавец, и не то, что написано на лозунге». Дж. Харрингтон определяет качество как «удовлетворение или превышение требований потребителя по приемлемой для него цене» [6].

О.В. Памбучьянц понимает под культурой торгового обслуживания организационную культуру, направленную на обслуживание покупателей на основе выработки определенных правил, процедур, практических навыков и умений. Для покупателей, входящих в торговый зал ее влияние начинается с улыбки продавца, с чистоты и порядка, с изобилия товаров в магазине [7].

Культура обслуживания — это неотъемлемая часть общей культуры общества, и ее следует рассматривать как определенный уровень развития процесса торгового обслуживания, получающий выражение в психологических, этических, эстетических, организационно — технических и других аспектах. Она вырабатывается каждым предприятием. Проявление высокой культуры обслуживания, определяется через поведение персонала, который четко знает, как действовать в любой ситуации, и что от него ждут покупатели, руководство.

Культура торгового обслуживания тесно связана с такими понятиями, как «качество торгового обслуживания», «культура торговли», «уровень обслуживания». В основе этих понятий лежит забота о покупателе, который должен иметь возможность с наименьшими затратами времени и наибольшими удобствами приобрести в торговле всё необходимое» [4].

Включение того или иного элемента в характеристику понятий «качество торгового обслуживания», «культура торговли» не имеет достаточного обоснования и является спорным. Так, в одном из учебников авторы дают определение понятию «качество торгового обслуживания», включают в него состояние материально-технической базы розничной торговли, применение прогрессивных, удобных для населения форм продажи товаров и методов обслуживания, соблюдение правил торговли, установление удобного для покупателей режима работы торговых предприятий, состояние рекламы в информации покупателей [2].

Многие авторы под понятием «культура обслуживания» подразумевают организацию обслуживания покупателей. При характеристике «культуры торговли» говорится, что покупатель должен сделать все покупки с наименьшими затратами времени. Очевидно, что организация торгового обслуживания покупателей — составляющая культуры обслуживания — адекватна состоянию материально-технической базы и применению прогрессивных форм продажи и методов обслуживания, состав-

ляющих в свою очередь «качество торгового обслуживания». А возможность покупателей совершать покупки с наименьшими затратами времени — составляющая понятие «культуры торговли» — неотрывно связана как с состоянием материально-технической базы, применением прогрессивных форм, так и с организацией обслуживания покупателей [1].

По мнению Ш. А. Салева качество торгового обслуживания это — степень субъективной удовлетворенности покупателей от приобретения товаров и услуг. В свою очередь культура торгового обслуживания — это степень соответствия вербальных и невербальных форм поведения персонала розничной торговой организации ожиданиям, привычкам, знаниям и практическому опыту клиентов. При этом автор отмечает, что термин «культура торговли», идентичен понятию «качество работы торговой организации» и должен использоваться в качестве синонима последнего [8].

По нашему мнению рассматривать эти понятия как синонимы не совсем верно т.к. качество и культура обслуживания тесно взаимосвязаны между собой, но при этом каждый из них должен быть рассмотрен с разных точек зрения.

Параметры качества обслуживания рассматриваются автором с точки зрения объективного мнения, параметры культуры — с точки зрения субъективного мнения (Табл. 1).

Под качеством обслуживания нами понимается — совокупность объективно оцениваемых параметров, которые подтверждаются степенью их соответствия установленным требованиям и стандартам, направленных на удовлетворение потребностей потребителей.

Под культурой обслуживания понимается — совокупность параметров, направленных на удовлетворение потребностей потребителей, оцениваемых на уровне восприятия (субъективного мнения).

Один и тот же параметр может быть отнесен как качеству, так и к культуре обслуживания. При этом культура обслуживания непосредственно оценивается потребителем, а качество обслуживания оценивается экспертами. Потребитель не всегда может оценить качество обслуживания т.к. для этого нужно знать нормативы, требования, стандарты. Если потребителю кажется, что его обслужили быстро, это не может быть истинной т.к. он не знает норматив времени обслуживания. В другой ситуации потребитель может чувствовать себя на данном предприятии безопасно, но при этом не знать о том, что охрана не компетентна, а правила пожарной безопасности не отвечают требованиям.

Понятие: «Меня обслужили качественно» с точки зрения потребителя, может быть заведомо ложным, поэтому необходимо говорить, прежде всего, о «Культуре обслуживания». Оценить качественно или не качественно обслужили потребителя, может только эксперт.

Основные параметры качества и культуры обслуживания, представлены автором в таблице 1.

Таблица 1. Параметры качества и культуры обслуживания

Параметр	Параметр с точки зрения качества обслуживания	Параметр с точки зрения культуры обслуживания
1. Внешнее оформление	Соблюдение правил при оформлении, качество оформления	Привлекательность, узнаваемость, соответствие оформления концепции
2. Эстетика интерьера	Соблюдение ширины проходов, соответствие концепции, удобство расположения мебели/оборудования, соответствие нормативам ГОСТ	Эстетика интерьера, с точки зрения удовлетворения психофизиологических потребностей потребителя
3. Обслуживание	Скорость обслуживания. Знание и соблюдение персоналом этических норм и правил при обслуживании	Скорость обслуживания, знание и соблюдение персоналом этических норм и правил при обслуживании
4. Сервировка стола/оформление витрин	Оформление витрин в соответствии с правилами мерчандайзинга / грамотная сервировка стола	Красивая сервировка стола / красивая выкладка продуктов/ товаров
5. Безопасность и экологичность при обслуживании	Обеспечение и соблюдение правил безопасности и экологичности при обслуживании	Чувство безопасности и экологичности, возникающее при обслуживании посетителя
6. Наличие достаточного количества столовой посуды, приборов, столового белья, мебели и т.д.	Наличие достаточного количества столовой посуды, приборов, столового белья, мебели	Наличие достаточного количества столовой посуды, приборов, столового белья, мебели и т.д. (бесперебойность в обслуживании)
7. Обслуживающий персонал	Личная гигиена обслуживающего персонала	Внешний вид
8. Санитарное состояние помещений, столовой посуды, столового белья, спецодежды, оборудования	Санитарное состояние помещений, столовой посуды, столового белья, спецодежды, оборудования	Санитарное состояние помещений, столовой посуды, столового белья, спецодежды, оборудования
9. Музыкальное сопровождение	Качество музыкального сопровождения	Удовлетворенность музыкальным сопровождением
10. Ассортимент	Широта товарной номенклатуры, полнота, устойчивость ассортимента	Привлекательность ассортимента

В представленной таблице рассмотрена лишь часть параметров качества и культуры обслуживания, но в ней четко видно, что один и тот же параметр может являться как параметром качества, так и параметром обслуживания. В более широком понятии составляющими качества и культуры обслуживания являются все факторы определяющие уровень комфортности торгового обслуживания: температурный режим, освещенность, выкладка товара, планировка и т.д. [3].

Таким образом, уровень качества и культуры обслуживания может различаться т.к. они рассматриваются с разных точек зрения. При этом истиной будет являться непосредственно качество обслуживания, а не его культура (Рис 1).

Так как уровень обслуживания рассматривается с точки зрения потребителя, то он может быть несколько завышен относительно уровня качества, либо наоборот некоторые параметры могут быть оценены ниже лишь

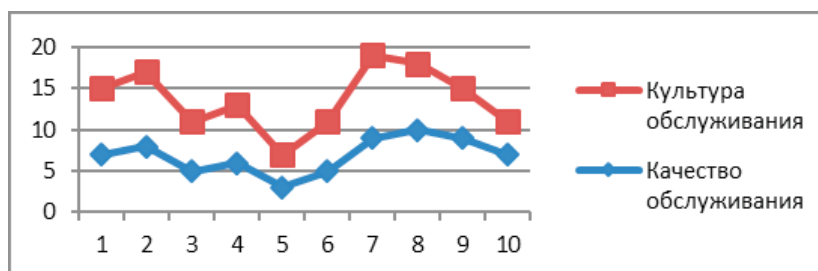


Рис. 1. Пример несоответствия уровня качества и культуры обслуживания

только потому, что они не отвечают его социокультурным интересам.

Все рассмотренные понятия и определения «качества и культуры обслуживания» имеют общую точку соприкосновения: удовлетворение потребностей потребителей. При этом понятия качество и культура обслуживания имеют и отличительные признаки (Табл. 2).

Культура торговли (обслуживания) — включает в себя уровень организации торгово-технологического процесса, условия обслуживания (параметры комфортности) направленные на удовлетворение потребностей потребителей.

Качество торговли (обслуживания) — уровень соответствия показателей культуры предъявляемым требованиям и стандартам.

Соответственно показатель качества — это экспертно оцененный показатель культуры.

При этом показатель «Качество товара/услуги» не может быть включен в параметр качества или культуры торговли/обслуживания т.к. обслуживание — это процесс установления контакта между товаром/услугой и потребителем на его эмоциональном уровне. Товар или услуга являются лишь предметом потребления, а качество или культура — способом их продвижения (Рис. 3).

Необходимо отметить, что качество продукции непосредственно формируется производителем, а качество

и культура обслуживания формируется продавцом. В соответствии с этим на рынке могут возникать следующие ситуации: высокий уровень обслуживания — высокое качество товаров/услуг; высокий уровень обслуживания — низкое качество товаров/услуг; низкий уровень обслуживания — низкое качество товаров/услуг.

Качество и культура обслуживания целенаправленно влияют на потребителя, с целью продвижения товара/услуги, чем выше уровень качества и культуры торговли, тем теснее взаимосвязь между ними, но при этом, чем ниже качество товара/услуги, тем меньшую степень влияния показатели обслуживания окажут на потребителя.

Реклама так же не должна включаться в показатели обслуживания т.к. реклама является лишь средством информирования потребителя о качестве товара и уровне обслуживания.

Необходимо отметить следующую характерную особенность: чем разнообразнее и шире спектр услуг, предлагаемых предприятиями, тем выше уровень требований, предъявляемых потребителями, тем богаче и разнообразнее становятся их потребности. Иными словами, рынок услуг постоянно усложняется и в целом развивается рекуррентно: на каждом новом этапе развития формируется новый уровень качества из уже имеющихся, при сохранении всех предыдущих достижений [6].

Таблица 2. Отличие культуры обслуживания от качества обслуживания

Качество обслуживания	Культура обслуживания
Объективный показатель, полученный на основе экспертного мнения	Субъективный показатель, полученный на основе мнения потребителя
Уровень качества обслуживания подтверждается стандартами и нормативами.	Уровень культуры обслуживания не подтверждается стандартами и нормативами, а только основывается на мнении потребителя.
Отражает уровень соответствия параметров качества предъявляемым требованиям и стандартам	Отражает уровень физического и психологического комфорта/уровень удовлетворенности потребителя
Формируется под влиянием стандартов	Формируется под влиянием социокультурных факторов
Качество может оценивать как обслуживание, так и товары	Культура оценивает только обслуживание

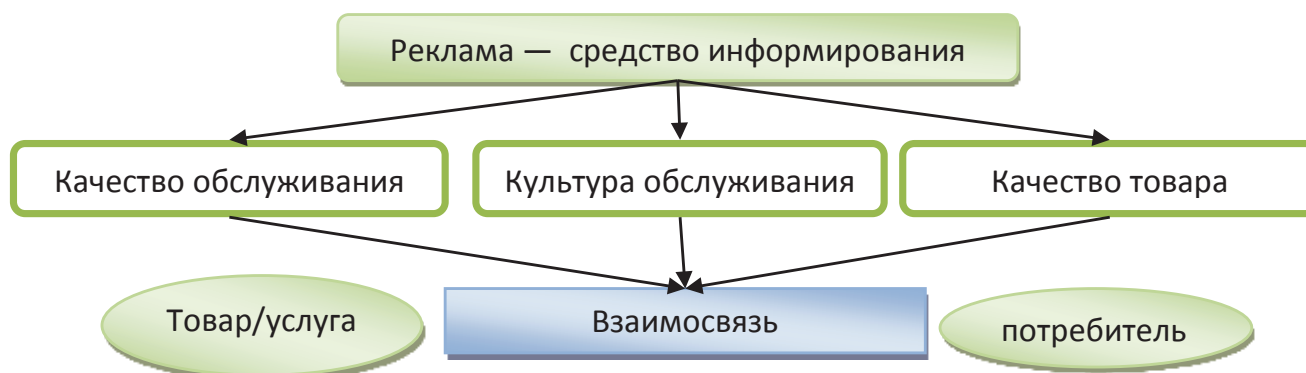


Рис. 2. Структура взаимосвязи показателей качества и культуры

При этом если говорить о розничных торговых сетях, то необходимо отметить, что уровень качества и культуры обслуживания не должен различаться в отдельно взятых магазинах сети. Это нарушает восприятие потребителя и зачастую может вызвать разочарование во всей сети в целом.

Качество торгового обслуживания имеет те же особенности что и качество товара. Рост качества, как правило,

связан с ростом затрат. Увлекаясь процессом улучшения качества товаров и торгового обслуживания, предприятия зачастую забывают о цене, которую они платят за это. Подобная погоня может привести к гибели предприятия в результате нехватки оборотных средств или потери покупателей предпочитающих низкую цену высокому качеству торгового обслуживания.

Литература:

1. Греховодова, М. Н. Экономика торгового предприятия: Учеб. пособие для уч-ся проф. лицеев и училищ / Авт. сост.. Ростов н / Д.: Феникс, 2005. — 190 с.
2. Дашков, Л. П. Коммерция и технология торговли: Учебник для студентов высших учебных заведений. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Издательско-книготорговый центр Маркетинг, 2005. — 596 с.
3. Жилина, Е. В. Создание благоприятной атмосферы магазина как конкурентное преимущество торгового предприятия / Е. В. Жилина, Р. Е. Валеева // Национальные традиции в развитии торговли. экономики и культуры: сб. статей X Межвузовской студенческой научно-практической конференции. — Уфа: УИ (филиал) РГТЭУ, 2013. с. 23–28
4. Кабушкин, Н. И., Карсеко Р. М. Управление процессами труда на предприятии торговли: Учебное пособие. Мн.: БГЭУ, 2007. — 208 с.
5. Кунаев, А. И. Конкурентные стратегии в розничной торговле. — М.: МГУК, 1995. С 46–47
6. Миротин, Л. Б., Ташбаев Ы. Э., Касенов А. Г. Логистика: обслуживание потребителей: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2002. — с. 28 (190 с.)
7. Памбухчиянц, О. В. Технология розничной торговли: Учебник для нач. проф. образ. по проф. «Продавец, контролер-кассир» / Памбухчиянц Ольга Валерьевна. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Маркетинг, 2004. — 283 с.
8. Салиев, Ш. А. Качество и культура торгового обслуживания: эволюция подходов к определению научных понятий. — Вестник РЭА, 2008. № 3 с. 106–108.
9. Самсонов, Л. А. Качество обслуживания (социально-экономический аспект). — М.: Московский рабочий, 1979. с. 102–103
10. Тимирьянова, В. М. Интегральная оценка уровня конкурентоспособности предприятия розничной торговли» российский экономический интернет-журнал. 2007. № 4. с. 61.

Основные положения модели COSO и их влияние на внутренний контроль в организации

Тофельюк Екатерина Юрьевна, студент
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

В данной статье мы проанализировали преимущества эффективного внутреннего контроля на основе модели COSO. Мы рассмотрели данный вопрос в контексте применения модели для корпоративного контроля, в особенности как слабый внутренний контроль определяет достоверность финансовых данных. Кроме того мы проанализировали модель COSO, а также каким образом реализация данной модели может быть применена на практике.

The main statutory provisions of the COSO model and their impact on internal control in the organization

In this paper, we analyze the benefit of effective internal controls on the base of COSO model. We examine this in the context of the implementation of this law for corporate control and, consequently how weak internal control determines the reliability of financial data. Besides that, we analyzed COSO model and how the sections of the COSO model may be implemented on practice.

Keywords: COSO, audit, internal control, internal control deficiency, financial reporting reliability.

Introduction

More recently, the concept of «internal control and audit» was known to domestic business very remotely. Today, the situation has changed radically. Large companies and enterprises actively create departments and the internal control and audit services, preferring to train its own employees (accountants, economists, financiers). According to the Institute of Internal Audit the internal auditing may be defined as «an independent, objective assurance and consulting activity designed to add value and improve an organization’s operations». Besides that it may help the organization to reach its objectives by bringing a systematic, very carefully disciplined approach to evaluate and improve the effectiveness of risk management, control, and governance processes.

Internal control under COSO model

Evaluating internal controls is one of internal auditing’s primary responsibilities. The Institute of Internal Auditors (IIA) defines control, the control environment, and control processes as following: A control is any action taken by management, the board, and other parties to manage risk and increase the likelihood that established objectives and goals will be achieved. The high management of the organization should plan, organize, and even direct the sufficient actions in order to provide reasonable assurance that all strategic objectives and targets will be hit. The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO) entitled the Internal Control-Integrated Framework (COSO Report) gives the definition of internal control, which come from the report in 1992 and released as following (<http://www.coso.org>): Internal control is a process, effected by an entity’s board of directors, management and other personnel, designed to provide reasonable assurance regarding the achievement of objectives relating to operations, reporting, and compliance. The Committee of sponsoring organizations of the Commission Treadway (eng. The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission, COSO is a voluntary private organization established in the United States and intended for making appropriate recommendations to corporate management on critical aspects of organizational governance, business ethics, financial reporting, internal control, risk management companies and fraud.

COSO dedicated to improving organizational performance and governance through effective internal control, enterprise risk management, and fraud deterrence. Five non-profits are its sponsoring organizations: AAA (American Accounting Association), AICPA (American Institute of Certified Public Accountants), FEI (Financial Executives International), IIA (Institute of Internal Auditors), and IMA (Institute of Management

Accountants). On May 14, 2013, COSO released an updated version of its Internal Control — Integrated Framework. One of the main purposes of COSO is making appropriate recommendations to corporate leadership on critical

aspects of organizational governance, business ethics, financial reporting, internal control, risk management companies and to combat fraud. COSO has developed a General model of internal control, in comparison with which companies and organizations can assess their control systems.

COSO has developed a General model of internal control, in comparison with which companies and organizations can assess their control systems. The COSO model was especially important because the emphasis was made on the responsibility of the leadership organization for the state of control. Basic concepts of the COSO model may be defined as following:

1. Internal control is a process, that is, a means to an end, not an end in itself.
2. Internal control is carried out by people, so it is important not only (and not so much) rules, procedures, and other guidance documents, but people at all levels of the organization.
3. From internal control owners and management can only expect a reasonable level of assurance of achieving their goals, but no absolute guarantee error-free operation.

Conceptual framework of internal control continues to act as the broadly accepted standard for satisfying the data requirements for reporting, however, in 2004 COSO published «a Conceptual framework of enterprise risk management. COSO believes that this model continues the review of internal control, with an emphasis on the broader concept of risk management. Internal control ensures the achievement of a goal or several goals in related areas.

According to COSO, internal control is a process carried out by the highest or supreme body of the company, determining its policy (Board of Directors, which represents the owners of the company), its managerial staff of the highest level (management) and all other staff, in sufficient and justified as ensuring the achievement of the company the following purposes: feasibility and financial efficiency (including safeguarding of assets); the reliability of financial reporting; compliance with applicable laws and regulatory requirements.

A conceptual framework of enterprise risk management remains focused on achieving the goals of the organization. The conceptual basis of risk management organizations to remain focused on the objectives of the organization; however, now includes four categories: **strategic** objectives (strategic) — high-level goals, aligned with mission/vision of the organization; operational objectives (operations) — effective and efficient use of resources; reporting objectives, objectives reporting (reporting — reliability of reporting; legislative objectives, objectives compliance (compliance) to compliance with applicable laws and regulations.

Five basic components of the system of Internal control. COSO Model

The COSO Report defines five interrelated components of internal control that must be realized on the practice as

operating together in order to focus that internal control relating to an operations very effective:

1. **Control Environment** — The Control environment sets the atmosphere in the organization's moral climate), influencing the control consciousness of its staff. It is the basis for all other components of internal control, providing discipline and structure. The factors of the control environment include the integrity, ethical values, style of management, the system of delegation of authority and management processes and staff development in the organization.

2. **Risk Assessment** — Management ascertains regulations for analyses of risks related to their achievement. A precondition to risk assessment is to identify the objectives, therefore, risk assessment involves the identification and analysis of relevant risks associated with achieving the set objectives. Risk assessment is a prerequisite for determining how the risks should be managed.

3. **Control Activities** — Any internal regulations, processes and procedures help management in the implementation of their decisions. Controls are carried out within the entire organization, at all levels and in all functions. They include a range of activities such as approvals, authorizations, verifications, reconciliations, reports current activities, security of assets and segregation of duties.

4. **Information and Communication** — Organization of information flows, the collection and analysis of information, and sharing it on purpose. Information and communication help employees to carry out their responsibilities.

5. **Monitoring** — Regular evaluation processes of the quality system elements, identifying deficiencies and their causes, correction of errors, monitoring of current activities.

COSO draws attention to the limitations of the internal control system, as well as on the roles and responsibilities of the parties, affect the system. Restrictions include erroneous human judgment, misunderstanding of instructions, mistakes, misuse of managers, collusion, the ratio of costs and benefits. The COSO report identifies shortcomings as conditions of the system of internal control that merit attention. The statement of deficiencies shall be provided to the employee who is responsible for considered a plot, and senior management. It is believed that the system of internal control is effective if all 5 components exist and function efficiently in relation to operations, financial reporting and compliance.

COSO hoped that the Conceptual framework of enterprise risk management will allow management of organizations to determine directly the relationship between the components of the risk management system and objectives that will satisfy the need for the introduction of new laws, regulations and even new requirements for registration of securities on stock exchanges and expects that it will receive wide recognition by companies and other organizations and stakeholders. Everyone plays a part in the internal control system. Ultimately, it is the management's responsibility to ensure that controls are in place. That responsibility should be delegated to each area of operation, which must ensure that internal controls are established, properly documented, and maintained. Every employee has his own responsibility for making this internal control system function. Therefore, all employees need to be aware of the concept and purpose of internal controls. Internal audit's role is to assist management in their oversight and operating responsibilities through independent audits and consultations designed to evaluate and promote the systems of internal control.

Conclusion

This article is intended to help financial management go beyond mere seize and compliance the opportunity to improve the business practices and processes, drive better performance, and transform the perception of the finance organization into that of a value-added key contributor to the company. This article focuses on the aspects of COSO that impact those employees working directly or indirectly for the CFO. It is designed to lead the reader from initial compliance with the model through ongoing maintenance and monitoring, and ultimately to beyond compliance; however, each section can be read and applied individually. From the perspective of the COSO model, the main aim of the release regulatory authorities regulatory documents should be to reduce the level of systemic risks in the financial system of the country, by projecting mitigating risk controls at the level of the individual financial institution. Nobody can guarantee that once invented financial control authorities will actually buffer the impact of risk in the modern, highly variable conditions, if the system does not receive signals about the level of risk through feedback channels.

References:

1. Internal Control-Integrated Framework, 2013. <http://www.coso.org/>.
2. PCAOB, Public Company Accounting Oversight Board, 2004 Annual report.
3. The Institute of Internal Auditors. Definition of Internal Auditing. <https://na.theiia.org/standards-guidance/mandatory-guidance/Pages/Definition-of-Internal-Auditing.aspx>.
4. The Securities Exchange Act of 1934. <http://www.sec.gov/about/laws/sea34.pdf>
5. The Combined Code on Corporate Governance. <https://www.frc.org.uk/Our-Work/Publications/Corporate-Governance/The-Combined-Code-on-Corporate-Governance.pdf>.

Анализ доходов бюджета Республики Саха (Якутия) за 2011–2013 гг.

Урова Нарыйа Нюргуновна, студент
Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова

Ключевые слова: бюджет субъекта РФ, региональный бюджет, доход бюджета

Главным централизованным фондом аккумулирования государственных доходов, является бюджет, который формируется на всех уровнях бюджетной системы.

Роль региональных бюджетов в настоящее время повышается, т.к. расширяется сфера их применения в связи с расширением прав региональных органов власти.

Так, региональные бюджеты являются одним из главных каналов доведения до населения конечных результатов производства. Через эти бюджеты общественные фонды потребления распределяются между отдельными группами населения.

Бюджет — это реальные ресурсы, которые находятся в распоряжении органов власти и используются на экономическое и социальное развитие территории. Как и все бюджеты, региональный бюджет состоит из доходов и расходов. Именно доходы бюджетов формируют основу региональных финансовых ресурсов, обеспечивают материальную базу для выполнения возложенных на региональные органы власти соответствующих функций. Поэтому, именно доходы региона определяют в целом экономический смысл его существования, и поэтому вопросы, относящиеся к проблеме формирования доходов экономических субъектов, будут актуальны.

В рамках данной работы, проанализируем структуру налоговых и неналоговых доходов РС (Я) за 2011–2013 гг. (таблица 1)

По видам налогов, весьма не позитивным фактом является низкий уровень поступлений в бюджет Якутии от налога на прибыль. Судя по таблице, объем дохода сократился с 2013 г. по 2012 г. целых на 6281,3 млн. руб., что составляет 77%.

Также, уменьшились поступления по государственным пошлинам с 2013 к 2011 на 22,5 млн. руб. (47,7%).

Задолженность и пересчеты по отмененным налогам, сборам и иным обязательным платежам в 2011 г. составил 7,9 млн. руб., но в 2011 г. доход резко упал до 0,6 млн. руб. (7,6%). Однако, в следующем 2013 г., объем поступлений вырос до 4,1 млн. руб., что больше на 3,5 млн. руб.

Снижение поступлений на платежи при пользовании природными ресурсами в этот период перекрылось более высокими поступлениями по другим видам налогов, таким как: налог на доходы физических лиц, акцизы по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории РФ, налоги на совокупный доход, налоги на имущество и др.

В 2012 году бюджет налоговых и неналоговых доходов составил 81235,3 млн. руб., что на 8508,9 млн. руб. превышает бюджет в 2011 г. (111,7% к 2011). По сравнению с 2011 г., в 2012 г. наблюдается рост почти по всем видам налогов, кроме государственной пошлины (в 2011 г. составил 277,7 млн. руб., а в 2012 равен 122,6 млн. руб.) и задолженности по отмененным налогам, сборам и иным

Таблица 1. Налоговые и неналоговые доходы Республики Саха (Якутия), в млн. руб.

Наименование доходов	2011	2012	2013
налоговые и неналоговые доходы:	72747,4	81235,3	81023,9
<i>Из них:</i>			
налог на прибыль организаций	23794,2	27390,0	21108,7
налог на доходы физических лиц	19701,7	22818,8	25398,0
акцизы по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории РФ	2756,6	2948,5	2983,0
налоги на совокупный доход	1903,3	2390,5	2643,1
налоги на имущество	6462,2	7959,8	9411,0
налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	7789,4	8412,8	9685,8
государственная пошлина	277,7	122,6	132,6
задолженность и пересчеты по отмененным налогам, сборам и иным обязательным платежам	7,9	0,6	4,1
доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности	1969,7	4978,3	5202,7
платежи при пользовании природными ресурсами	3882,2	1417,9	2079,5
доходы от продажи материальных и нематериальных активов	195,1	232,0	253,2
административные платежи и сборы	0,3	0,4	0,7

обязательным платежам (в 2011—7,9 млн. руб., а в 2012—0,9млн.руб.).

По итогам 2013 г. в бюджет налоговых и неналоговых доходов РС (Я) поступило 81023,9 млн. руб., что судя по таблице, на 211,4 тыс. руб. меньше, чем в 2012 г. (99,7%). Доход за 2013 г. имеет небольшое снижение из-за налога на прибыль организаций, где по сравнению с 2012 г., объем сократился на 6281,3 млн. руб. (77% к 2012 г.).

Это объясняется снижением прибыли рентабельных отраслей в посткризисный год в основных бюджетобразующих отраслях промышленности.

В 2013 году основными налогами, формирующими доходную часть бюджета Республики Саха (Якутия), остаются налог на прибыль организаций (36,2% в структуре

налоговых доходов), налог на доходы физических лиц (33,7%).

При этом свыше половины поступлений доходов бюджета обеспечивается за счет налогов и платежей крупных предприятий, осуществляющих свою деятельность на территории республики. Это предприятия группы АК «АЛРОСА» (ОАО) — 35,2%, ОАО АК «Транснефть» — 8,8%, ОАО «Сургутнефтегаз» — 7%, ОАО ХК «Якутголь» — 2,7%, ОАО «Верхнечонскнефтегаз» — 1,4%.

В 2011—2013 гг. налоговые и неналоговые доходы, в целом постепенно нарастают и характеризуются ростом бюджета.

Следующим шагом, проведем анализ структуры доходов по безвозмездным поступлениям в 2011—2013 гг. (таблица 2).

Таблица 2. Доход по безвозмездным поступлениям Республики Саха (Якутия), в млн. руб.

Наименование доходов	2011	2012	2013
<i>безвозмездные поступления:</i>	53390,9	58952,3	72821,1
дотации	39804,4	44907,4	55084,0
субвенции	3142,6	2708,9	2808,6
субсидии	6203,9	5087,4	6075,4

По безвозмездным поступлениям, с каждым годом наблюдается постепенный рост поступлений бюджета Республики Саха (Якутия). С 2011 г. к 2013 г. доход увеличился на 19430,2 млн. руб. (136,4%).

В 2011—2013 гг. основными налогами, формирующими доходную часть бюджета Республики Саха (Якутия), являются дотации. В 2013 г. доходы дотации за предыдущий 2012 г. увеличились на 10176,6 млн. руб. (122,7%), а в 2012 доходы превысили на 5103 млн. руб. к 2011 г. (112,8%).

Если рассмотреть таблицу по данным субвенции, можно прийти к выводу о том, что с каждым годом постепенно идет спад доходной части. Так, в 2013 г. рост поступлений составил 2808,6 млн. руб., а в 2011 г. — 3142,6 млн. руб., что на 334 млн. руб. меньше.

Что касается доходов субсидии, то он имеет нестабильный характер, т.к. в 2012 г. наблюдался спад, а 2013 г., соответственно наоборот, рост поступлений.

Также проанализируем доходы бюджета РС (Я), в целом, за 2011—2013 гг. (таблица 3)

Таблица 3. Бюджет Республики Саха (Якутия) за 2011—2013 гг., в млн. руб.

Наименование доходов	2011	2012	2013
Доходы бюджета — итого	126138,3	140187,5	153845,0
<i>налоговые и неналоговые доходы:</i>	72747,4	81235,3	81023,9
<i>безвозмездные поступления:</i>	53390,9	58952,3	72821,1

Региональный бюджет включает в себя доходную часть от налоговых и неналоговых доходов и безвозмездных поступлений.

Судя по таблице, видно, что идет рост доходной части бюджета Республики Саха (Якутия) за 2011—2013 гг.

Далее, разберем подробнее эти данные на диаграмме (рисунок 1):

Исходя из диаграммы, можно прийти к выводу о том, что ежегодно идет стабильное увеличение объема доходной части.

Доходы бюджета Республики Саха (Якутия) в 2011 году составили 126 138,3 млн. рублей, в 2012 году — 140 187,5млн. рублей или 101,8% с ростом к уровню 2011 года.

Если в 2011 г. доход составлял 126138,3 млн. руб, то к 2013 г. он возрос до 153845,0 млн. руб. Это означает, что бюджет РС (Я) расширился на 27706,7 млн. руб. (130%).

В структуре доходов бюджета Республики Саха (Якутия) в 2011—2012 годах налоговые доходы составляли от 50 до 51%, неналоговые доходы бюджета от 8%

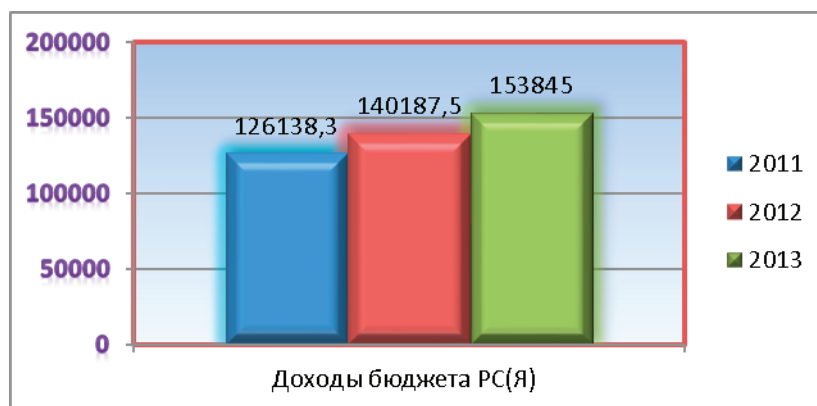


Рис. 1. Диаграмма доходов бюджета Республики Саха (Якутия), млн. руб.

в 2011 году до 7% в 2012 году, безвозмездные поступления из федерального бюджета — от 42%.

Проведенный анализ доходов бюджета Республики Саха (Якутия) за 2011–2013гг позволяет сделать выводы о том, что наблюдается ежегодное увеличение доходной части бюджета. Тенденция постепенного роста

дохода бюджета РС (Я) и их темпов свидетельствует об улучшении уровня и качества региона. При этом, пришли к выводу о том, что свыше половины поступлений доходов бюджета обеспечивается за счет налогов и платежей крупных предприятий, осуществляющих свою деятельность на территории республики.

Литература:

1. Бюджетный кодекс РФ
2. Официальный информационный портал Министерства Финансов РС (Я) <http://www.sakha.gov.ru>
3. Библиотекарь.Ру — электронная библиотека <http://bibliotekar.ru>

Анализ внешней среды предприятия на примере ОАО «Химпром» г. Новочебоксарск

Уварова Анастасия Дмитриевна, студент

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Стратегия развития ОАО «Химпром» ориентирована на производство продукции с высокой добавленной стоимостью, строительство новых и модернизацию существующих производственных мощностей на действующих площадках, создание новых перспективных продуктов. ОАО «Химпром» активно занимается научно-исследовательскими работами в области химии, энергоэффективности и экологии. Основные производственные комплексы — органический, неорганический, хлорорганический, кремнийорганический, фосфорорганический, резинохимикаты, поверхностно активные вещества, а также реагенты для теплоэнергетики, нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности.

Завод осуществляет производство пероксида водорода, являющееся крупнейшим в России, которое отвечает международным стандартам и обеспечивает

потребность целлюлозно-бумажной и текстильной промышленности в экологически чистых отбеливателях. В ассортименте ОАО «Химпром» продукция более 150 наименований, востребованная практически всеми отраслями промышленности. В производстве многих продуктов завод занимает ведущие позиции в России: метиленхлорид, этилсиликат, трихлорсилан, комплексоны, ингибитор солеотложений ИОМС-1, нитрилотриметилфосфоновая и оксиэтилидендифосфоновая кислоты.

Компания имеет крупнейшее в стране производство пероксида водорода. Это единственное в стране предприятие, которое выпускает:

- антиоксидант для резин — ацетонанил Н®;
- мономер для производства уникальных термостойких высокопрочных полимерных волокон — мягчитель-2;

– хлорсодержащие антипирены для полимерных материалов — фосфор. Качество продуктов ОАО «Химпром» признано в 28 странах мира [2].

Химическая промышленность — одна из значимых отраслей современной экономики. Продукцию химической отрасли можно поделить на четыре категории: базовые химикаты (около 36% мирового производства в данной отрасли), специальные химикаты (25–28%), продукты жизнеобеспечения (25–27%) и потребительские товары (примерно 10%).

Полимеры, крупнотоннажная нефтехимия, базовые промышленные химические продукты, неорганические химикаты и минеральные удобрения составляют базовые химикаты. Основным применением пластика являются жилищное строительство, упаковка, производство труб, контейнеров, разного рода транспортных средств, детских игрушек и игр. Среди полимеров наибольшее применение имеет полиэтилен, который используется при производстве упаковки, тары, контейнеров и труб, пленки, технических волокон. Еще одним важным полимером является поливинилхлорид, находящий применение в производстве отделочных и теплоизоляционных материалов, строительных труб. Полипропилен также используется при производстве тканевых и ковровых покрытий. Полистирол находит применение в производстве деталей автомобилей, игрушек, радиопромышленности.

Важным материалом для производства полимеров служат продукты крупнотоннажной нефтехимии и сопутствующие химикаты, производимые из сжиженного попутного газа, природного газа и сырой нефти. К крупнотоннажным химикатам относят пропилен, этилен, толуол, бензол, мономерный винилхлорид, метанол, бутadiен, стирол и др. Данные химикаты используются при производстве большей части полимеров и других органических химикатов, а также специальных видов химических продуктов. Базовыми химическими продуктами часто являются неорганические химикаты. К ним относятся каустическая сода, хлор, соль, различные кислоты (азотная, фосфорная, соляная). Минеральные удобрения — менее значимый сегмент базовых химикатов. Они включают в себя азотные, фосфорные и калийные удобрения. Они применяются в сельском хозяйстве.

К химическим продуктам жизнеобеспечения относят фармацевтические препараты, биологические субстанции, ветеринарные и диагностические препараты, витамины, активно используемые для лечения и поддержания здоровья людей и животных. Специальные химикаты включают в себя продукты с относительно высокой добавленной стоимостью и являются достаточно быстроразвивающимся инновационным сегментом. Эти товары ценятся на рынке за их особые функциональные качества. К ним относятся промышленные газы, электронные химикаты (предназначенные для электронных приборов и оборудования), клеи, промышленные чистящие химикаты, различные защитные покрытия, катализаторы. Потребительские химикаты представляют собой моющие средства и косметику, мыла, без которых мы не можем обойтись в повседневной жизни.

Таким образом, продукция химической промышленности широко используется для производства разнообразных потребительских товаров, а также и в других отраслях экономики: строительство, сельское хозяйство, обрабатывающая промышленность и сфера услуг. Химическая промышленность сама потребляет около четверти собственного производства химикатов. Среди главных потребителей ее продукции — текстильная и автомобильная промышленность, металлургия, производство одежды и др.

Главными конкурентами предприятия ОАО «Химпром» г. Новочебоксарск являются ОАО ПО «Химпром» г. Кемерово, ВОАО «Химпром» г. Волгоград, ОАО «Каустик» г. Волгоград, которые выпускают схожую продукцию. SWOT-анализ деятельности предприятия представляет собой принципиально новый подход к определению его успешности. Он не затрагивает рассмотрение финансовых коэффициентов, потому является универсальным (нельзя установить один уровень коэффициентов для предприятий разных отраслей). SWOT-анализ начинается с определения слабых и сильных сторон, относительно его факторов внутренней среды. Для этого маркетинговую, финансовую и производственную деятельность предприятия следует оценить по наиболее значимым пунктам по пятибалльной системе.

Таблица 1. Факторы эндогенной среды предприятия

Факторы эндогенной среды	Оценка качества					Важность		
	1	2	3	4	5	Выс.	Сред.	Низ.
Маркетинг								
1.1 известность предприятия на рынке				+		+		
1.2 доля рынка			+			+		
1.3 репутация исходя из качества				+		+		
1.4 репутация исходя из обслуживания			+				+	
1.5 реклама		+				+		
1.6 эффективность продаж				+		+		
1.7 эффективность НИОКР				+			+	
1.8 расположение					+	+		

Финансы								
2.1 достаточность капитальных ресурсов				+		+		
2.2 доходность капитала				+		+		
2.3 финансовая стабильность		+				+		
Производство								
3.1 современное оборудование				+		+		
3.2 соблюдение сроков поставок				+		+		
3.3 ассортимент				+			+	
3.4 технический уровень производства				+		+		
3.5 затраты на производство				+		+		
Организация								
Факторы эндогенной среды	Оценка качества					Важность		
	1	2	3	4	5	Выс.	Сред.	Низ.
4.1 квалификация руководства			+			+		
4.2 штат сотрудников				+			+	
4.3 преданность работников предприятию			+				+	
4.4 реакции на изменение рыночной ситуации			+			+		
4.5 инициативность руководства				+		+		
4.6 оперативность принятия решения				+		+		

Обработка данных и выявление сильных и слабых сторон предприятия происходит посредством построения матрицы анализа сторон предприятия (таблица 2). Для этого в каждой ячейке матрицы проставляются пункты факторов эндогенной среды, оцененные в таблице 1, которые соответствуют поставленному количеству баллов. Из матрицы анализа сильных и слабых сторон предпри-

ятия видно, что сильные стороны преобладают над слабыми. Существенным недостатком предприятия являются отсутствие корпоративной культуры, недостаточный уровень обслуживания клиентов. Само же предприятие имеет широкие возможности, так как имеет хороший штат сотрудников, высокий технический уровень производства и удачное местоположение.

Таблица 2. Матрица сильных и слабых сторон предприятия

Важность	Оценка качества				
	Очень слабое (1)	Слабое (2)	Нейтральное (3)	Сильное (4)	Очень сильное (5)
Высшая		1.5, 2.3	1.2, 4.1	1.1, 1.3, 1. 6, 2.1, 2.2, 3.1, 3.4, 3.5, 4.5, 4.6	1.8
Средняя			1.4, 4.3	1.7, 4.2	3.3
Низшая					

Ниже диагональной линии находятся слабые стороны, а выше — сильные. Далее итог анализа деятельности предприятия с рассмотрением слабых и сильных его

сторон представлен в таблице 3. После анализа факторов эндогенной среды приступают к оценке факторов экзотенной среды.

Таблица 3. Последствия для предприятия из-за действия его сильных и слабых сторон

Факторы	Сильные стороны	Слабые стороны	Последствия
Маркетинг	Известность предприятия на рынке		Предприятие в основном осуществляет экспорт продукции, часть идет на импорт в страны Европы
	Репутация в отношении качества		Сертификация продукции по системе ИСО 9000 дает возможность расширить как внешние, так и внутренние рынки сбыта

2.1 Преимущества конкурентов			+			+		
2.2 Слабость конкурентов				+			+	
2.3 Борьба с конкурентами		+					+	
Поставщики								
3.1 Надежность поставщиков					+	+		
3.2 Репутация поставщика				+			+	
3.3 Качество поставляемого сырья				+		+		
Законодательная база								
4.1 Наличие отрегулированной законодательной базы				+		+		
4.2 Появление новых законов				+			+	
Факторы косвенного воздействия								
Факторы экзогенной среды	Оценка качества					Важность		
	1	2	3	4	5	Выс.	Сред.	Низ.
Уровень социально-экономического развития в регионе			+			+		
Уровень НТР экономики				+			+	
Уровень НТР в отрасли				+		+		
Наличие экономических кризисов		+				+		

Проанализировав факторы экзогенной среды, можно сделать вывод, что многие факторы прямого воздействия имеют достаточно низкую оценку и негативные последствия этого сглаживает лишь тот факт, что они играют не самую важную роль для предприятия. Самую низкую оценку получил пункт «борьба с конкурентами». Это «узкое» место в работе предприятия, касающееся деятельности маркетинговой службы. Наиболее сильными

сторонами были отмечены надежность поставщиков и наличие крупных покупателей, что, несомненно, делает работу предприятия более стабильной. Факторы косвенного воздействия получили средние оценки, но хотя их влияние косвенно, они играют значительную роль в деятельности предприятия.

Далее рассмотрены угрозы и возможности для предприятия (таблица 5).

Таблица 5. **Последствия осуществления возможностей и угроз предприятия**

Угроза	Возможность	Последствия	Возможности избежания угрозы или использования возможности
Неплатеж со стороны покупателя	Вероятна, несмотря на то, что предприятие работает с крупными фирмами, постоянными клиентами	Снижение финансовой устойчивости	Требование предоплаты со стороны предприятия
Потеря покупателя	Существует, так как по некоторым номенклатурным позициям качество не из лучших, нет соответствующей	Потеря клиентов, затоваривание складов	Улучшение качества продукции, деятельности маркетинговой службы
Угроза	Возможность рекламы	Последствия	Возможности избежания угрозы или использования возможности
Перехват	Вероятность	Заставляет искать	Сохранение
Угроза	Возможность	Последствия	Возможности избежания угрозы или использования возможности
покупателей конкурентами	существует	новые пути развития	покупателей, развитие маркетинговой службы

Таким образом, SWOT-анализ деятельности предприятия показал, что потенциал у него существует

большой, благодаря хорошей технологической базе, наличию квалифицированных сотрудников и удачному ге-

ографическому положению, однако в силу частой смены руководства снижена скорость реакции на изменение рыночной конъюнктуры, предприятие имеет слабую службу маркетинга, произошло резкое сокращение количества инновационных разработок и инвестиционных вложений предприятия, в результате преданность сотрудников предприятия к заводу падает, отмечается не-

устойчивость финансового состояния предприятия. Основными угрозами на данный момент являются потеря покупателей из-за отсутствия рекламы и других факторов, подрыв доверия кредиторов из-за неустойчивого финансового положения, потеря части квалифицированных кадров, особенно из менеджеров высшего и среднего звена.

Литература:

1. Асаул, А. Н. Организация предпринимательской деятельности. Учебник. СПб.: АНО ИПЭВ, 2009. — 336 с.
2. Официальный сайт ОАО «Химпром» г. Новочебоксарск. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.himprom.com/company/>, (дата обращения: 11.03.2015).
3. Экономика и финансы предприятия / под ред. Т. С. Новашиной. — М.: Синергия, 2014. — 344 с.

Проблемы местного самоуправления и местных бюджетов в зарубежной практике и в России

Уланова Надежда Климентьевна, кандидат экономических наук, доцент;
Жегуло Ульяна Леонидовна, магистрант
Новосибирский государственный университет экономики и управления

Муниципальные образования можно отнести к наиболее многочисленным элементам системы публично — правовых отношений Российской действительности. При этом в большинстве субъектов Российской Федерации функционирует множество местных бюджетов, являющихся хронически дотационными и дефицитными. Неоднозначная трактовка последствий проводимой бюджетной реформы требует необходимости использования передового опыта реализации муниципальной политики развитых государств для повышения оптимальности и эффективности управления территорией и использования бюджетных средств.

Ключевые слова: местное самоуправление; государственный бюджет; экономический рост; муниципалитет; бюджетная реформа

Problems of local government and local budgets in foreign practice and Russia

Municipalities can be attributed to the most abundant element in the system of public legal relations of Russian reality. In the majority of subjects of the Russian Federation operates a variety of local budgets, which are subsidized and chronically scarce. Ambiguous interpretation of the effects of ongoing budget reform requires the need for best practices implementation of municipal policies of developed countries to increase the efficient and effective administration of the territory and the use of public funds.

Keywords: local government; State budget; economic growth; municipality; budget reform

Российская Федерация характеризуется значительной территориальной дифференциацией, обусловленной влиянием множества факторов, таких как:

- природно-климатические условия;
- полезные ископаемые;
- природные ресурсы;
- административно-территориальное разграничение государства;
- размеры территорий муниципалитетов;
- специфика политики на разных уровнях власти;
- численность населения муниципалитетов;

– отличия муниципалитетов по ключевым политическим, демографическим, социальным, а так же экономическим критериям.

В настоящее время местное самоуправление России сталкиваются с различными проблемами юридической, финансовой, социальной направленности:

- несоответствие имеющихся финансовых ресурсов полному объему полномочий муниципалитетов;
- недостаточность финансовой базы у большинства муниципалитетов для исполнения возложенных на них полномочий и достижения установленных целей;

– многие законодательные акты разрабатываются, утверждаются на федеральном либо региональном уровне, что не позволяет в полной объеме учесть все особенности и специфику развития муниципальных образования всех уровней;

– имеет место проблема внутренних противоречий правовой базы, превышения полномочий теми или иными органами власти, дублирование функций и присвоения «не своих»;

– недостаточная проработанность контроля власти на местах, а так же процедур обеспечения ответственности за принимаемые управленческие решения.

Для устранения вышеизложенных проблем необходимо рассмотреть опыт функционирования и порядок исполнения местных бюджетов в развитых странах. Местное самоуправление осуществляют собственные полномочия согласно с Европейской Хартией местного самоуправления, в которой утверждается необходимость демократического развития муниципалитетов. Данный международный правовой документ так определяет сущность местного самоуправления, это «право и реальная способность регламентировать значительную часть государственных дел и управлять ею, действуя в рамках закона, под свою ответственность и в интересах местного населения» [2].

Одной из значимых отличительных особенностей управления на местном уровне в США, Германии, Канаде от Российской действительности является наличие разграничений всех полномочий, а также взаимоотношений между федеральным и местными органами государственной власти. При этом приоритет отдается местному уровню. Порядок организации деятельности органов местного самоуправления утверждается и контролируется гражданами территории на основании правовых норм, установленных законом.

Следует отметить, что во всех государствах социально — политическая значимость местного самоуправления с каждым годом неуклонно растет. При этом снижается финансовая зависимость местных бюджетов от бюджетов федерального и регионального уровня. Наблюдается перекалывание социальных обязательств на местное самоуправление. Данные условия способствуют увеличению количества источников собственных доходов муниципалитетов. Например, на отдельных территориях создаются различные фонды, которые формируются за счет повышенных налогов добывающей нефтегазовой промышленности (Альберта в Канаде, Аляска в США).

Еще одной особенностью можно назвать возложение значительных полномочий на различные комиссии (комитеты) органов местной власти, которые играют немаловажное значение при принятии ключевых решений по развитию территорий. Также стоит обратить внимание на то, что во многих странах отсутствуют полномочные представители правительства, контролирующие местные органы власти, избираемые гражданами административно — территориальных единиц.

Прослеживается также процесс укрупнения муниципалитетов, что обусловлено необходимостью снижения расходов на административные функции, расширение налоговой доходной базы муниципалитетов, снижение социально — экономической дифференциации территорий.

Обобщая опыт местного самоуправления развитых государств, можно выделить следующие перспективные направления решения имеющихся проблем:

– муниципалитеты, отличающиеся достаточным уровнем социально-экономической сферы должны получить эффективные стимулирующие механизмы для дальнейшего развития, в то время как депрессивные территории (отстающие в развитии) необходимо обеспечивать гарантиями государственной поддержки.

– крупным городам (мегаполисам) следует расширить перечень прав и решаемых вопросов местного уровня, обеспечить развитие налогооблагаемой базы для пополнения местных бюджетов, активизировать потенциал экономического роста территории. Сельские поселения нуждаются в строительстве транспортной, энергетической, производственной инфраструктуры, что невозможно без экономической помощи из вышестоящих бюджетов.

– необходимо совершенствование нормативно — правовой базы, регулирующей функции местного самоуправления с учетом многообразия условий развития территорий.

– для устранения двойного трактования и дублирования государственных функций необходимо строго разграничить полномочия органов государственной власти на всех уровнях управления, при этом следует расширять компетенции местных властей.

– стратегическим ориентиром финансовой самостоятельности муниципалитетов можно назвать построение оптимальной модели формирования источников бюджетов для каждого муниципального образования, с поэтапным замещением финансовой помощи государства поступлениями от собственных источников дохода посредством стимулирования расширения доходной базы органов местного самоуправления. Трансферты в поселения с низкой бюджетной обеспеченностью идут из муниципального района, что усложняет механизм выравнивания. Методика выравнивания бюджетной обеспеченности не всегда позволяет корректно распределить финансовую помощь. Данная методика подвергается совершенствованию из года в год, но не является совершенной.

– на местах существуют трудности подготовки нормативно — правовых актов необходимых для исполнения положений бюджетного кодекса и Федерального закона № 131 «Об общих принципах организации местного самоуправления в России». Для решения данных трудностей необходима юридическая помощь.

Необходимо соблюдение баланса государственного интереса и финансово — правовой свободы муниципалитетов, который необходимо контролировать на федеральном уровне, где также следует обеспечивать соотвественствие регионального законодательства о местном самоуправлении Конституции Российской Федерации [1].

Литература:

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ). URL: <http://base.consultant.ru/cons/>
2. Европейская Хартия местного самоуправления. Страсбург. 1985. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?base=LAW; n=20361; req=doc>

Комплексная система управления рисками на предприятиях зернопродуктового комплекса

Ульченко Тамара Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент
Воронежский институт кооперации (филиал) Белгородского университета кооперации, экономики и права

Емцова Ирина Ивановна, кандидат экономических наук, доцент
Воронежский государственный университет инженерных технологий

Научный и практический интерес к проблемам риска обусловлен возрастающей сложностью и вероятностным характером современных условий хозяйствования. Динамическое изменение технологий, борьба за потребителя и качество продукции, рост конкуренции требует от производственных предприятий всестороннего анализа и пересмотра сложившихся взглядов на вопросы управления [3, с. 139]. Риск становится неотъемлемым элементом предпринимательской деятельности, в связи с чем возникает потребность совершенствования методов и инструментов управления рисками [15, с. 84].

Анализируя ситуацию, сложившуюся на предприятиях зерноперерабатывающего комплекса, следует отметить спад производства, значительное сокращение ассортимента вырабатываемой продукции, кризисное состояние большинства предприятий, старение основных производственных фондов, особенно их активной части [2, с. 80]. Изношенность материально-технической базы, проблемы с кредитованием, ликвидностью, ограниченность свободных денежных средств являются причинами, сдерживающими выпуск инновационной конкурентоспособной продукции высокого качества [16, с. 171]. Множественность факторов риска ставит перед предприятиями зерноперерабатывающего комплекса сложные задачи по организации целенаправленного воздействия на них и минимизации их последствий путем формирования системы управления рисками [9, с. 172].

Проведенный анализ литературных источников показал, что большинство экономистов рассматривают управление риском как способ его снижения. Однако при комплексном подходе к формированию системы управления, на наш взгляд, риск следует рассматривать не только как негативное явление, но и как возможность роста предприятия — субъекта рынка [19, с. 680]. Автор выделяет в области развития системы управления рисками как части экономической системы следующие

проблемы: отсутствие информационной базы, необходимой для анализа, прогнозирования и управления рисками в организациях; слабую структурированность проблем; увеличение негативных последствий в области управления социально-экономическими системами, вызванных динамичным изменением внешней среды [14, с. 47]; отсутствие методических разработок, инструментов и профессиональных кадров в области управления рисками; недостаток обеспечения социальной, экологической и экономической безопасности организаций и процессов [4, с. 250].

Сформированная система управления рисками как процесс идентификации, контроля и управления риском, его причинами и возможными последствиями направлена на достижение поставленных целей (рисунок 1).

Системный характер подразумевает комплексное рассмотрение совокупности всех рисков как единого целого, с учетом всех взаимосвязей и возможных последствий, что позволяет принять во внимание не только воздействие инструментов управления риском на риск, для борьбы с которым они предназначены, но и их влияние на другие риски в зависимости от их места и связей внутри системы, а также появление новых рисков [20, с. 853]. Сложность структуры системы управления риском предполагает: многофункциональность и универсальность, т.е. способность бороться с рисками разной природы и различными последствиями их реализации; модульность — возможность использования различных сочетаний процедур управления риском [13, с. 56], что позволяет учесть специфику конкретной ситуации; многоуровневость как обеспечение иерархической структуры принятия решений, адекватное распределение полномочий и ответственности [21, с. 80].

Высокая результативность системы управления риском отражает способность исследуемой совокупности мероприятий к снижению возможности возникновения

неблагоприятных событий и/или к преодолению их последствий [1, с. 20]. Указанная система должна оперативно реагировать на изменение условий, обладать развитыми контурами обратной связи, генерировать действенные решения, ориентированные на намеченный

результат и уменьшение экономических потерь [12, с. 54].

Основной целью процесса управления рисками на предприятиях зернопродуктового комплекса является достижение баланса между максимальным использованием

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ —										
процесс идентификации, контроля и управления риском, его причинами и возможными последствиями посредством реализации соответствующих функций, необходимых для осуществления поставленных целей: выявление рисков; их оценка; управление выявленными рисками; мониторинг статуса рисков и контроля за исполнением мероприятий; реагирование на наступивший риск (антикризисный менеджмент); анализ системных причин наступления риска; изменения по результатам анализа выявленных причин.										
ЦЕЛЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ										
обеспечение успешного функционирования фирмы в условиях риска и неопределенности										
СВОЙСТВА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ										
Системный характер управления риском			Сложная структура системы управления риском			Высокая результативность				
Целостность	Комплексность	Способность к интеграции новых элементов	Многофункциональность и универсальность	Модульность	Многоуровневность	Гибкость и адаптивность	Адекватность	Эффективность		
ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ										
Целенаправленность	Комплексность	Системный подход	Исключение конфликта интересов при управлении риском	Дифференцированность	Упорядоченность	Координация и контроль управленческих воздействий на различные виды рисков	Динамический (непрерывный) характер	Информационное обеспечение	Моделируемость	Формализация
ТРЕБОВАНИЯ К УПРАВЛЕНИЮ РИСКАМИ										
Перспективность развития	Коммуникативность	Всеситуационность	Гибкость	Оперативность	Эффективность	Адекватность инструментов управления	Простота описания и доступность использования			

имеющихся возможностей для получения выгоды и предотвращения потерь [5, с. 106]. Внедрение системы риск-менеджмента подразумевает применение логических и систематических методов идентификации, анализа и оценки, мониторинга, контроля и управления рисками, присущими всем направлениям деятельности, функциям или процессам организации [11, с. 153]. Базовым элементом процесса управления рисками должна стать его интеграция со спецификой организации, основными принципами деятельности, бизнес-процессами и вовлеченностью каждого работника в управление рисками [8, с. 152]. При этом, основной проблемой при управлении рисками на уровне предприятия, на наш взгляд, является агрегирование первичной информации (рыночной и внутренней) [17, с. 267].

Управление рисками должно основываться на применении решений, необходимых в конкретный момент вре-

мени, а поэтому целесообразно учитывать не только информацию, имеющую вероятностные характеристики, но и данные, отражающие потенциальную возможность к изменению, что повысит достоверность оценки влияния рисков на разработанную стратегию предприятия [6, с. 124].

Система управления рисками отличается целостной структурой, что позволяет обеспечить устойчивое функционирование предприятия в условиях риска и неопределенности [7, с. 233]. Данная система включает цель, свойства, принципы, требования и позволяет реализовать мониторинг статуса риска с учетом взаимосвязей тактического и стратегического менеджмента рисков [18, с. 64]. Использование ее результатов на всех уровнях зернопродуктового комплекса является основой для выработки решений по выявлению и минимизации влияния внешних рисков и определению синергетического эффекта [10, с. 82].

Литература:

1. Gryshchenko, N. V., Serebryakova N. A., Syroizhko V. V. METHODOLOGY OF COST MANAGEMENT BUSINESS ORGANIZATION IN CONDITIONS OF INSTABILITY / N. V. Gryshchenko, N. A. Serebryakova, V. V. Syroizhko // В книге: Sustainable economic development of regions by L. Shlossman. Vienna, 2015. с. 14–26.
2. Баутин, В. М., Серебрякова Н. А., Сидоров В. М. Устойчивое развитие предприятий на основе рационального использования ресурсов. Монография / В. М. Баутин, Н. А. Серебрякова, В. М. Сидоров; М-во образования и науки РФ, ГОУВПО «Воронежская государственная технологическая академия». Воронеж, 2011.
3. Богомолова, И. П., Ульченко Т. Ю. Управление рисками в условиях негативного влияния внешней среды / И. П. Богомолова, Т. Ю. Ульченко // Экономика. Инновации. Управление качеством. 2014. № 4 (9). с. 139.
4. Богомолова, И. П., Ульченко Т. Ю., Серебрякова Н. А. Механизм управления рисками зерноперерабатывающих предприятий / И. П. Богомолова, Т. Ю. Ульченко, Н. А. Серебрякова // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. 2013. № 4 (58). с. 246–251.
5. Вертакова, Ю. В., Серебрякова Н. А. Оценка формирования процесса управленческого консультирования / Ю. В. Вертакова, Н. А. Серебрякова // Известия Юго-Западного государственного университета. 2012. № 3 (42). Ч. 2. с. 103–112.
6. Семененко, С. В. Методические аспекты формирования и управления конкурентным потенциалом организации / С. В. Семененко // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2012. № 2. с. 121–129.
7. Семененко, С. В. О подходах к совершенствованию управления инновационными изменениями / С. В. Семененко // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2012. № 1. с. 232–235.
8. Семененко, С. В., Серебрякова Н. А. Разработка модели процесса поиска и выбора консультанта и развития организационного оформления центров управленческого консультирования / С. В. Семененко, Н. А. Серебрякова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2012. № 3. с. 149–155.
9. Семененко, С. В., Сыроижко В. В. Современное развитие потребительской кооперации как фактор обеспечения возрождения сельских территорий / С. В. Семененко, В. В. Сыроижко // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2013. № 4 (48). с. 170–178.
10. Серебрякова, Н. А. Маркетинговый инструментарий в сфере услуг (часть 1) / Н. А. Серебрякова // Теоретические и прикладные вопросы экономики и сферы услуг. 2012. Т. 1. № 5–1. с. 71–85.
11. Серебрякова, Н. А. Методический подход к развитию управленческого консультирования / Н. А. Серебрякова // Вестник Донского государственного технического университета. 2012. Т. 12. № 5 (66). с. 150–155.
12. Серебрякова, Н. А., Смольянова Е. Л. Основные проблемы развития инновационно-инвестиционного потенциала Воронежской области / Н. А. Серебрякова, Е. Л. Смольянова // Региональная экономика: теория и практика. 2009. № 2. с. 52–60.
13. Серебрякова, Н. А. Структурная и функциональная асимметричность развития / Н. А. Серебрякова // Регион: системы, экономика, управление. 2011. № 3 (14). с. 34–40.
14. Смольянова, Е. Л., Серебрякова Н. А., Волкова Т. А. Информационно-функциональный мониторинг состояния промышленной и торговой политики предприятий пищевой промышленности Воронежской области / Е. Л. Смольянова, Н. А. Серебрякова, Т. А. Волкова // Региональная экономика: теория и практика. 2009. № 13. с. 45–56.

15. Сыроижко, В. В. Организация системы контроллинга в потребительской кооперации / В. В. Сыроижко // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Белгород, 2000
16. Сыроижко, В. В. Экономическое моделирование и рейтинговая оценка деятельности кооперативных организаций Воронежской области / В. В. Сыроижко // Аудит и финансовый анализ. 2013. № 6. с. 170–173.
17. Сыроижко, В. В., Воронова М. А., Кульнева И. И. Перспективы развития заготовительной деятельности в системе потребительской кооперации Воронежской области / В. В. Сыроижко, М. А. Воронова, И. И. Кульнева // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2013. № 4 (48). с. 265–272.
18. Сыроижко, В. В., Крутских Н. С. Финансовые методы управления прибылью / В. В. Сыроижко, Н. С. Крутских // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2008. № 2. с. 62–66.
19. Ульченко, Т. Ю. Богомолов А. В., Плеканова И. В. Опыт и последствия государственного регулирования зернового комплекса с учетом снижения предпринимательских рисков / Т. Ю. Ульченко, А. В. Богомолов, И. В. Плеканова // Экономика и предпринимательство. 2013. № 8 (37). с. 679–684.
20. Ульченко, Т. Ю. Роль маркетинговых исследований в оценке рынка зерна / Т. Ю. Ульченко // Экономика и предпринимательство. 2013. № 12–1 (41–1). с. 852–854.
21. Ульченко, Т. Ю., Панкова Н. М. Инструменты анализа и управления рисками деятельности предприятий пищевой промышленности / Т. Ю. Ульченко, Н. М. Панкова // Молодой ученый. 2015. № 7–3 (87). с. 78–83.

Факторы, влияющие на уровень устанавливаемой цены

Цубрович Яков Алексеевич, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Актуальность проблемы заключается в том, что по сути дела ценовая стратегия фирмы — это возможность не только получить прибыль, сектор рынка и вести конкурентную борьбу, но также это и умение чувствовать рынок, изменять цену в нужное время и в определенную сторону, а главное продвигать свою продукцию на рынке товаров и услуг. Самое сложное и важное в условиях любой ценовой стратегии фирмы — процесс ценообразования, именно цена определяет как судьбу фирмы (прибыль), так и судьбу вашей продукции (реализация).

Если представить, что экономика страны или региона это некий живой организм со своими органами, системами и частями тела, то в таком случае цена — это нерв, это центральная нервная система этого организма, с которой необходимо обращаться осторожно и аккуратно. Неправильное действие или непредвиденное обстоятельство, связанное с ценой на продукцию, работу, услуги (в дальнейшем — ПРУ), может привести порой к необратимым последствиям [2]. Но не стоит думать, что все так печально и выхода нет, выход есть, стоит только научиться логически мыслить и рассуждать, используя при этом, как в некотором роде «битве», тактику или стратегию, которая может привести к «победе».

Установленные цены — залог будущей, а главное настоящей рентабельности предприятия. Роль цены постоянно возрастает. Об этом свидетельствуют статистические данные. Для примера можно сослаться на зарубежный опыт. Так, в 60-е годы руководство американских ком-

паний ставило ценообразование, обусловленное ценовой стратегией, на шестое по значимости место из 12 рассматриваемых на тот момент маркетинговых факторов (после маркетинговых исследований, планирования, управления сбытом, обслуживания потребителей, рекламы и стимулирования сбыта). С 80-х годов картина резко изменилась: ценообразование пришлось поставить на первую строчку уже не из 12, а из 14 основных факторов, как главенствующий фактор деятельности и развития в условиях рынка. Именно цена стала располагать в борьбе за потребителей, а господствующим инструментом рыночной деятельности стала ценовая политика.

В зависимости от экономической ситуации в стране, степени развитости рынка сбыта, общественно-политической ситуации на мировой арене существует ряд факторов, влияющих на скорость роста (изменения) цен, на величину надбавки и скидки к цене.

Причинами и факторами изменения и установления цен в современной экономике являются [3]:

1. Инфляция — основная причина постепенного увеличения цены в течение всей жизни предприятия.
2. Тип производимой продукции.
3. Себестоимость, издержки.
4. Цены на ПРУ конкурентов.
5. Величина спроса на товары и услуги.
6. Ввозные барьеры (пошлины).
7. Надбавки в пользу посредника (клиента).
8. Транспортные издержки.

Общая картина по ценообразованию и учету всех ценовых и неценовых факторов представлена на рис. 1.

Новый на рынке тип ПРУ обладает собственной стратегией установления цен, поскольку устоявшийся ПРУ уже не имеет такого спроса. Дифференциация производимой номенклатуры товаров обладает особенной тенденцией к изменению цены на ПРУ.

Уровень инфляции зависит не от конкретного предприятия, а от мировой экономики, то есть в любом случае предприятиям производителям следует считаться с инфляционными изменениями. Уровень инфляции в России на 2014 год составил 7,5%, таким образом, без повышения цен в условиях инфляции производство в скором времени станет нерентабельным, а в дальнейшем производитель обанкротится [4].

В связи с инфляцией цены все время растут до определенного момента — девальвации. На данном этапе цены кратно урезаются, как и стоимость валюты, но в дальнейшем происходит точно такой же процесс, что и был до девальвации, то есть инфляция свойственна современному рынку в любом случае.

Большинство предприятий РФ работают по принципу «год — через год». То есть ежегодно в первых числах января происходит повышение цен на продукцию, повышение заработной платы работников согласно уровню инфляции (например, Газпром, ЮКОС, ЛУКОЙЛ). При этом те же фирмы в течение всего года оценивают уровень спроса, стоимость энергоресурсов и постепенно повышают цену на свою продукцию, но это уже не инфляционные надбавки к цене, а текущие, обусловленные истощением запасов природных ресурсов, повышенным качеством к ПРУ в современном мире, обусловленными требованиями экологии, ресурсоэффективности.

Ежегодное повышение цен, обусловленное инфляцией остается бесспорным, но не стоит забывать про текущие цены на ПРУ.

Поэтапный рост цен подразумевает кооперацию и тесное взаимодействие фирмы с рынком сбыта. Наиболее наглядным примером данного экономического яв-

ления является стратегия производителей горюче-смазочных материалов (ГСМ).

Динамика изменения цен на топливо: бензин, дизельное топливо, керосин. Автолюбители сталкиваются с этим наиболее часто, поскольку, приезжая на запра-вочную станцию, могут столкнуться с тем, что вчера цена была несколько ниже, чем сегодня. Отчетливо видна динамика изменения цен на примере бензина марки АИ-94 (Рис. 2) [6].

Количество пунсонов на графике — это количество раз по датам, когда происходило повышение цен на бензин. Данная кривая позволяет сделать ряд выводов. Во-первых, в апреле — мае 2009 года наблюдается экономический кризис, который привел к обесцениванию не только готовой продукции, но и исходного сырья. Далее следует ступенчатый рост цен вплоть до сегодняшнего дня, что отражает повышение цен на нефть и природные энергоресурсы в виду их увеличенного объема добычи по сравнению с предыдущими периодами. При этом очевидно, что цены на нефть изменялись не равномерно, что отразилось и на нелинейном увеличении цен на бензин. Повышенные требования к качеству моторных топлив также обеспечивает повышение цен на производственное оборудование, а как следствие и на получаемую продукцию.

Проблемой любого предприятия является процесс установления действующих цен на ПРУ. При этом предприятию необходимо учесть все мелочи, которые нельзя просто взять и проигнорировать.

Именно на данном этапе необходимо разрабатывать тактику, стратегию, методику, которая позволит в последующем привлечь покупателей, увеличить спрос на выпускаемую предприятием продукцию, но и наряду с этим последует максимизация прибыли. Собственно, прибыль — главный рычаг, звено процесса ценообразования коммерческих предприятий. Методика установления цен разрабатывается все время и не может достичь своего совершенства, поскольку все течет — все развивается. Ни один сегмент экономики, политики, науки и самого обще-

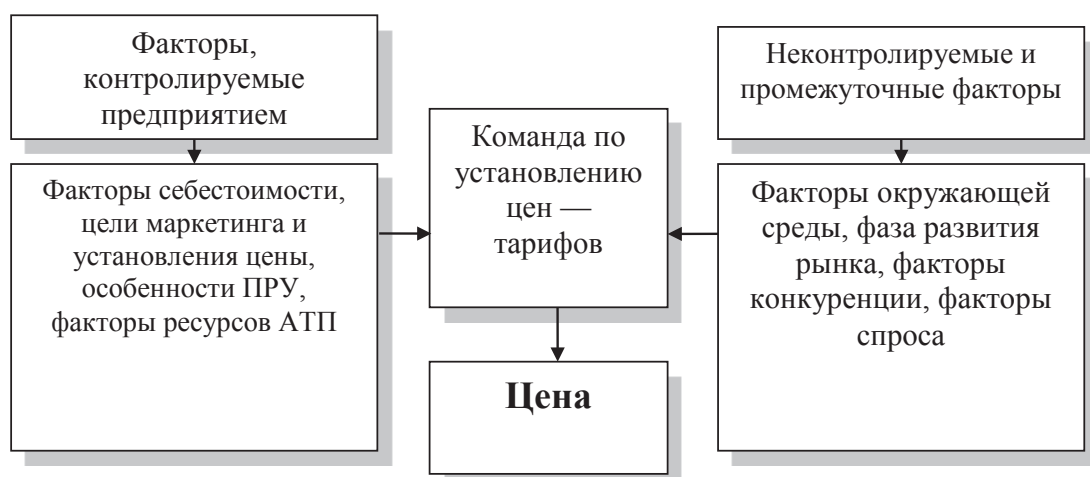


Рис. 1. Факторы ценообразования

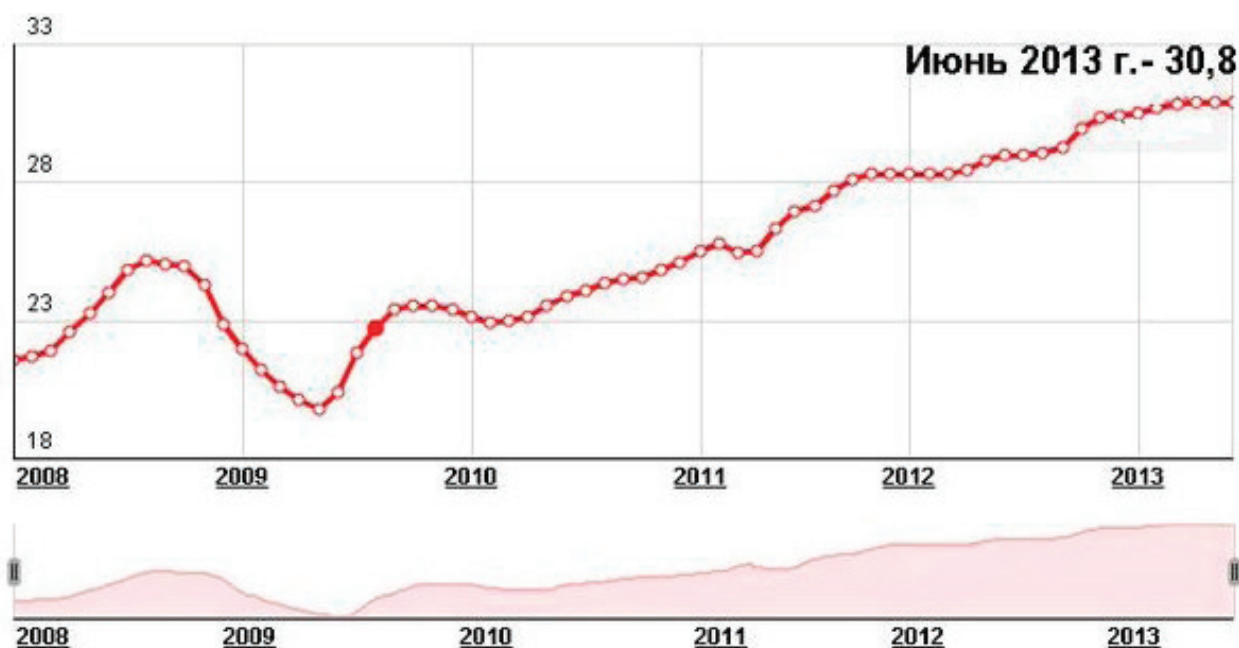


Рис. 2. Динамика изменения цен на бензин марки АИ-92 в России

ства не стоит на месте, постоянно происходят какие-либо преобразования во всех сферах деятельности человека.

Методика — рецепт, по которому можно рассчитать и установить цену на выпускаемую вами продукцию. В свою очередь наименее сложная, включающая в себя самые необходимые аспекты, методика включает в себе шесть основных этапов [1]:

1. постановка цели (целей) ценообразования;
2. построение кривых спроса на выпускаемые вами ПРУ;
3. расчет издержек производства;
4. анализ цен и объем производства ПРУ конкурентных фирм;
5. выбор метода и стратегии ценообразования;
6. определение устанавливаемой цены на ПРУ.

Самый сложный, как оказалось, первый этап, поскольку чаще всего цели либо не соответствуют средствам, либо предприятие-производитель рассуждает не на длительный период времени, а на кратчайший период. Цель должна включать в себя не только желания предприятия, но и обеспечить уверенность фирмы в завтрашнем дне.

Чаще всего целью является установление уровня прибыли от реализации продукции, объем производимых ПРУ, а также срок, в течение которого данная методика будет работать безотказно и с выгодой для фирмы. Причем не нужно быть уверенным в том, что рассчитанная вами цена на ПРУ принесет расцвет вашей фирме.

Залог успеха заключается помимо всего еще в тонко настроенном слухе, остром зрении и умении рисковать — именно данные характеристики являются особо необходимыми для предпринимателей.

Налог на добавленную стоимость хоть и не желаемая вещь, но обязательная. В России налоговая ставка НДС составляет 18% и применяется по умолчанию ко всем производителям коммерческого плана на любой тип продукции. Предприятие-производитель при осуществлении ценообразования обязано учитывать наряду с ценами других фирм-конкурентов и издержек производства, также и ставку НДС [5].

Покупатель платит за ПРУ с учетом ставки на добавленную стоимость, то есть по факту переплачивает за продукцию до 18%, но при этом этот процент пришлось вложить предпринимателю по мере выпуска продукции с момента закупки сырья и до упаковки готового продукта. Таким образом, производя учет и установления конечной цены ПРУ, предприятию необходимо добавить к издержкам на производство изделия (оказания услуги) надбавку, которая принесет прибыль, а также эти 18 процентов — сумму, из которой придется отчислить в дальнейшем в налоговую службу. Основной целью не только максимизации прибыли, но и ценообразования является обеспечение возврата вложенных в производство средств. По данному принципу достигаются любые финансовые цели предприятия.

Литература:

1. Аболонин, С. М. Ценообразование — современные подходы: ценовые факторы в деятельности автотранспортных предприятий. — М.: Транспорт, 2001. — 80 с.
2. Абакумова, О. Г. Цены и ценообразование. Конспект лекций. — М.: Приор-издат, 2007. — 192 с.

3. Ильясов, Ф. Н. Факторы ценообразования. М.: «Вильямс», 2003. — 304 с.
4. Кизилов, В. К. Инфляция и ее последствия. М.: Центр «Панорама», 2006. — 146 с.
5. Нуреев, Р. М. Курс микроэкономики. М.: Изд-во Норма, 2007. — 576 с.
6. Поэтапный рост цен на бензин. Рост цен на бензин: временное затишье или неизбежный скачок? — Режим доступа: <http://ai-92.ru/novosti/53-rost-tsen-na-benzin-vremennoe-zatishe-ili-neizbezhnyj-skachok.html>

Кластерный подход как основа инвестиционной стратегии региона

Шабанова Камиля Рафкатовна, аспирант

Казанский институт Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова

В статье оценивается кластерный подход как основа для привлечения иностранных инвестиций в регион. Выделяются проблемы и недостатки развития кластера в российской экономике

Ключевые слова: кластер, кластерный подход, региональная экономика, иностранные инвестиции, социально-экономическое развитие, инновации, инвестиционный потенциал, иностранный инвестор.

Российские регионы в настоящее время находятся в конкурентном положении за привлечение инвестиций в регион. Одним из способов привлечения иностранных инвестиций в целях улучшения обеспечения устойчивого социально-экономического развития, формирования благоприятной деловой среды и повышения инвестиционного потенциала является кластерный подход.

Кластерный подход является перспективным инструментом с инновационной ориентированностью для повышения конкурентоспособности, развития экономики, повышения качества жизни, стимулирования инноваций, развития новых направлений и т. д.

Основоположником кластерного подхода в экономике признан М. Портер, который определял кластер как «группу географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга». [1]

Кластеры являются инновационными системами с высоким уровнем конкуренции, которые могут создать огромный потенциал для устойчивого роста, как региональной экономики, так и страны в целом. Решающую роль в развитии кластера играют не только инвестиции, но и консолидация усилий органов власти для оказания содействия потенциальным участникам кластера в государственной поддержке.

Главной отличительной чертой кластера является то, что в ней формируется особая инновационная среда, способствующая повышению конкурентоспособности входящих в нее фирм и процветанию региона. Вместе с тем, формирование одного кластера способствует развитию взаимосвязанных отраслей народного хозяйства, что повышает производственный, научно-технологический и образовательный потенциал региона.

Эффективная кластерная политика влияет в первую очередь на повышение роста экономики за счет многих положительных факторов таких как:

- формирование и увеличение налоговой базы;
- кластерные территории помогают развиваться прилегающим территориям;
- увеличение конкурентоспособности региона и России в целом;
- расширение возможностей для привлечения иностранных инвестиций;
- расширение инновационной инфраструктуры;
- создание крупных предприятий сопровождается развитием малых, что влияет на конкурентоспособность региона.

Необходимо отметить, что основными ориентирами кластерной политики должны стать не только разработка и развитие региональных инвестиционных проектов в целях получения поддержки от иностранных инвесторов, но и активное привлечение иностранных предприятий из смежных секторов экономики и сферы услуг на территорию кластера.

В целях поддержки российской экономики и развития инвестиционной инфраструктуры, стратегией инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года предусмотрено формирование инновационных территориальных кластеров.

Под инновационным территориальным кластером понимается совокупность размещенных на ограниченной территории предприятий и организаций (участников кластера), которая характеризуется наличием:

- объединяющей участников кластера научно-производственной цепочки в одной или нескольких отраслях (ключевых видах экономической деятельности);
- механизма координации деятельности и кооперации участников кластера;
- синергетического эффекта, выраженного в повышении экономической эффективности и результативности деятельности каждого предприятия или организации за счет высокой степени их концентрации и кооперации. [2]

Активная кластерная политика в регионах способствует не только повышению инвестиционной привлека-

тельности, но и взаимовыгодному сотрудничеству между участниками кластера, развитию смежных отраслей экономики, формированию инновационной инфраструктуры. Кроме того необходимо признать, что на основе успешного опыта деятельности регионов по созданию и развитию кластеров разрабатываются принципы кластерной политики в других субъектах России.

Например, лидирующие позиции по привлечению в экономику региона иностранных инвестиций благодаря продуманной стратегии социально-экономического развития, занимает Калужская область, которая, не имея начального капитала в виде богатства недр, стала одним из наиболее привлекательных регионов для иностранных инвесторов. Калужская область поражает не только количеством и скоростью притока инвестиционного капитала или всемирной узнаваемостью инвесторов, уже работающих на территории региона, но не в меньшей степени — высокой инновационностью многих реализуемых проектов. Во многом за счет создания новых высокотехнологичных предприятий Калужская область сейчас входит в число самых инновационно-развитых регионов России. И, как известно, инвестиционная стратегия Калужской области имеет кластерный характер:

- Автомобильный кластер;
- Фармацевтический кластер;
- Агропромышленный кластер;
- Транспортно-логистический кластер;
- Кластер информационных технологий;
- Туристско-рекреационный кластер. [3]

В настоящее время многие регионы, обладая значительным потенциалом, с учетом специфики каждого субъекта прибегают к инновационным путям развития экономики на основе кластерного подхода. При этом следует отметить, что присутствует диспропорция развития территорий в стране и нарастание территориальных диспропорций в экономическом развитии может негативным образом отразиться на российской экономике в целом.

В настоящее время прорабатываются меры, направленные на снятие барьеров, препятствующих развитию предприятий и организаций, входящих в состав кластера. Основными ключевыми барьерами, влияющими на развитие кластерной политики в регионах и в России в целом, являются:

- низкая восприимчивость многих предприятий к инновациям;
- низкая конкурентоспособность ряда регионов;
- дефицит квалифицированных кадров;
- высокие экологические нагрузки на регионы ряда производств;
- несогласованность между различными уровнями органов власти;
- неразвитость, либо полная изношенность инфраструктуры;
- и многое другое.

Кластеры в обязательном порядке должны формироваться и развиваться при поддержке местных органов

власти и самоуправления. Благодаря этому, кластерные структуры смогут решать во властных структурах вопросы улучшения условий деятельности и защиты интересов своих участников. В своей деятельности кластер создаст оптимальную, упрощенную и выгодную систему доступа к финансовым (инвестиционным) ресурсам для своих участников и партнеров. [1]

Россия научилась развиваться в неблагоприятных внешних условиях. Об этом заявил Дмитрий Медведев на расширенной коллегии Минэкономразвития. Он подчеркнул, что потенциал у страны есть, и правительство сможет справиться с новыми вызовами. Принятые кабинетом меры, в том числе, поддержка промышленности и банковского сектора позволяют надеяться на положительную отдачу. Вместе с тем, глава правительства напомнил о нерешённых проблемах. Речь, в частности, идёт о небольшой доле в экономике среднего и малого бизнеса, а также о невысокой эффективности управления. [4]

«Определенная стабилизация произошла, рассчитываем, что пик инфляции пройден. Тем не менее, негативные тенденции в целом пока сохраняются, прогнозные оценки по основным макроэкономическим показателям, к сожалению, пока трудные. Что особенно сегодня тревожит — осязаемое сокращение инвестиций, тем более что от сегодняшней инвестиционной активности зависит развитие нашей экономики в будущем», — сказал Дмитрий Медведев. [4]

На сегодняшний день в условиях кризиса и политической нестабильности кластеры являются главным звеном коммуникации с иностранными инвесторами. Эффективные инвестиционные стратегии регионов на основе кластерного подхода могут положительно повлиять на привлечение иностранных инвестиции со стороны крупных инвесторов.

В целях эффективной реализации инвестиционных стратегий, регионы России в первую очередь должны уделить внимание преодолению различных барьеров, препятствующих развитию кластеров. Следует сделать акцент на:

- скоординированную работу по подготовке инвестиционных площадок и их полное оснащение необходимой инфраструктурой;
- отток населения и в особенности высококвалифицированных кадров;
- ликвидацию территориальных диспропорций развития регионов;
- создание эффективной системы государственной поддержки инновационной деятельности на территориях кластера;
- создание нормативно-правовой базы для поддержки участников кластера;
- комплексное привлечение инвестиций из различных источников;
- проведение постоянного мониторинга деятельности регионов в целях выявления наиболее успешного опыта по созданию и развитию кластера.

Литература:

1. Шепелев И. Г., Маркова Ю. А. Туристско-рекреационные кластеры $\frac{3}{4}$ механизм инновационного совершенствования системы стратегического управления развитием регионов // Современные исследования социальных проблем (электронный журнал). $\frac{3}{4}$ 2012. $\frac{3}{4}$ № 3 (11)
2. Единый информационно-аналитический портал государственной поддержки инновационного развития бизнеса: <http://innovation.gov.ru/>
3. Шабанова К. Р. Оценка инвестиционного климата в Калужской области [Текст] / К. Р. Шабанова // Молодой ученый. — 2014. — № 6. — с. 522–525.
4. Официальный портал Первого канала: <http://www.1tv.ru/news/economic/282531>

Теоретические аспекты организации и реорганизации предприятия

Шевелева Анастасия Андреевна, студент;

Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

В целом процесс организации предприятия — это совокупность обязательных для прохождения этапов, которые необходимы для получения разрешения на занятие коммерческой деятельностью. То есть предприниматель не может просто начать свою деятельность без получения лицензии и регистрации в соответствующих государственных органах.

Процедуры организации различных организационно-правовых форм предприятия имеют свои особенности. Рассмотрим процедуры организации индивидуального предпринимателя (ИП) и юридического лица (например, ООО или ОАО), как наиболее обобщенные классы организационно-правовых норм.

В процессе регистрации ИП необходимо прохождение ряда этапов регистрации, включающих в себя сбор документов и взаимодействие с государственными структурами. Ниже описан процесс регистрации ИП.

Этап 1. Предварительный

На данном этапе предприниматель определяется с видом экономической деятельности в соответствии с классификатором ОКВЭД (общероссийский классификатор видов экономической деятельности), выбирает систему налогообложения в соответствии с осуществляемым видом деятельности, оплатить государственную пошлину за регистрацию ИП.

Этап 2. Сдача пакета документов

Документы, необходимые для регистрации ИП: паспорт, копия паспорта, копия свидетельства с номером ИНН (идентификационный номер налогоплательщика) физического лица, квитанция об уплате государственной пошлины, заявление о регистрации физического лица в качестве ИП по форме Р21001, уведомление на применение УСН (упрощенная система налогообложения) по форме № 26.2–1.

Подготовленные документы направляются в ИФНС (инспекция федеральной налоговой службы) по месту жительства физического лица.

Этап 3. Получение регистрационных документов

В регистрирующем центре должны быть выданы:

- свидетельство о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя с указанным номером ОГРНИП (основной государственный регистрационный номер индивидуального предпринимателя);
- документ о присвоении ИНН;
- выписка из единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей (ЕГРИП).

В ЕГРИП [2] фиксируются сведения о получении физическим лицом статуса ИП, прекращении им предпринимательской деятельности, изменении каких-либо ранее внесенных сведений. В ЕГРИП содержится перечень сведений об ИП, а также свидетельство о регистрации и лицензии на осуществление определенных видов деятельности.

Этап 4. Регистрация в государственных органах

После регистрации ИП необходимо встать на учет еще в нескольких государственных органах: пенсионный фонд России (ПФР), фонд обязательного медицинского страхования (ФОМС), Федеральная служба государственной статистики, фонд социального страхования (при найме сотрудников). Данные процедуры осуществляется в местных уполномоченных отделениях с определенным пакетом документов на руках.

В качестве примера регистрации юридического лица рассмотрим процесс регистрации общества с ограниченной ответственностью (ООО).

Этап 1. Подготовительный

Организация должна выбрать полное фирменное наименование на русском языке, определиться с юридическим адресом — можно выбрать как адрес прописки предпринимателя, так и купить юридический адрес.

Помимо этого, фирма должна определить количество учредителей общества и назначить генерального директора. Учредителями могут быть как физические лица (от 1

до 50), так и юридические, однако юридическое лицо одно не может быть учредителем — только в совокупности с физическими. Генеральным директором может быть один из учредителей или наемный сотрудник.

Организация должна определить размер уставного капитала, который должен быть не меньше 10 тыс. рублей, а также может быть внесен как в денежной, так и в материальной форме.

Этап 2. Подача документов

Для прохождения процедуры регистрации организации необходимо заполнить и собрать пакет документов для налоговой инспекции, которые включают в себя:

- заявление о государственной регистрации юридического лица при создании, где указываются коды ОКВЭД;
- протокол и договор об учреждении общества;
- Устав юридического лица;
- квитанцию об оплате госпошлины за регистрацию;
- документы на подтверждение юридического адреса;
- копии паспортов и ИНН учредителей и руководителя.

При этом заявление о регистрации юридического лица должно быть заверено у нотариуса при обязательном присутствии всех учредителей (или оформляется нотариальная доверенность, если кто-то из учредителей не может присутствовать).

Этап 3. Получение регистрационных документов

На данном этапе организация получает в регистрирующем органе: свидетельство о госрегистрации; свидетельство о постановке на учет; устав, заверенный налоговым органом; лист записи в ЕГРЮЛ, заверенный налоговым органом.

В едином государственном реестре юридических лиц (ЕГРЮЛ) содержатся общие систематизированные сведения о юридических лицах, которые осуществляют предпринимательскую деятельность на территории РФ.

Этап 4. Действия после регистрации ООО

После получения всех документов необходимо: получить коды статистики; сделать печать организации; вы-

пустить приказ о вступлении в должность генерального директора; подготовить список участников общества; открыть расчетный счет и оплатить уставный капитал (в течение четырех дней с момента государственной регистрации).

Помимо этого, необходимо зарегистрироваться в фондах ФСС (фонд социального страхования) и ПФР.

В рамках постоянно меняющейся экономической обстановки некоторые предприятия становятся неспособными выполнять установленные ими цели, функционирование предприятия нарушается, таким образом предприятие становится неспособным вести свою деятельность. Меры, предпринимаемые к таким предприятиям, можно разделить на две категории: реорганизационные и ликвидационные. Данные меры кардинально отличаются по своей направленности: если реорганизация направлена на поддержание производства, то ликвидация предполагает оставку деятельности предприятия и его уход с рынка [3].

Виды тех и других мер отражены на рис. 1.

Ликвидация влечет прекращение деятельности юридического лица без перехода в порядке универсального правопреемства его прав и обязанностей к другим лицам. Ликвидация может быть осуществлена как в добровольном порядке, так и по решению суда. В добровольном порядке решение принимается учредителями или уполномоченным органом юридического лица. Ликвидация по решению суда может быть произведена в случае [1, Статья 61]:

- признания государственной регистрации юридического лица недействительной, а также в связи с грубыми нарушениями закона, допущенными при его создании;
- осуществления лицом деятельности без надлежащего разрешения (лицензии);
- осуществления деятельности, запрещенной законом;
- несоответствия деятельности уставным целям;
- признания несостоятельности (банкротства).

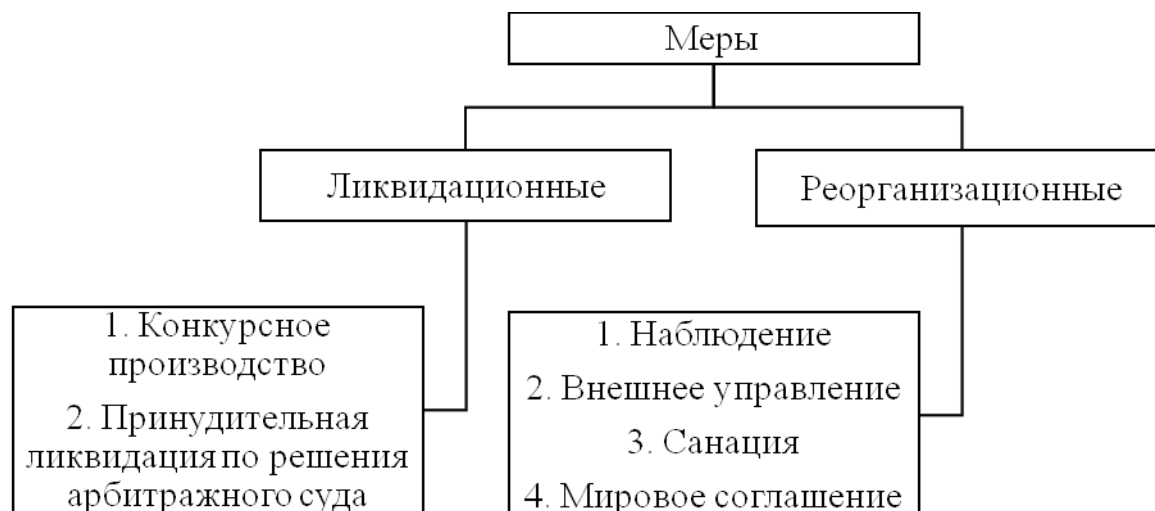


Рис. 1. Виды мер, применяемых к предприятиям-банкротам

Существующая рыночная и экономическая обстановка мотивирует предпринимателей к повышению своей конкурентоспособности, поддержанию и укреплению своего положения. Поэтому иногда для обеспечения эффективного функционирования предприятия проводится реорганизация.

В Гражданском кодексе РФ нет четкого определения понятия реорганизация, однако при анализе положений нормативного документа, можно сделать вывод о том, что реорганизация — это прекращение деятельности юридического лица, которое сопровождается преемством как прав, так и обязанностей. Данный процесс регулируется законодательством, и может быть осуществлен несколькими методами [1, Статья 57].

Реорганизация предприятий является неотъемлемым атрибутом современной рыночной экономики. В резуль-

тате данного процесса образуется одно или несколько юридических лиц, которые являются обязанными по отношениям, в которых участвовало прекратившее существование юридическое лицо.

Реорганизация может быть осуществлена: по решению собственника имущества, учредителей юридического лица (или уполномоченному ими органу), а также по решению суда. В некоторых случаях реорганизация предприятия может являться способом избегания ликвидации данного предприятия. Таким образом, существует связь между организацией, реорганизацией и ликвидацией предприятий.

Реорганизация или ликвидация предприятия может быть осуществлена по ряду различных причин [4], которые можно объединить в две большие группы: внешние и внутренние, приведенные в таблице 1.

Таблица 1. Предпосылки к реорганизации и ликвидации

Внешние	Внутренние
глобализация экономики, международного рынка товаров и услуг; глобальная конкуренция; динамические сдвиги в структуре потребностей, переход к новым типам конкуренции; изменение спроса; структурные изменения в отрасли; интеграция деятельности предприятий; изменение механизмов и уровня государственного регулирования рыночных экономики; влияние технологических изменений; экологическая опасность для населения и окружающей среды	неудовлетворительное функционирование предприятия; кризис предприятия; отсутствие перспектив; разногласия по организационным вопросам; рост масштабов деятельности; изменение технологии управления; желание руководителей выделить часть предприятия в отдельный проект

Таким образом, реорганизация призвана избежать ликвидации предприятия и адаптировать предприятие к условиям меняющегося рынка, направить предприятие

на дальнейшее экономическое развитие и повышение его конкурентоспособности на рынке.

Литература:

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/gkrf1/>
2. Настольная книга индивидуального предпринимателя, под ред. А. В. Касьянова. — ИД «ГроссМедиа»: РОСБУХ, 2012. — 372 с.
3. Экономика предприятия: учебник для вузов / А. Е. Карлик, М. Л. Шухгальтер, Е. А. Горбашко и др.; под ред. А. Е. Карлика и М. Л. Шухгальтера. — 2-е изд., перераб. и доп. — СПб.: Питер, 2009. — 464 с.
4. Экономика предприятия: учебник для вузов / под ред. В. Я. Горфинкеля. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. — 767 с.

Доходы предприятия и их источники

Щукина Кристина Евгеньевна, студент;
Егорова Мария Сергеевна, ассистент

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящие к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества) [1,7,8].

Доходы отображаются в отчетах о прибыли и в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности организации подразделяют на несколько видов (рис. 1)

Доходы от продажи товара и продукции, от оказания работы и услуги, называются доходами от обычного вида деятельности, они занимают основную часть в сумме всех доходов. Главное условие существования предприятия — это вовремя поступившая выручка. Объясняется это тем, что в ходе производственно-хозяйственной деятельности возникают расходы, а выручка их возмещает, таким образом происходит кругооборот коммерческих средств.

К операционным доходам относятся [2,6,9]:

1. поступления, связанные с предоставлением за оплату во временное пользование (временное владение и пользование) активов;
2. поступления, связанные с предоставлением за оплату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности;
3. поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций, а также проценты и иные доходы по ценным бумагам;
4. прибыль, полученная организацией по договору простого товарищества (в результате совместной деятельности);
5. поступления, связанные с продажей и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств в российской валюте, продукции, товаров;
6. поступления от операций с тарой;

7. проценты, полученные (подлежащие получению) за предоставленные в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование кредитной организацией денежных средств, находящихся на счете организации в этой кредитной организации.

К внереализационным доходам относятся [2,6,9]:

1. штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, полученные или признанные к получению;
2. поступления, связанные с безвозмездным использованием активов;
3. поступления, возмещающие причиненных организации убытков;
4. прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
5. суммы кредиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности;
6. курсовые разницы;
7. прочие доходы, признанные операционными и внереализационными.

К чрезвычайным доходам относятся доходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, авария и т.п.). К чрезвычайным доходам, в частности, относятся: страховое возмещение, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов и т.п.

Под выручкой от реализации продукции понимают сумму денежных средств, которое получило предприятие за отгруженную продукцию или оказанные услуги.

С переходами промышленности к рыночному отношению своевременные поступления выручки стали важным этапом в хозяйственной деятельности предприятий.

Во-первых, это объясняется тем, что выручка от реализации промышленной продукции является основным регулярным источником доходов для предприятия среди всех поступлений денежных средств. Промышленному



Рис. 1. Виды доходов

предприятию, в отличие от розничной торговли, имеющей ежедневное поступление наличных денежных средств, реализация произведенной продукции обеспечивает возможность нормальной хозяйственной деятельности, выполнения обязательств перед государством, поставщиками, работниками и т.д. Если в сельском хозяйстве из-за сезонности производства широко используются натуральные расчеты, то в промышленном секторе экономики важная роль принадлежит денежным расчетам.

Во-вторых, кругооборот денежных средств промышленности должен завершаться выручкой от реализации продукции. Это обеспечивает восстановление затраченных на производство ресурсов и создает необходимые финансовые условия для возобновления следующего кругооборота.

В условиях рынка хозяйственную выручку от реализации продукции можно определять различными способами.

Большинство предприятий применяют традиционные методы расчетов, при которых продукцию считают реализованной после её отгрузки и поступлений денег на счета поставщиков или наличными в кассу.

В некоторых случаях выручка от реализации исчисляется по степени отгрузки продукции покупателям и предъявлению им расчетных документов. Однако этот метод не получил распространения в нашей стране в связи с кризисом неплатежей, экономической нестабильности.

На предприятиях, которые экспортируют продукцию, получают выручку, которая называется валютной. Доля расчета между предприятиями осуществляется путем зачета взаимных требований, товарообменных (бартерных) операций.

Следовательно, сумма выручки представляет собой сумму, поступившую в оплату продукции (работ, услуг) на расчетные, валютные или другие счета в банках или в кассу предприятия и сумму, указанную при зачете взаимных требований.

Объем реализации не включает стоимость продукции, которые оплачиваются покупателями, но не отгруженными в отчетном периоде, или оставленными на ответственном хранении у предприятий-изготовителей.

Плановые размеры выручки от реализации продукции определяются по следующей формуле [4]:

$$V = O_1 + TP - O_2,$$

где V — планируемая сумма выручки от реализации продукции;

O_1 — остатки готовой продукции на начало года;

TP — товарная продукция, предназначенная к выпуску в планируемом году;

O_2 — остатки нереализованной продукции на конец года.

Величина выручки от реализации продукции во время отчетного периода определяется в плановых и фактических оптовых ценах предприятия.

В плановых ценах путем исчисленной суммы выручки оценивают рост реализации готового продукта в сопоставимых ценах, которые приняты в планах, определяют отчисление от прибылей в фондах экономического стимулирования.

Для установления фактической прибыли от реализации расчет выручки осуществляют по фактически установленным оптовым ценам.

Выпуск товарных изделий определяют путем умножения количества изделий (или их групп) на их оптовые цены.

Остатки нереализованной продукции на начало планируемого года включают [5]:

1) готовую продукцию на складах и в неотфактурованных поставках;

2) товар, отгруженный по расчетным документам, сроки оплаты которого не наступили;

3) товар, отгруженный по расчетным документам, неоплаченным в срок покупателем;

4) товар на ответственном хранении у покупателей ввиду отказа их оплачивать.

Денежную выручку от реализации промышленное предприятие получает от:

1. продукции, полученной путем целевых производств,

2. продукции, производимой цехами широкого потребления из доходов, сверхнормативного и излишнего материала, от выполнения работ промышленного характера.

На размер выручки от реализации продукции (работ, услуг) оказывают влияния следующие факторы:

– в области производств — объемы производств, качество и ассортименты продукции, ритмичность выпуска и т.д.

– в области обращения — ритмичность отгрузки, своевременные оформления транспортных и расчетных документов, сроки документооборота, соблюдения условий договоров, уровень цен, формы расчетов и т.д.

– не зависящие от деятельности предприятия — нарушение договора поставщиками, недостаток в работе транспортных средств, несвоевременность оплаты.

Существуют два метода расчета выручки [3,9]

1. метод прямого счета основан на гарантированном спросе.

Предполагается, что весь объем произведенной продукции приходится на предварительно оформленный пакет заказов. Это наиболее достоверный метод планирования выручки. Здесь выручку от реализации можно определить по следующей формуле:

$$V = P * Ц,$$

где V — сумма выручки;

P — объем сопоставимой реализованной продукции;

$Ц$ — цена единицы реализованной продукции;

2. основой расчетного метода является объем реализуемой продукции, корректируемый на входные и выходные остатки. Выручка от реализации продукции (работ, услуг) планируется на объем реализуемой продукции так же, как и затраты на реализуемую продукцию [3]:

$$V_{р.п.} = O_1 + TP - O_2,$$

где $V_{р.п.}$ — планируемая сумма выручки от реализации продукции;

O_1 — нереализованные остатки готовой продукции на начало планируемого периода;

ТП — товарная продукция, предназначенная к выпуску в планируемом периоде;

О2 — остатки нереализованной продукции на конец планируемого периода

Литература:

1. Управление доходами и расходами предприятия: учебное пособие / Т. С. Казуева. — М.: Дашков и К, 2008. — 189 с.
2. Финансы предприятий: учебник / Л. Н. Павлова. — М.: Финансы ЮНИТИ, 1998. — 639 с.
3. Финансовый учет: учебное пособие / Л. И. Сафонова; Томский политехнический университет; Институт дистанционного образования. — Томск: Изд-во ТПУ, 2003. — 156 с.
4. Финансы: учебник для вузов / П. И. Вахрин, А. С. Нешитой. — 2-е изд., перераб. и доп.. — М.: Маркетинг, 2002. — 520 с..
5. Финансы предприятия: учебное пособие / В. В. Остапенко. — 3-е изд., испр. и доп.. — М.: Омега-Л, 2006. — 303 с.
6. Экономика предприятия: учебник / Л. Я. Аврашков [и др.]; под ред. В. Я. Горфинкеля, В. А. Швандара. — М.: Банки и биржи, 1998. — 742 с.
7. Экономика организаций (предприятий): учебное пособие для вузов / О. В. Баскакова. — 3-е изд., испр. — М.: Дашков и К, 2008. — 272 с.
8. Экономика фирмы: учебное пособие: пер. с англ. / А. Томпсон, Д. Формби. — М.: Бином, 1998. — 544 с.
9. Экономика фирм: учебное пособие / Под ред. И. О. Волкова. — М.: Инфра-М, 2000. — 280 с.

Рейтинговая оценка социально-экономического развития муниципальных образований региона

Юмаев Егор Александрович, кандидат экономических наук, доцент
Омский государственный технический университет

Проведение рейтинговой оценки по уровню социально-экономического развития муниципальных образований является важным и необходимым этапом в разработке и реализации программ развития регионального и субрегионального уровня. Объективность полученных результатов прямо влияет на качество принимаемых органами власти управленческих решений.

Ключевые слова: муниципальное образование, регион, рейтинг, социально-экономическое развитие

Проблемы разработки и внедрения методов оценки социально-экономического развития и конкурентоспособности территорий в последнее время вызывают все больший интерес у практиков и исследователей различных аспектов государственного и муниципального управления. Это объяснимо расширением государственного и муниципального стратегического планирования, которое направлено на формирование конкурентного и устойчивого развития России и ее территорий, что требует оценки текущего социально-экономического состояния исследуемых территорий [1, С. 96].

Существующая на данный момент система исследований макроэкономических процессов дает возможность анализировать и прогнозировать производство и распределение валового внутреннего продукта, государственные расходы и доходы, финансы домохозяйств и реального сектора экономики, курс национальной валюты, инфляцию, инвестиции, инновационную деятельность и иные важные характеристики. Однако развивающееся государство нуждается в более точной системе наблюдения, анализа и прогнозирования процессов и яв-

лений экономической, политической и социальной деятельности, совершающихся в стране и ее территориях [5, с. 26].

Мониторинг представляет собой информационно-аналитическую систему, функционирующую во взаимосвязи структурных элементов, а именно: непрерывное наблюдение, контроль, анализ, моделирование и оценка, прогнозирование; имеющую цель отслеживать конкретные явления и процессы в самых различных сферах деятельности, выявлять причинные и следственные связи и закономерности развития.

К числу важнейших целей мониторинга развития в региональном управлении относят следующие: «рейтингование» муниципальных образований, оценка эффективности деятельности органов местного самоуправления, прогнозирование развития территорий. Мониторинг дает возможность установить существующие тенденции, выявить угрозы и точки роста, является средством обобщения информации, необходимой для принятия в системе государственного и муниципального управления управленческих решений [5, с. 26].

Наблюдение позволяет благодаря использованию статистической и другой информации подготовить базу исходных данных, которая в дальнейшем обрабатывается в соответствии с соответствующими технологиями с целью анализа, контроля, экономико-математического моделирования для формирования рейтинга, сравнительной оценки, прогнозирования развития исследуемых объектов

Контроль исследуемых объектов за определенный период осуществляется с точки зрения соответствия выявленного состояния необходимому, определяемому нормативно-правовыми актами, планами и прогнозами, а также программами, проектами, соглашениями. В муниципальной экономике сформировался принцип сопоставления установленных данных с прогнозными оценками в скользящем режиме (на смену отчетному приходит следующий период) [5, с. 26].

Для стран и регионов рейтинговая оценка проводится повсеместно, для муниципальных образований это относительно новое направление. Для оценки развития территорий имеются различные методические подходы, основанные на применении индикаторов социально-экономического развития [6, с. 139]. В отражении множества характеристик уровня социально-экономического развития регионов многие специалисты опираются на мнение А. Г. Гранберга, который указывает на существование трех основных подходов: сравнение по одному индикатору, выделенному в качестве главного; сравнение по нескольким индикаторам, выделенным как приоритетные; построение системы сводных социально-экономических индикаторов [3, с. 36].

Чтобы оценить уровень социально-экономического развития муниципальных образований, необходимо оперировать специальной методикой, дающей возможность сопоставить муниципалитеты региона на основе функции оценивания множеством критериев. Рейтинговая оценка развития муниципальных образований требуется для анализа асимметрии их развития, осложняющей формирование эффективной региональной социально-экономической политики [7].

Рейтинг — это оценка важности исследуемого объекта среди идентичной группы, характеризующаяся номером занимаемой позиции или другим числовым показателем [7].

Основная часть методик оценки уровня развития территорий, имеющихся к настоящему времени и касающихся прежде всего государств и регионов, базируется на результативном подходе, определяемом как «отдача используемых ресурсов» [2, с. 38]. Методики подразделяются на две группы: А) оценка на основе сводного индекса развития территории с использованием частных показателей и Б) собственно рейтинговая оценка. Оценка на основе сводного индекса основана на относительных показателях, отражающих эффективность использования ресурсов, уровня жизни, привлекательности для инвесторов. В рейтинговой оценке индексы устанавливаются при сравнении показателя территории с наибольшим по позитивным показателям и наименьшим по негативным значениям показателей среди сравниваемых объектов.

Рейтинговую оценку определяют на основе взвешенной суммы показателей, которая отражает конкурен-

тоспособность, эффективность действий органов власти, привлекательность для инвесторов [1, с. 97].

Указанная методика проста и по этой причине нередко критикуется исследователями, поскольку «вес» каждого критерия часто назначается экспертом на основе интуитивного предположения о значении каждого из них.

Распределение мест по числу сравниваемых объектов или условным отклонениям скрывает количественные различия по тем или иным показателям, которые в реальной экономике весьма существенны [8, с. 6].

Вместе с тем, исследование имеющихся подходов к «рейтингованию» позволяет сделать вывод о целесообразности расчета совокупных рейтинговых характеристик с учетом значения изучаемых показателей. Экспертные оценки сопряжены с субъективизмом, расчеты же коэффициентов весомости показателей на основе аппарата объективно обусловлены.

В муниципальной экономике анализ проводится на основании специально выбранных относительных и абсолютных показателей посредством различных способов исследования (например, индексного, монографического, сравнительного, графического и др.) [5, с. 26].

Фундаментом проведения объективных оценок, прогнозирования и планирования является экономико-математическое моделирование с использованием эмпирических данных, осуществляемое в динамике по конкретным муниципальным образованиям или в статике (чаще за последний отчетный период) по всем муниципалитетам региона.

Посредством наблюдения, анализа, контроля, экономико-математического моделирования реализуется обеспечение мониторинга социально-экономического состояния муниципалитетов, в результате чего составляется рейтинг, оценка эффективности, прогноз развития с дальнейшим сопоставлением прогнозных оценок с отчетными [5, с. 26].

Мониторинг развития муниципалитетов может быть реализован по итогам отчетного года, а также в динамике. Во втором случае показатели последнего периода сравниваются с показателями предыдущих лет и соответствующими прогнозными оценками.

Периоды сбора информации при осуществлении мониторинга состояния и развития муниципалитетов имеют важное значение, т.к. в зависимости от них назначается большее или меньшее количество показателей, поскольку некоторые могут появляться позднее.

Муниципальные образования с позиции региональной экономики представляют собой институциональную социальную систему в форме объединения, отличительными особенностями которого являются совместная деятельность граждан с целью достижения конкретного результата, совокупность действий, производство различных благ [5, с. 26].

Воспроизводство экономического потенциала и результаты деятельности муниципалитетов находят отражение в совокупности показателей, среди которых могут быть выделены социальные, экономические, финансовые, отраслевые и др. Оценки эффективности му-

ниципальных образований и их рейтинги могут осуществляться в зависимости от поставленных задач вместе или отдельно. Указанное различие обусловлено фактом, в соответствии с которым в конкретных случаях используются различные исходные данные. Как правило прогнозируются абсолютные показатели (например, численность работников, объем инвестиций, затраты, выручка, оборот основных отраслей и др.). Прогнозные относительные показатели (например, окупаемость затрат, производительность труда и др.) устанавливаются расчетным путем и базируются на соответствующих абсолютных характеристиках.

В то же время рейтинговая оценка опирается на относительные характеристики, поскольку сравнение абсолютных данных, например, административного центра региона с небольшим муниципальным образованием некорректно из-за значительных различий масштабов деятельности.

По муниципальным образованиям валовая добавленная стоимость не определяется, а прибыль соотносится только с предприятиями и организациями, причем без учета индивидуальных предпринимателей, фермер-

ских хозяйств и пр. Неправильно использовать информацию об уровне муниципального бюджета в связи с тем, что в нем имеется большая, нередко и вовсе преобладающая доля дотаций. Поэтому в данном случае целесообразно оперировать такими показателями, как, например, «собственные доходы бюджета».

Эффективность деятельности муниципальных образований затруднена тем фактом, что на этом уровне не отслеживаются характеристики основных фондов, осложнено вычисление показателей рентабельности. Требуется системная оценка эффективности, для которой иногда в специальной литературе используют усредненные значения характеристик эффективности разных факторов, которые из-за качественных несоответствий исходных показателей необъективны [5, с. 26].

Таким образом, для выявления и оценки факторов, влияющих на результат, учета различных факторов с точки зрения их весомости, целесообразно использование многофакторного корреляционно-регрессионного анализа, который позволяет оценить объективно существующие результаты экономической деятельности.

Литература:

1. Баянова, Т. О. Сравнительная рейтинговая оценка социально-экономического развития муниципальных образований региона // *Пространственная экономика*. 2010. № 2. с. 96–107.
2. Валинтурова, Л. С., Казакова О. Б. Инвестирование: учебник для вузов / М.: Волтерс Клувер, 2010. 448 с.
3. Гранберг, А. Г. Региональное развитие: опыт России и Европейского союза. М.: Экономика, 2000. 312 с.
4. Кошкина, С. Н. Значение управления государственными финансами Омской области в обеспечении положительной социально-экономической динамики региона в рамках Стратегии-2020 / *Управление современной организацией: опыт, проблемы и перспективы: материалы V Международной научно-практической конференции*. под ред. В. И. Звонникова, О. В. Кожевиной. Барнаул, 2012. с. 61–64.
5. Муратова, Л. И., Купова М. К., Хачиров И. Э. Рейтинговая оценка муниципальных образований в региональной экономике // *Управление экономическими системами: электронный научный журнал*. 2014. № 2 (62). с. 26.
6. Пролубников, А. В. Социально-экономическое прогнозирование развития региона: прикладные аспекты // *Экономика и промышленная политика: теория и инструментарий* / под ред. д-ра экон. наук, проф. А. В. Бабкина. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2014. 622 с.
7. Райзберг, Б. А., Лозовский Д. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 2005.
8. Цаллагова, Л. М., Хачиров И. Э. Рейтинговая оценка муниципальных образований региона // *Управление экономическими системами: электронный научный журнал*. 2013. № 7 (55). с. 6.

Роль местного сообщества в развитии туризма

Юсупова Мехрибан Уктамовна, ассистент;

Хажиева Ирода Адамбаевна, кандидат филологических наук;

Матъязова Нилуфар Сабировна, ассистент

Ташкентский университет информационных технологий, Ургенчский филиал (Узбекистан)

Туризм — активно развивающаяся отрасль, которая имеет большое значение для развития экономики многих стран мира, в том числе и Узбекистана. Темпы роста туристической отрасли опережают темпы развития большинства отраслей мирового хозяйства [2].

Являясь фактором интеграции Республики Узбекистан в мировое сообщество, туризм способствует и ускорению роста национальной экономики.

Узбекистан по праву считается страной, привлекательной для иностранных туристов. В городах, через ко-

торые в древности проходил Великий Шелковый путь, связывавший Китай со странами Европы, расположены более четырех тысяч архитектурных памятников различных исторических эпох, начиная с раннего средневековья.

Все более растет туристический потенциал страны. Древние архитектурные памятники, жемчужины культуры и неповторимая природа Узбекистана привлекают тысячи туристов со всего мира. В Узбекистане возведено множество современных гостиниц, развивается инфраструктура туризма, обслуживания и сервиса. Разработка новых туристических маршрутов, все более растущее число мест отдыха способствуют развитию сферы. Узбекистан располагает и другими ресурсами для привлечения большого числа иностранных гостей: пустыни и заповедники, горные вершины и реки, минеральные источники, традиции прикладного искусства и самобытная культура, экономический потенциал страны.

По развитию этой отрасли в нашей стране приняты постановление Президиума Кабинета Министров Республики Узбекистан «Поэтапное реформирование сферы туризма в Республики Узбекистан на период 2006–2010 годов», а также постановление Президента РУз «О мерах по ускорению развития сферы услуг и сервиса Республики Узбекистан в 2006–2010 годы». Согласно этим законодательным актам в последние годы к туризму привлекаются и местные сообщества, то есть махалля, сельские поселки, община и т.д. В развитых странах такой метод привлечения туристов называют **СВТ** — Community Based Tourism [3].

Туристы, интересующиеся природой или этнографией, часто посещают сельские места, где проживают люди, сохранившие традиции и быт. Их жизнедеятельность напрямую зависит от связи с окружающим миром — наличием природных ресурсов (флоры и фауны), полезных ископаемых.

Зачастую сельчане потребляют ресурсы быстрее, чем природа успевает их восстановить. Они рубят деревья на топливо, охотятся на животных для питания, собирают редкие травы в качестве лекарств. Такая ситуация негативно сказывается на экологии, а местная экономика развивается неустойчиво, не создает жителям хороших доходов. Зато туризм может быть подспорьем для сельчан, фермеров.

С другой стороны, туристы часто приезжают в сельскую местность, пользуются ресурсами наравне с жителями, однако отдача от них для локальной экономики не бывает. Все доходы от этого получают организаторы тура. Это ведет к социальному конфликту между жителями и посетителями.

Поэтому в мире сложилась практика, когда турфирмы и местные общины объединяются для совместного оказания услуг приезжающим. Это выгодно и туристам, и турфирмам, и самим жителям.

Турфирмы организуют поездки туристов в поселки [3]. Он рекламируют местность, культуру и традиции жителей,

финансирует некоторые мероприятия или изыскивают займы, кредиты, спонсорскую поддержку на инфраструктуру, которым пользуются все — и жители, и туристы.

В свою очередь, местные жители:

- предоставляют жилье;
- готовят еду;
- сопровождают гостей в походах;
- организуют отдых и развлечение;
- обеспечивают безопасность.

Туристы готовы платить за все это, главное — услуги должны быть качественными. Для этого жителей специально обучают, как принимать и обслуживать гостей. При этом существует двоякое обязательство: местное сообщество сохраняет свои традиции и культуру, уважает туристов, а туристы, в свою очередь, стремятся не разрушить те социальные устои, которые сложились в данной местности, проявляют почтение к жителям, придерживаются установленных здесь правил поведения.

СВТ получили развитие во многих развивающихся странах Африки, Юго-Восточной Азии, Латинской Америки. В Центральной Азии СВТ особо динамично функционируют в Кыргызстане — в 11 поселках, есть даже Ассоциация СВТ. В Узбекистане эта форма организации услуг также может быть эффективной, и сейчас она развивается на территории Бостанлыкского района, в частности, в поселках — Чимгане, Бурчмулле и Хумсане.

Создание СВТ возможно при наличии существующих законодательных и нормативно-правовых актов, в частности, об органах самоуправления граждан, об общественных фондах, о некоммерческих негосударственных организациях, о частном предприятии и прочее.

СВТ можно создать как:

– **некоммерческую организацию**, которая будет содействовать местным предпринимателям в создании турпродукта, сотрудничестве с туроператорами, совершенствовании услуг, улучшении инфраструктуры, проведении маркетинга и сертификации. Ожидается, что он будет привлекать доноров, спонсоров и инвестиции, которые будут осваиваться частными лицами и органом самоуправления граждан, администрацией парка;

– **коммерческое предприятие коллективной формы собственности**, где определен каждый взнос пайщика. Оно будет заключать договора с хозяевами средств размещения и досуга, частными лицами на организацию и оказание ими качественных услуг визитерам, а также туроператорами на осуществление турвизитов в поселок. Предприятие может получать банковские кредиты, осуществлять финансовые операции с юридическими и физическими лицами, оказывать содействие в поддержке социальной стабильности и безопасности в поселке, проверять качество услуг, содействовать улучшению инфраструктуры.

– **неформальный союз физических лиц**, имеющих патент на частную предпринимательскую деятельность (размещение, экскурсия, питание, досуг), а также их сотрудничество с туроператорами.

Ограничения могут касаться той части, где туризм — лицензируемая сфера и ею обладают турфирмы и гостиницы. Поэтому здесь необходимо участие туроператоров, которые будут вовлекать в процессе СВТ и частных лиц под свою лицензию, но при этом участвуя в сертификации услуг.

Требуется региональное решение местной администрации о содействии развитию СВТ. С другой стороны, желательно правительственное решение, что более затруднительно, учитывая сложности бюрократического процесса. Необходима, также, кооперации админи-

страции национального парка с СВТ и туроператорами. Это должны быть основные звенья цепи в организации туризма в поселки.

Между тем, как считают эксперты [4], следует разработать единые стандарты для участников СВТ:

- продукты питания и услуги;
- санитарно-гигиенические стандарты;
- общие требования к туристам;
- единые знаки в поселке, чтобы туристы могли ориентироваться по ним;
- единая статистическая отчетность.

Таблица 1 [3]. Структура кооперации в СВТ

Действия со стороны СВТ	Действия со стороны туроператоров	Инвестиции
— создание турпродукта, — услуги, их качество и объем, — улучшение инфраструктуры поселка; — развитие ремесел, промыслов и фольклора; — создание информационного пункта, который бы рекомендовал неорганизованным туристам места размещения, цены и прочее.	— маркетинг рынка и продвижение турпродукта; — активная реклама; — работа с партнерами.	-поддержание экмаршрутов в хорошем состоянии; — средства размещение и оборудование; — средства коммуникации; — объекта культуры, этнографии и досуга; — поддержание «чистой среды» поселка; — элементы, поддерживающие туризм; — рыночная и социальная инфраструктура.

Создания сети средств размещения с учетом общей вместимости, уровня и объема услуг, ведения планомерной загрузки и ценообразования — вот основные цели стратегического и организационного сотрудничества СВТ с турпредприятиями (см. таблицу 1).

Следовательно, государственная политика Узбекистана в развитии туризма характеризуется провозглашением данной отрасли одним из приоритетных отраслей развития экономики и создает благоприятные всевозможные условия для туристической деятельности. Правительством Узбекистана проводятся прогрессивные экономические преобразования в туристической индустрии страны. По оценкам зарубежных экспертов, ежегодный рост туризма в Узбекистане составляет 7%, что является результатом большого внимания со стороны руководства Республики.

Под руководством НК «Узбектуризм» совместно с Всемирной туристической организации и поддержке

Программы развития ООН, создало международную экспертную группу для разработки национального проекта «Устойчивое развитие туризма в Узбекистане». В эту группу вошли высококвалифицированные специалисты из Узбекистана, Великобритании, Ирландии, США и Индии. Цель данного проекта — привлечение в страну большего числа иностранных туристов, превращение туристического бизнеса в одну из наиболее доходных отраслей экономики, развития современных видов туризма, совершенствование профессиональной подготовки кадров, создание конкурентного туристического продукта и сильной индустрии туризма с выходом на мировой рынок.

В заключении можно сказать, чем больше представителей народов мира будут прибывать в нашу страну, тем больше о нас будут знать, тем больше своих возможностей мы покажем. Для этого нам надо, прежде всего, повысить культуру обслуживания гостей, довести его до мировых стандартов.

Литература:

1. И. А. Каримов. Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры его преодолению в условиях Узбекистана — Т.: Узбекистан, 2009;
2. Бозор, Пул ва Кредит 07 (146) 2009, стр. —60. Ежемесячный журнал,
3. Н. Тухлиев, Т. Абдуллаева. Менеджмент и организация бизнеса в туризме Узбекистана. Ташкент — 2006.
4. Эксперты Международного проекта Eugene Aid Казахстана, Кыргызстана и Узбекистана по сохранению биоразнообразия Западного Тянь-Шаня.
5. А. Потемкин. Как сохранить достигнутые темпы развития финансового рынка. Россия// Депозитариум, № 7, 2008 г.

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Способы заготовки клеверного сена в условиях нечерноземной зоны России

Горбкова Екатерина Валерьевна, аспирант
Российский государственный аграрный университет имени К. А. Тимирязева

Ключевые слова: сено, клевер белый.

Сено — один из наиболее ценных видов грубого корма для скота. В стойловый период на его долю, приходится 20–25% рациона жвачных животных. Желательная составляющая часть сена — бобовые травы. Таким важным компонентом является клевер белый. Было доказано, что животные съедают на 20% больше травы, в случае, если корм состоит на 30–40% из клевера. Это происходит благодаря хорошим вкусовым качествам растения и большому содержанию белка — основного источника для образования в организме животного мяса и молока. Важность хорошей усвояемости была доказана в ходе реализации датских и американских программ. Научные данные демонстрируют, что каждый раз при увеличении усвояемости органического вещества корма на 1% производства удой молока увеличивается на 0,25л на корову в день. Из клевера готовят сено, силос, сенаж, высокобелковую муку, гранулы и брикеты.

Клевер белый (*Trifolium repens* L.) — низовое стержнекорневое бобовое растение с укореняющимися надземными плагиатропными побегами. Растения не нуждаются в обильном поливе, но при орошении развиваются лучше и быстрее, чем в условиях естественного произрастания.

В условиях Нечерноземной зоны России урожай и качество сена в большей степени зависят от времени уборки трав. Клевер белый скашивают в фазу цветения или в период бутонизации. Лучшим сроком для уборки урожая является фаза цветения, т.к. к этому периоду формируется основная масса урожая с высоким содержанием протеина. В последующий период роста растений увеличивается в большинстве случаев главным образом масса стеблей, питательность которых значительно ниже питательности листьев. В конце цветения в клетках растений появляется много клетчатки, плохо усваиваемой организмом животного.



Рис. 1. Клевер белый начало цветения. 2014год. Делянка № 2. Диапазон регулирования влажности почвы 0,28см³/см³-0,32см³/см³

Московская область относится к территориям с устойчивым увлажнением (по А. Н. Костякову), где на качество и количество урожая сена оказывает влияние поступившая влага к корням растений. При уборке урожая немаловажно учитывать погодные условия, при которых скашивается сено. В дождливую погоду происходит вымывание питательных веществ, что влияет впоследствии на качество кормов. Оптимальная высота скашивания клевера 4–6 см от поверхности почвы.

Для определения получения хорошего урожая высококачественного сена необходимо учитывать биологические и функциональные особенности растений.

В течение суток вода испаряется неравномерно с 17 до 19 вечера и до 6 до 7 утра испарение сокращается с 7 часов возрастает, максимум 12–13 часов, поэтому траву на сено лучше всего косить с 7 до 12 часов, так как в это время устья открыты и растения быстро теряют влагу, а с 13 до 15 часов устья вообще закрыты и если траву скосить в это время, то она будет плохо сохнуть и сено загнивает (проверено экспериментальным путем в 2013 году). Так как испарение воды листьями регулируется путем открывания и закрывания устьиц, то траву на сено лучше скашивать, тогда когда устья максимально открыты, т.е. с 10 до 12 часов, сено получается более высокого качества (проверено экспериментально в 2014 году). В тени испарение идет меньше, чем на солнце, при сухом ветре испарение идет сильнее, чем в тихую погоду.

Эксперименты проводились в 2013 и 2014 годах на опытном участке Московской области в Сергиево-Посадском районе на ОМП «Дубна» на примере клевера белого. Опытный участок был разбит на 3 делянки размером 47,6 м² каждая, и один контроль разбитый на две одинаковые площадки по 23,8 м² без орошения. При поливе вегетативная часть клевера развивалась быстрее, у растений образовывались более крупные листочки. Урожайность зеленой массы с делянок с орошением по сравнению с контролем была выше более чем на 80%, следовательно, и количество сена.

После уборки клевера для сохранения питательных элементов важен выбор метода сушки скошенной травы. Существует множество способов заготовки сена. Наиболее распространенными являются заготовка рассыпного сена, заготовка прессованного сена, заготовка измельченного сена, заготовка сена методом активного вентилирования, заготовка брикетированного сена и заготовка консервированного сена.

На ОМП «Дубна» способы сушки применялись следующие:

Первый способ. Заготовка рассыпного сена. Сено укладывалось в защищенном от неблагоприятных погодных условий закрытом помещении с его периодическим проветриванием (3 раза в сутки). Скошенная трава размещалась на специально подготовленную поверхность тонким слоем 4–5 см и ворошилось 2 раза в сутки.

Второй способ. Сушка сена путем связывания небольших пучков клевера джутовым шпагатом массой

около 500 г и подвешивания их на высоте 1,5–2 метра. Выбор шпагата определялся не только как устойчивый к воздействию влаги, плесени и сырости, но и как натуральный, недорогой экологически чистый материал — основой которого служат волокна джутового кустарника.

Преимущества второго способа сушки в том, что сено нет необходимости ворошить, основным недостатком является то, что метод применим при небольшом количестве сена.

Способы, которые применялись на участке очень трудоемкие, не применимы в условиях промышленности, т.к. требует больших физических затрат и на полях площадь в 1 га необходимы огромные помещения для такого метода сушки сена, что удлиняет время его заготовки и приводит к удорожанию готовой продукции и как следствие потере питательных веществ.

Для промышленных масштабов лучше применять способы сушки сена активным вентилированием.

Данный метод позволяет получить высококачественный кормовой белок и сократить сроки заготовки сена на зимнее хранение.

Суть метода заключается в следующем: провяленную массу укладывают в скирду, сарай или под навес и досушивают атмосферным или подогретым воздухом. Установки для активного вентилирования сена состоят из вентилятора и воздухораспределительной системы.

При заготовке сена методом активного вентилирования надо обязательно пользоваться специальной инструкцией, в которой подробно изложена технология приготовления сена таким способом.

Приготовление сена методом активного вентилирования заключается в заготовке прессованного сена предварительно провяленного до влажности 30..35%. Клевер дополнительно ворошат для ускорения сушки и улучшения естественной аэрации, особенно на высокоурожайных участках, где трава при скашивании ложится неравномерным плотным слоем. Провяливание в покосах завершается, как только влажность их листьев и стеблей достигает 55..60%. После этого траву досушивают до требуемой влажности в валках. Провяленное сено прессуют в тюки и отправляют на досушивание способом активного вентилирования в специальной установке.

Необходимо хранить рулоны в сенных сараях или под навесами. В случае хранения рулонов на открытых площадках для предотвращения порчи нижних рулонов при соприкосновении с землей под основания штабеля укладывают солому слоем 30..40 см.

По средствам активного вентилирования повышается качество заготавливаемых грубых кормов для животноводства.

Общая оценка качества заготовленного сена производится по органолептическим и биохимическим показателям. По внешнему виду сено должно иметь доброкачественный вид, без признаков горелости, обладать приятным запахом сухой травы, не содержать посторонних запахов, а также затхлости, плесени и гнили.

Окончательную оценку качества сена проводят в агрохимических и ветеринарных лабораториях.

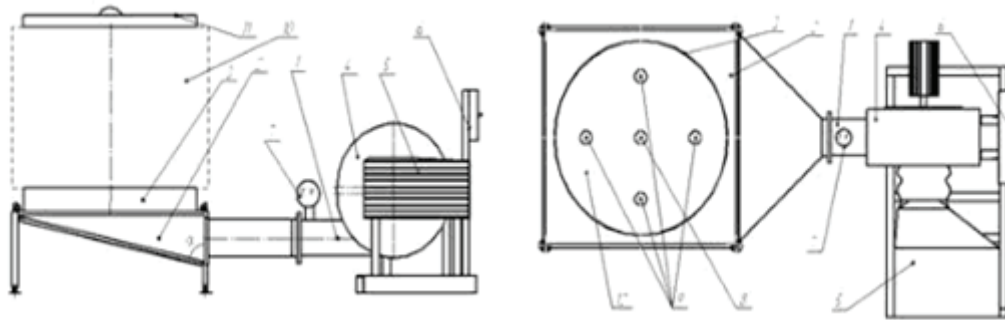


Рис. 2. Установка для досушивания рулонов сена: а) — вид сбоку; б) — вид сверху; 1 — воздухоподводящий канал; 2 — воздухораспределительная камера; 3 — бортик; 4 — радиальный вентилятор; 5 — калорифер; 6 — блок управления; 7 — датчик температуры и скорости теплоносителя на входе в рулон; 8, 9 — датчики температуры и скорости теплоносителя на выходе из рулона; 10 — рулон сена; 11 — крышка

Литература:

1. Ахмедов, М. Ш. Досушивание сена в рулонах / М. Ш. Ахмедов, А. В. Терентьев // Сельский механизатор. — 2010. — № 1. — с. 28–31, 42.
2. БОДРОВ, В. И. Системы активной вентиляции для сушки биологически активного сырья [текст]: учебное пособие / В. И. Бодров, М. В. Бодров, М. Н. Кучеренко, А. А. Юдинцев; под общ. ред. В. И. Бодрова; Нижегород. гос. архитектур. — строит. ун-т. — Н. Новгород: ННГАСУ, 2010. — 148 с.; ил. 54.
3. Гамалий, А. В. О развитии кормопроизводства как основного фактора повышения эффективности отрасли животноводства // Белгородский агромир. — 2005. — № 3.
4. Качественная кормозаготовительная техника // Аграрный эксперт. — 2004. — № 1
5. Кузнецов, Н. Н. Обоснование способа досушивания провяленной и прессованной в рулоны травы / Н. Н. Кузнецов // Сб. науч. тр. — Вып. 78. — СПб.: СЗНИИМЭСХ, 2006. — с. 119–124.
6. Терентьев, А. В. Анализ состояния и тенденции заготовки сена в Северо-Западном регионе РФ / А. В. Терентьев // Научное обеспечение развития АПК в условиях реформирования: сб. науч. тр. — СПб.: СПбГАУ, 2009. — С 308–311.
7. Хохрин, С. Н. Корма и кормления животных. Санкт-Петербург: «Лань», 2002. — 512 с.
8. www.Fermer.ru

Влияние различных доз микроудобрений на продуктивность яровой пшеницы в условиях Акмолинской области в зависимости от сроков применения

Жангельдина Риза Куанышевна, магистрант
Казахский агротехнический университет имени С. Сейфуллина (г. Астана)

Ключевые слова: яровая пшеница, продуктивность, микроудобрения, некорневая подкормка.

Микроэлементы выполняют важнейшие функции в процессах жизнедеятельности растений и являются необходимым компонентом системы удобрений для сбалансированного питания сельскохозяйственных культур [1,2]. На почвах с низким содержанием микроэлементов внесение микроудобрений может повысить урожайность сельскохозяйственных культур на 10–15% и более [2,3]. Также, эффективность микроудобрений на продуктивность сельскохозяйственных культур зависит от условий влагообеспеченности растений и температурного

режима, т.к. микроудобрения повышают засухо- и жароустойчивость растений [4]. Эта особенность микроудобрений очень важна в засушливых условиях Акмолинской области.

Интенсивность земледелия усиливает потребность в использовании микроудобрений. Это обуславливается ростом урожайности сельскохозяйственных культур, использованием новых высокопродуктивных сортов, имеющих интенсивный обмен веществ, который требует достаточной обеспеченности всеми элементами, включая

микроэлементы. Также потребность в микроудобрениях растет и в связи с ростом применения концентрированных минеральных удобрений, которые лучше очищены и содержат незначительные количества микроэлементов. Также при снижении применения органических удобрений возникает потребность в микроудобрениях, так как органические удобрения являются источником микроэлементов [2].

Отклонение в содержании микроэлементов от оптимального в сторону уменьшения или увеличения имеют прямое отношение к проблеме здоровья человека и животных. Несбалансированность элементного состава кормов и пищевых продуктов по микроэлементам приводит к нарушению минерального обмена, что является причиной многих заболеваний, в том числе сердечно-сосудистых, онкологических и др. [2].

Таким образом, содержание микроэлементов в растительной продукции имеет большое значение для здоровья человека и сельскохозяйственных животных и задача агрохимиков — с помощью микроудобрений получать продукцию с оптимальным содержанием микроэлементов.

С целью определения наиболее эффективных норм и сроков внесения микроудобрений в 2014 году был заложен полевой опыт на черноземах южных карбонатных в ТОО «Новокубанское» Акмолинской области Шортандинского района. Объекты исследования: пшеница яровая.

По данным агрохимической характеристики почва опытного участка характеризовалась невысоким содержанием гумуса, средней обеспеченностью подвижными формами фосфора и высокой обеспеченностью калием (таблица 1).

Таблица 1. Агрохимическая характеристика почвы опытного участка (Апах) *

Показатель	Ед. измерения	Точка отбора						Среднее по опыту
		1	2	3	4	5	6	
Гумус	%	2,34	2,18	2,32	2,51	2,27	2,23	2,31
N-NO ₃	мг/кг	5,2	6,6	3,0	5,3	3,4	5,2	4,8
P ₂ O ₅	мг/кг	16,54	16,48	19,40	21,47	15,16	20,54	18,3
K ₂ O	мг/кг	472	431	492	469	421	428	452

По принятым в агрохимии градациям, содержание подвижного цинка меньше 2,0 мг/кг считается низким, 2,1–5,0 мг/кг — средним и выше 5,0 — высоким; меди — меньше 0,2 мг/кг — низким, 0,21–0,51 мг/кг —

средним, больше 0,50 — высоким. Из этого следует, что почва опытного участка характеризовалась низким содержанием подвижных форм цинка и средним — меди (таблица 2).

Таблица 2. Содержание подвижных форм микроэлементов в почве опытного участка, мг/кг

Показатель	Ед. измерения	Точка отбора						Среднее по опыту
		1	2	3	4	5	6	
Cu	мг/кг	0,28	0,24	0,25	0,26	0,25	0,21	2,25
Zn	мг/кг	1,23	1,21	1,20	1,21	1,24	1,26	1,23

В данных почвенно-климатических условиях был проведен полевой опыт по изучению влияния внекорневых подкормок растворами микроудобрений на продуктивность яровой пшеницы и качества зерна. Схемой полевого опыта предусматривалось изучение эффективности меди и цинка в двух дозах, рекомендуемых для зерновых культур, а также совместное их действие.

Схема полевого опыта включала варианты:

1. Контроль (вода)
2. Cu 0,02%
3. Zn 0,05%
4. Cu 0,02% + Zn 0,05%
5. Cu 0,05%
6. Zn 0,1%

7. Cu 0,05% + Zn 0,1%

Для установления наиболее оптимальных сроков использования микроудобрений внекорневые подкормки посевов яровой пшеницы проводились в фазы кущения и колошения. В качестве удобрений были использованы растворимые соли CuSO₄ и ZnSO₄. Площадь делянки составляла 1 м², повторность вариантов опыта 4-кратная. Расположение вариантов — систематизированное. Сортовой яровой пшеницы — Акмола — 2, посев проводился 30 мая нормой высева — 3,0 млн. всхожих зерен на га, на глубину 7 см. Учет урожайности осуществлялся поделочно.

Результаты исследований показали, что микроудобрения играют большую роль в повышении урожайности яровой пшеницы (таблица 3).

Таблица 3. Урожайность яровой пшеницы при обработке посевов микроудобрениями.

Вариант	Урожайность, ц/га	Прибавка к контролю, ц/га	Прибавка к контролю, %
Кущение			
Контроль	11,8	–	–
Cu 0,02%	11,7	– 0,1	–
Zn 0,05%	13,4	+1,6	+13,5
Cu 0,02% +Zn 0,05%	14,8	+3,0	+25,4
Cu 0,05%	15,9	+4,1	+34,7
Zn 0,1%	14,8	+3,0	+25,4
Cu 0,05% +Zn 0,1%	14,5	+2,7	+22,9
НСР _{0,95}		1,11	
Колошение			
Контроль	11,6	–	–
Cu 0,02%	13,6	+2,0	+17,2
Zn 0,05%	14,6	+3,0	+25,8
Cu 0,02% + Zn 0,05%	15,5	+3,9	+33,6
Cu 0,05%	16,1	+4,5	+38,8
Zn 0,1%	15,8	+4,2	+36,2
Cu 0,05% +Zn 0,1%	14,5	+2,9	+25,0
НСР _{0,95}		1,01	

Урожайность на контроле при внекорневой подкормке растений микроудобрениями в фазу кущения составила 11,8ц/га (таблица 3).

Применение медьсодержащего микроудобрения, медного купороса, 0,02%-ным раствором в фазу кущения растений эффекта не выявило. Урожайность от обработки растений пшеницы медным купоросом составила 11,7 ц/га, то есть на уровне контрольного варианта. Отсутствие эффективности малых доз (0,02%) медьсодержащего микроудобрения вызвано исходным средним содержанием меди в почве (таблица 2).

Внекорневая обработка растений 0,05%-ным раствором сульфата цинка способствовала росту продуктивности пшеницы на 1,6 ц/га по отношению к контрольному варианту. Эффективность внекорневой подкормки растений пшеницы цинком вызвана низким содержанием цинка в почве (таблица 2).

Совместное применение цинка и меди в норме в малых концентрациях (0,02 и 0,05% соответственно) позволило получить прибавку урожая 3,0 ц/га.

Увеличение концентрации раствора сульфата меди в кущение с 0,02% до 0,05% способствовало увеличению продуктивности яровой пшеницы до 4,1 ц/га. Таким образом, 0,02%-ная концентрация сульфата меди в на фоне средней обеспеченности почвы медью перед посевом является недостаточной.

Внекорневая подкормка яровой пшеницы 0,1% раствором сернокислого цинка повысила прибавку урожая с 1,6 ц/га при использовании 0,05%-ного раствора до 3,0 ц/га. Полученная прибавка является математически достоверной (НСР_{0,95} = 1,11 ц/га). Таким образом, увеличение концентрации сернокислого цинка с 0,05% до 0,1% существенно увеличивает продуктивность яровой пшеницы.

Совместное применение медного купороса и сульфата цинка в концентрациях 0,05 и 0,1% соответственно позволило получить прибавку урожая 2,7 ц/га. Однако полученная прибавка урожая была ниже, чем при раздельном использовании цинка и меди. Преимущества перед совместным внесением малых норм цинка и меди (3,0 ц/га прибавки урожая) не выявлено. При этом отмечается тенденция к снижению продуктивности. Очевидно, совместное использование больших норм меди и цинка является излишним для растений яровой пшеницы. В тоже время раздельное внесение больших норм цинка и меди является эффективным.

Использование микроудобрений в фазу начала колошения оказало выкосную их эффективность. Урожайность на контроле (обработка растений дистиллированной водой) составила 11,6 ц/га и была на уровне контроля обработки растений в кущение — 11,8 ц/га.

Обработка растений раствором медного купороса в концентрации 0,02% позволила получить прибавку урожая 2,0 ц/га, в то время как внекорневая обработка растений в кущение была неэффективной.

При внекорневой обработке растений раствором сульфата цинка в норме 0,05% в колошение получена прибавка урожая 3,0 ц/га, в то время как при обработке в кущение прибавка урожая была существенно ниже — 1,6 ц/га (таблица 3).

От совместного применения 0,05%-ного раствора сульфата цинка и 0,02% сульфата меди в фазу колошения растений получена прибавка урожая 3,9 ц/га или на 0,9 ц/га выше, чем при обработке растений в кущение.

Внекорневая обработка растений 0,5%-ным раствором медного купороса в колошение позволила полу-

чить прибавку урожая 4,5 ц/га или 0,4 ц/га выше, чем при обработке растений в кушение.

От обработки растений 0,1%-ным раствором сульфата цинка в колошение получена прибавка урожая 4,2 ц/га, что на 1,2 ц/га выше, чем при обработке растений в кушение. Таким образом, обработка растений цинксо-держающим микроудобрением в концентрации 0,1% в колошение более эффективно, чем в кушение.

Совместное применение цинка и меди в норме 0,5% и 0,1% соответственно позволило получить прибавку урожая 2,9 ц/га. По эффективности данная норма внесения была равной обработке растений в кушение — 2,7 ц/га.

Графически эффективность применения микроудобрений в колошение растений выглядит следующим образом (Рисунок 1).

Результаты проведенных исследований по эффективности внекорневой подкормки растений микроэлементами цинк и медь показали высокую их эффективность. Достоверная прибавка урожая получена при использовании микроудобрений в фазы кушения и колошения растений. Исключение составило использование меди в фазу кушения в норме 0,02%. Использование медного купороса в колошение было эффективным. Применение 0,05%-ного раствора сульфата цинка в качестве микроудобрения было более эффективным в колошение растений пшеницы. Ис-

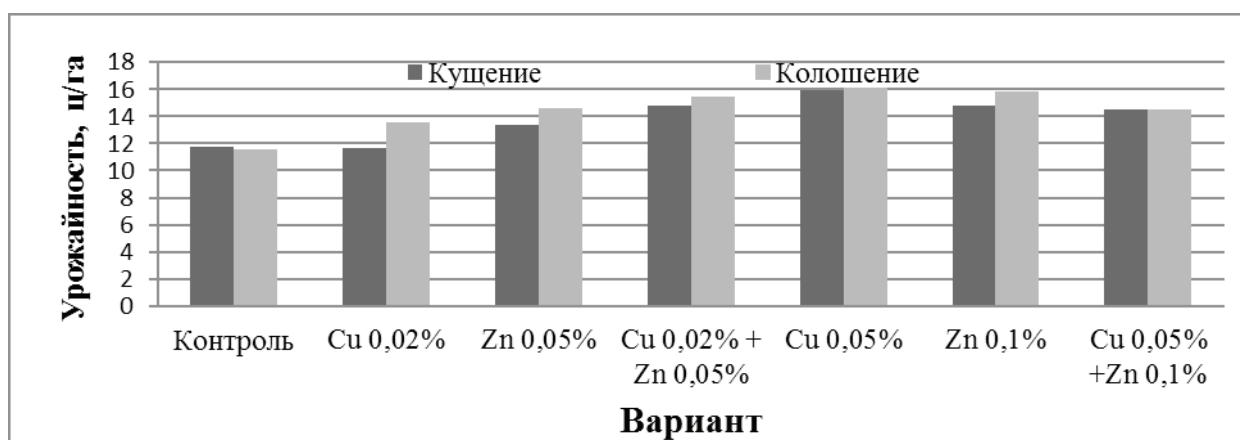


Рис. 1. Урожайность яровой пшеницы при обработке растений микроудобрениями в фазу кушения и колошения

пользование 0,05% раствора сульфата меди и 0,1%-ного раствора сульфата цинка было более эффективным в колошение. Совместное их внесение в колошение по эффективности было равным внесению в кушение — 2,9 и 2,7 ц/га прибавки урожая.

Таким образом, различные дозы микроэлементов и виды удобрений по эффективности были различны.

Выводы

Проведенные в 2014 году исследования по изучению влияния микроудобрений на урожайность и качество зерна яровой пшеницы в условиях Акмолинской области на черноземах южных карбонатных на фоне среднего со-

держания в почве фосфора и азота позволяет сделать следующие выводы:

1. Микроудобрения являются существенным фактором роста урожайности яровой пшеницы и повышения.
2. При урожайности на контроле 11,6–11,8 ц/га прибавка урожая от различных видов микроудобрений получена в пределах 1,6–4,5 ц/га. При внекорневой подкормке яровой пшеницы микроэлементами в фазу кушения растений от использования 0,05%-ного раствора медного купороса получена прибавка урожая 4,1 ц/га, в колошение 4,5 ц/га.
3. Использование сульфата цинка в качестве микроудобрения более эффективно в колошение — 3,0 и 4,2 ц/га прибавки урожая.

Литература:

1. Анскоп П. И. Микроудобрения: справочник — 2-е изд. — Л.: 1990. — с. 272
2. Вильдфлуш И. Р. Рациональное применение удобрений: учебное пособие. — Горки, 2002. — с. 324
3. Рак М. В. // Некорневые подкормки микроудобрениями в технологиях возделывания сельскохозяйственных культур // Земляробства і ахавараслін. — № 2. — 2004. — с. 25–27
4. Афанасьев Р. А., Самошенко А. С., Галицкий А. А. // Эффективность некорневых подкормок озимой пшеницы в условиях ЦЧЗ // Плодородие. — № 4 (55). — 2010. — с. 13–15.

Разработка комбинированного продукта с растительной добавкой в виде муки из семян тыквы

Канарейкина Светлана Георгиевна, кандидат сельскохозяйственных наук, доцент
Башкирский государственный аграрный университет (г. Уфа)

Работа посвящена изучению технологических особенностей формирования продукта функционального назначения на основе молочного сырья и муки из семян тыквы. Создание комбинированного продукта с добавлением муки из семян тыквы является перспективным направлением в молочной промышленности. Комбинированные продукты являются функциональными.

Ключевые слова: йогурт, кобылье молоко, комбинированный продукт, растительная добавка.

Рыночные отношения вынуждают производителей молочной продукции расширять ассортимент и предлагать потребителю новые конкурентоспособные продукты с оригинальными органолептическими свойствами. Таковыми являются кисломолочные продукты с растительными наполнителями (йогурты, десерты, коктейли, творожные пасты и проч.) Комбинированные продукты считаются не только источником питательных веществ, но и «функциональными» продуктами. Использование полезных качеств молочных и растительных продуктов в сочетании позволяет получать гармоничные по составу и свойствам композиты [1].

Сегодня потребительский рынок молочных напитков, таких как кефир, ряженка, питьевой йогурт, очень насыщен. Эти продукты востребованы населением России, соответственно потребитель требует качество и оптимальную цену на эти продукты. Для удовлетворения этих потребностей производитель ищет все возможные пути решения улучшения органолептических свойств продукта, повышение его безопасности и снижение себестоимости [2].

Республика Башкортостан — традиционный регион молочного коневодства, где производится более 80% производимого в стране кобыльего молока. Объединение в одном продукте пищевой ценности йогурта с уникальными диетическими свойствами и легкой усвояемостью кобыльего молока позволило бы резко повысить потребительские свойства этого продукта и расширить потребительский спрос, включая детский и пожилой контингенты. Поэтому разработка технологии йогурта с использованием сухого кобыльего молока является актуальным вопросом, имеющим значительный социально — экономический эффект [1].

Работа посвящена изучению технологических особенностей формирования продукта функционального назначения на основе молочного сырья и муки из семян тыквы. Предполагается, что мука из семян тыквы является ценным сырьем для создания комбинированного молочно-растительного продукта, а также является источниками активных ферментов, ориентированных на диетическое питание людей. В свете наблюдаемой, с каждым днем растущей популярностью йогурта, как типичного представителя кисломолочных продуктов, обогащая его сухим кобыльим молоком и растительной добавкой можно по-

высить его биологическую ценность, получить продукт с направленным действием на организм. Таким образом, разработка технологии и организация производства кисломолочного продукта с мукой из семян тыквы является перспективным направлением для использования сухого кобыльего молока, позволяющим использовать его в детском, диетическом и лечебно-профилактическом питании.

На кафедре технологии мяса и молока Башкирского государственного аграрного университета проводились исследования по изучению возможности использования для производства йогурта муки из семян тыквы.

Мука из семян тыквы — это источник полноценного хорошо усвояемого белка, содержание которого в продукте составляет не менее 40%. В продукте содержатся как заменимые, так и незаменимые жизненно важные аминокислоты, при дефиците которых в пище нарушается нормальное развитие и функционирование организма, снижается его устойчивость ко многим заболеваниям. Мука из семян тыквы — источник природного, легко усваиваемого цинка, недостаток которого приводит к быстрому старению.

Кроме того, в муке из семян тыквы содержится комплекс витаминов группы В, витамин С, каротиноиды, макро- и микроэлементы (калий, кальций, фосфор, железо, цинк), необходимые пищевые волокна.

Употребление муки из семян тыквы способствует очищению желчного пузыря и протоков от паразитов, а кишечника от шлаков, токсинов и ядов. Мука прекрасно нормализует обмен веществ, стимулирует иммунитет, улучшает функционирование основных органов и систем человеческого организма, повышает умственную и физическую работоспособность.

Введение в состав продукта из коровьего молока сухого кобыльего молока приводит к повышению молочного белка в готовом продукте.

Нами была изучена возможность добавления сухого кобыльего молока и растительного компонента в виде муки из семян тыквы в молочную основу йогурта. В качестве главного компонента молочной основы для йогурта использовали коровье молоко. После растворения сухого кобыльего молока в коровьем, молочную основу тщательно перемешивали и пастеризовали при температуре

(87 ± 2)°C в течение 10 минут, после чего пробы, охлажденные до температуры (40 ± 2)°C, заквашивали закваской прямого внесения CHR HANSEN YoFlex® Advance 2.0. и термостатировали. Время сквашивания — 8 часов.

Для йогурта подобрали оптимальную дозу внесения растительной добавки — 1%.

На кафедре химии Башкирского государственного аграрного университета определяли содержание углеводов в йогурте, массовую долю кальция в йогурте, кислотность продукта и содержание витамина «С» по общепринятым методикам [3]. Полученные данные приведены в таблице 1.

Таблица 1. Массовая доля углеводов, кальция, содержанием витамина «С» и кислотность йогурта, содержащего муку из семян тыквы.

Название пробы	Массовая доля углеводов, %	Массовая доля кальция, %	Кислотность, °Т	Витамин С, мг/кг
Йогурт с добавлением муки из семян тыквы	6,22±0,76	86,04±4,30	90,00±0,36	1,083±0,25
Контрольная проба	5,86±0,54	76,51±3,80	86,60±3,57	0,902±0,36

Разработанная технология производства йогурта на основе смеси сухого кобыльего и коровьего молока позволит повысить полезные свойства готового продукта, благодаря уникальной биологической ценности кобы-

льего молока, а обогащение его растительной добавкой даст возможность получить продукт с улучшенными потребительскими свойствами

Литература:

1. Канарейкина, С. Г. Комбинированный продукт с использованием сухого кобыльего молока / С. Г. Канарейкина // Коневодство и конный спорт. — 2014. — № 2. — с. 29–31.
2. Шабалова, Е. Д. Кефир, ряженка, питьевой йогурт — новый подход к улучшению консистенции на базе натуральных ингредиентов [Текст] / Е. Д. Шабалова // Молочная промышленность — 2014. — № 5. — с. 44.
3. Охрименко, О. В. Лабораторный практикум по химии и физике молока [Текст]: / О. В. Охрименко, К. К. Горбатова, А. В. Охрименко; под ред. К. К. Горбатовой. — СПб.: Гиорд, 2005. — 250 с.

Земельная реформа и аграрная политика России

Махотлова Маратина Шагировна, кандидат биологических наук, старший преподаватель;
Кумехова Бэлла Альбертовна, магистрант
Кабардино-Балкарский аграрный университет имени В. М. Кокова (г. Нальчик)

Статья посвящена земельной реформе и аграрной политике России. Определены стратегии, подсистемы, элементы и направления реформирования аграрного сектора. Сформулированы рекомендации по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере земельных отношений и государственного мониторинга земель сельскохозяйственного назначения.

Ключевые слова: аграрная реформа, аграрная политика, сельское хозяйство, аграрный сектор, модернизация экономики, земельные отношения, земля, продовольственная безопасность.

Важнейшей частью проводимых в России и ее регионах для радикальных экономических преобразований является аграрная реформа.

Аграрная реформа была номинирована практически на все сложности в характере устойчивого воздействия на Российскую экономику и в частности на ее агропромышленный комплекс, от успешного развития которого зависит обеспечение продовольственной

безопасности страны и уровень жизни населения. К ним относится и проблема земельных отношений.

Центральным элементом события в стране аграрной реформы является земельная реформа.

Аграрная политика не может быть сведена и развита только системой разработанных мер, содержащихся в принимаемых решениях и законах. Современная аграрная политика связана с разработкой и реализацией

экономической стратегии и тактики для эффективного развития сельского хозяйства всего АПК в соответствии с требованиями объективных экономических законов.

Сельское хозяйство является важной частью национальной экономики, а агропромышленный комплекс является составной частью народного хозяйства. АПК объединяет все секторы экономики для сельскохозяйственного производства. Развитие сельского хозяйства оказывает значительное влияние на благосостояние страны, поскольку производство его продукции составляет около 80% всех потребительских товаров.

Решение аграрного вопроса, должна быть основана на естественных законах и законах природы. На большой территории России, формы и направления развития сельского хозяйства многочисленны и разнообразны. Однако аграрная реформа должна быть из одной единой концепции, как определено в национальном законодательстве. В субъектах Российской Федерации могут быть разработаны соответствующие положения и нормативные правовые акты, разработанные в среднем по региону. Исторический опыт показывает, что реформы, не принимающие во внимание национальные формы сельского хозяйства и местных особенностей, приводили к социальным напряжениям и кризису сельскохозяйственного производства. В то же время права и свобода субъектов сельскохозяйственной деятельности должны быть предоставлены и обеспечены на уровне стандартов, как федерального, так и международного права.

Аграрные преобразования в целях создания условий и стимулов для эффективного рационального использования земли, технического и кадрового потенциала сельского хозяйства для обеспечения продовольственной безопасности страны являются большой, сложной национальной проблемой.

Сельскохозяйственный сектор последние два столетия находится в постоянной череде реформ, но не одна из них не была доведена до конца и не решила столь важного для развития страны вопроса, так как все реформы в сельском хозяйстве осуществлялись и реализовались без глубоко продуманной концепции. Для принятия и осуществления мер по реформированию во все времена характерны спешки, разногласие, скачкообразность, не комплексность и многое другое [3].

В сельском хозяйстве страны, необходимо пользоваться наиболее подходящими для рыночных условий, совершенствованными формами и методами управления. Новые подходы для преобразований в сельском хозяйстве страны на основе модернизации и инновационного развития аграрного сектора экономики приводят к необходимости разработки новых приоритетов для развития сельского хозяйства. Наиболее важная роль в реализации стратегического курса инновационного развития аграрного сектора находится во владении государства.

Особая роль в сельскохозяйственной политике России принадлежит модернизации аграрного сектора.

Необходимость модернизации вызвана в основном тем, что значительный объем сельскохозяйственной продукции во многих регионах и странах, как правило, неконкурентоспособны, что отразилось в виде значительного увеличения импорта продовольствия. Модернизация приводит к инновационной экономике, в целях повышения их конкурентоспособности. Поэтому модернизация экономики является главным приоритетом аграрной политики России.

Особым направлением любого аграрного реформирования, его центральным звеном является регулирование земельных отношений. Земельные преобразования разработаны для эффективного использования и сохранения почв, как один из важнейших природных ресурсов. Они призваны обеспечить создание условий для воспроизводства и повышения плодородия почвы, равноправное развитие рыночных форм хозяйствования на земле.

Политические и экономические реформы в Российской Федерации определяют взаимоотношения между людьми и землей. Концептуальные основы отражения в российском законодательстве четко определяют и роль государства в обществе. В соответствии с принципами нового Земельного кодекса, земля-основа человеческой жизни.

Необходимо совершенствование экономического механизма регулирования земельных отношений в аграрном секторе России и отдельных регионах, обеспечивающих развитие цивилизованного рынка земли управления, с учетом интересов государства и каждого сельхозпроизводителя [1].

Аграрные преобразования в России, в конечном итоге, должны обеспечить эффективное функционирование сельскохозяйственного производства и социальное развитие села. Для этого необходима долгосрочная государственная программа социального развития сельских районов, регулирование аграрного производства населения, модернизация структуры сельской экономики. Основными задачами являются развитие альтернативных систем сельского хозяйства, занятости сельского населения, создание потенциала для малых и средних сельскохозяйственных предприятий, торговли, ремесел, сельского хозяйства и промышленного производства.

Состояние сельского хозяйства во многом зависит от общей социально — политической ситуации в стране. В то же время и изменение социальной и политической ситуации в целом, конечно, оказывает решающее влияние на состояние аграрных отношений, что исключает необходимость совершенства.

Земельное и аграрное реформирование должно проводиться медленно, постепенно и последовательно, в соответствии с концепцией правового регулирования реформы. Следует также не допускать навязывания воли государства, на создание новых форм организации, с искусственным разрушением старых. В сельском хозяйстве, инновации должны появляться естественным

образом, и государство должно создать условия, чтобы претворить их в жизнь. Попытки быстро внедрить одну определенную форму ведения сельского хозяйства привели к социальным и экономическим кризисам.

Таким образом, уровень развития АПК определяет уровень экономической безопасности страны и оказывает существенное влияние на социально — экономическое положение населения. В связи с этим в экономической политике государства особое внимание должно быть уделено аграрной политике. Решение проблем продовольственной безопасности, развитие сельскохозяйственного и агропромышленного производства на основе современных инновационных технологий, сохранение ресурсного потенциала комплекса — все это является приоритетами современной аграрной политики России [2].

Возрождение сельского хозяйства следует осознать как общенациональную задачу. Сегодня, более чем когда-

либо, важно, чтобы совместными усилиями государства, науки и практики была разработана стратегия развития сельского хозяйства страны, и центральное место в ней должны занять реформирование сельскохозяйственных и аграрных отношений.

Из приведенного выше анализа, очевидно, что нынешний кризис-это не надежда на быстрый и стабильный подъем аграрного сектора. И именно поэтому необходимо определить стратегические и тактические цели России в этой области, выработать конкретные способы их достижения, чтобы было понятно, и приоритеты государственной поддержки, и порядок, в последующие этапы реформы земельных отношений. Это касается и государства, и производителей средств производства для сельского хозяйства, сельскохозяйственной продукции и их покупателей. Целенаправленное государственное регулирование экономических и социальных процессов в интересах большинства.

Литература:

1. Аграрные отношения: теория, история и перспективы / Под ред. Эд. Д. Н. Буздалов. М.: Наука, 1993 г.
2. Сельскохозяйственной системы в России: прошлое, настоящее, и будущее. Эд. Доктор бат. Наук В. Г. Есипов. Санкт-Петербург: Издательство Экономика, 1999 г.
3. Иванов в. в. Аграрная реформа в России: организационно-экономический аспект. В НЛ. Петербург: Петрополис, 1993 г.
4. Лойко П. Ф. Еще раз о земельной реформе. // Правовое регулирование рынка недвижимости. 2004. № 2
5. Земельное право современной России. Крассов О. И. — М.: Дело, 2003 г.
6. Земельное право. Учебник для вузов. С. А. Боголюбов. — М.: Издательство НОРМА, 2000 г.

Влияние погодных условий на рост и развитие ириса бородатого в южной лесостепи Омской области

Прохорова Наталья Алексеевна, кандидат сельскохозяйственных наук;

Моисеенко Анна Викторовна, магистрант;

Бондаренко Надежда Александровна, магистрант

Омский государственный аграрный университет имени П. А. Столыпина

В статье представлены результаты исследований особенностей роста и развития ириса бородатого высокорослой группы в условиях южной лесостепи Омской области за 2 года. Определен интервал активных температур до начала появления цветоносов, для данной группы он находился в пределах 97–339,7⁰С. Выделены сорта, требующие наименьшей суммы активных температур — Sxotik Blue, Dot and Dash и контрольный сорт Молдавская мелодия, которые являются стабильно декоративными в условиях Омской области. Ценность статьи заключается в выявлении стабильно декоративных сортов ириса бородатого для городского озеленения.

Ключевые слова: ирис бородатый, фенологические фазы, сумма эффективных температур, Омская область.

Климатические условия достаточно сильно влияют на рост и развитие растений. От климата зависят температурный и световой режимы, влагообеспеченность, которые необходимы для развития растений и ограни-

чивающие их географическое распространение. Большинство растений не может расти при температуре ниже +5 С, и многие виды погибают при отрицательных температурах. С увеличением температур возрастают по-

требности растений во влаге. Свет необходим для фотосинтеза, а также для цветения и завязывания семян. Затенение почвы кронами деревьев подавляет рост некоторых более низких растений. Важным фактором является также ветер, существенно изменяющий режим температуры и влажности. Даты наступления фенологических фаз тесно связаны с температурой воздуха и наличием доступной влаги в почве. В качестве объекта исследований для изучения роста и развития в условиях южной лесостепи Омской области были выбраны сорта ириса бородатого — декоративного многолетника, являющегося перспективной культурой для городского озеленения. Перспективность данной культуры объясняется хорошей зимостойкостью, несложным уходом, ранним цветением и декоративностью. Ирисы бородатые подразделяются на: карликовые (5–20 см), среднерослые (21–70 см) и высокорослые (от 70 см и выше), что позволяет их использовать в сочетании с другими растениями, в миксбордерах, бордюрах, а также и в солитерных посадках [1].

Исследования проводили в 2011, 2014 гг. на территории Ботанического сада ОмГАУ им. П.А. Столыпина, расположенного на правом берегу реки Иртыш в зоне южной лесостепи Омской области. Объектом исследования являлись сорта и сортообразцы ириса бородатого, полученные из ГНУ НИИСС М.А. Лисавенко: Bravado, Vita fire, Dot and Dash, Zolotoj orfei, Sxotik Blue, Latin lover и Pink Taffeta. В качестве контроля определен сорт Молдавская мелодия, который широко распространен в озеленении и является хорошо приспособленным к условиям Западной Сибири.

Климат Омской области континентальный. Беспрепятственное проникновение арктических холодных масс воздуха с севера и сухих из Казахстана и Средней Азии обуславливает резкие и быстрые изменения погоды и приводит к общей неустойчивости климата.

Сумма среднесуточных температур воздуха за период с температурой выше 10°C составляет 1850–2050°C. Период со среднесуточной температурой воздуха выше 15°C длится в среднем 70–80 сут. Наступление периода с устойчивой среднесуточной температурой воздуха выше 5°C приходится на последнюю декаду апреля. Продолжительность вегетационного периода составляет в среднем 155–160 сут., безморозный период — в среднем составляет 110–120 сут. Ночные заморозки в воздухе весной прекращаются 21–22 мая и начинаются осенью с 10–22 октября [2]. На рисунке 1 показаны колебания температуры воздуха и сумма осадков за исследуемый период.

По данному рисунку видно, что температура воздуха во второй декаде апреля 2011 г. выше, чем в 2014 г. на 4,2°C, а в 3 декаде на 3,8°C, что повлекло за собой более раннее наступление фазы отрастания у сорта Sxotik Blue (12.04), в то время, как в 2014 г. у данного сорта отрастание началось 20.05. Однако у остальных сортов ириса бородатого более раннее наступлении данной фазы наблюдалось в 2014 г. Фаза появления цветоносов началась раньше у контрольного сорта в 2011 г. (рис. 2). Так же этот период времени был наиболее влагообеспеченным. Сумма осадков во 2 и 3 декаде апреля составила по 28 мм, что на 27 и 24 мм больше, чем в 2014 г. Однако, фаза окрашивания бутонов в 2014 г. началась на 5 сут. раньше, чем в 2011 г. Это также объясняется более благоприятными темпера-

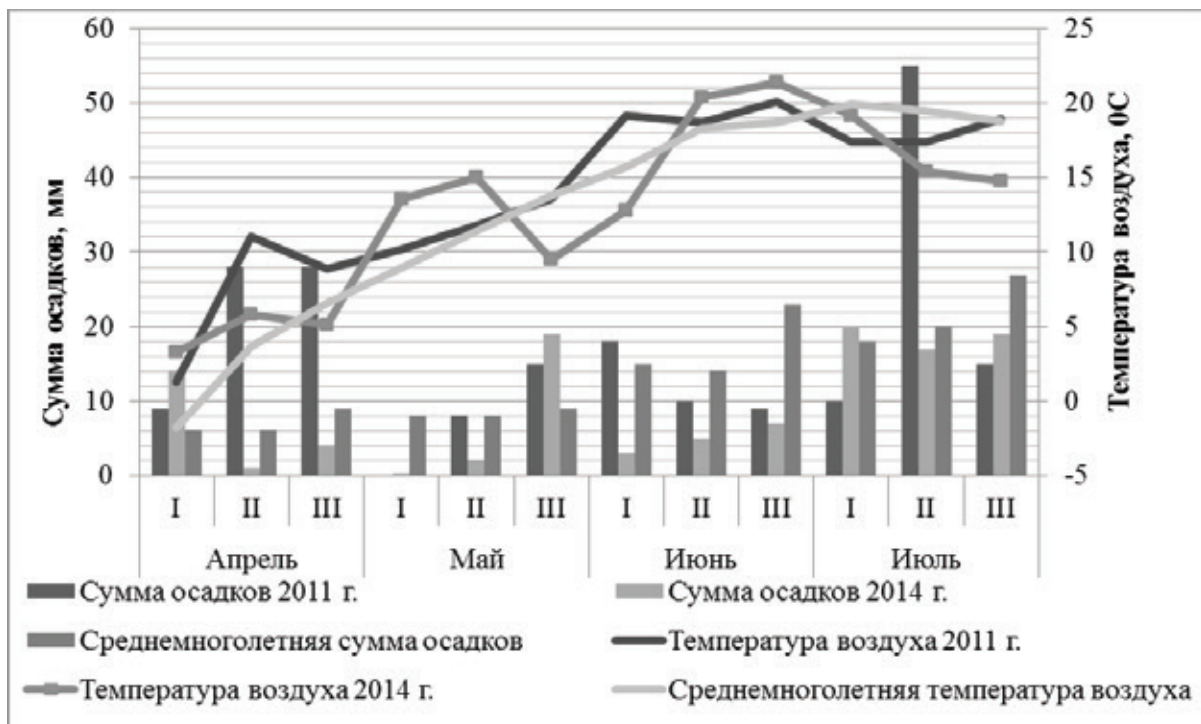


Рис. 1. Погодные условия в годы проведения исследований, 2011, 2014 гг. (Омск)

турными условиями. На момент наступления данной фазы в 2014 г. была установлена температура 15°C, тогда как в 2011 г. в это же время температура составила 11,8°C. В этом году данная фаза наступила 24 мая, когда температура поднялась до отметки 13,6°C, а сумма осадков составила 15мм. Аналогичная ситуация сложилась при наступлении фазы цветения. В 2011 г. данная фаза наступила 30 мая, когда установилась температура 13,6°C и сумма осадков 15мм, а в 2014 г. 21 мая при средней температуре декады 9,5°C и сумме осадков 19 мм.

Такие сорта, как Bravado, Dot and Dash, Zolotoj orfei, Sxotik Blue, Latin lover и Pink Taffeta так же отличались более ранними сроками зацветания в 2014 г., чем в 2011 г., что также зависело от температурных условий. Исключением является сорт Vita fire. Разница в наступлении у данного сорта фазы цветения составила 2 сут. В 2011 г. она наступила 9 июня, когда температура воздуха поднялась до отметки 19,2 °C, а сумма осадков со-

ставила 18мм. В 2014 г. цветение началось 11 июня при температуре 20,4 °C и сумме осадков 5мм. Из чего можно сделать вывод, что данный сорт стабильно декоративен в условиях Западной Сибири [3].

Начало наступления той или иной фазы тесно связано с климатическими условиями, сложившимися во время вегетации. Одним из важных факторов, влияющих на наступление фенологических фаз, является сумма активных температур. Таким образом, за годы исследований сумма активных температур для сортов ириса бородатого высочорослой группы варьировала от 97 до 339,7°C. Наименьшая сумма активных температур за годы исследований требовалась сортам Sxotik Blue (97–339,7°C), Dot and Dash (145,2–295,2) и контрольному сорту Молдавская мелодия (159,1–295,2°C). К наиболее теплолюбивым отнесены сорта Vita fire, Zolotoi orfei и Pink Taffeta, в 2011 г. до наступления фазы цветения им потребовалось 288,4–330,8°C, в 2014–259,8–339,7°C.

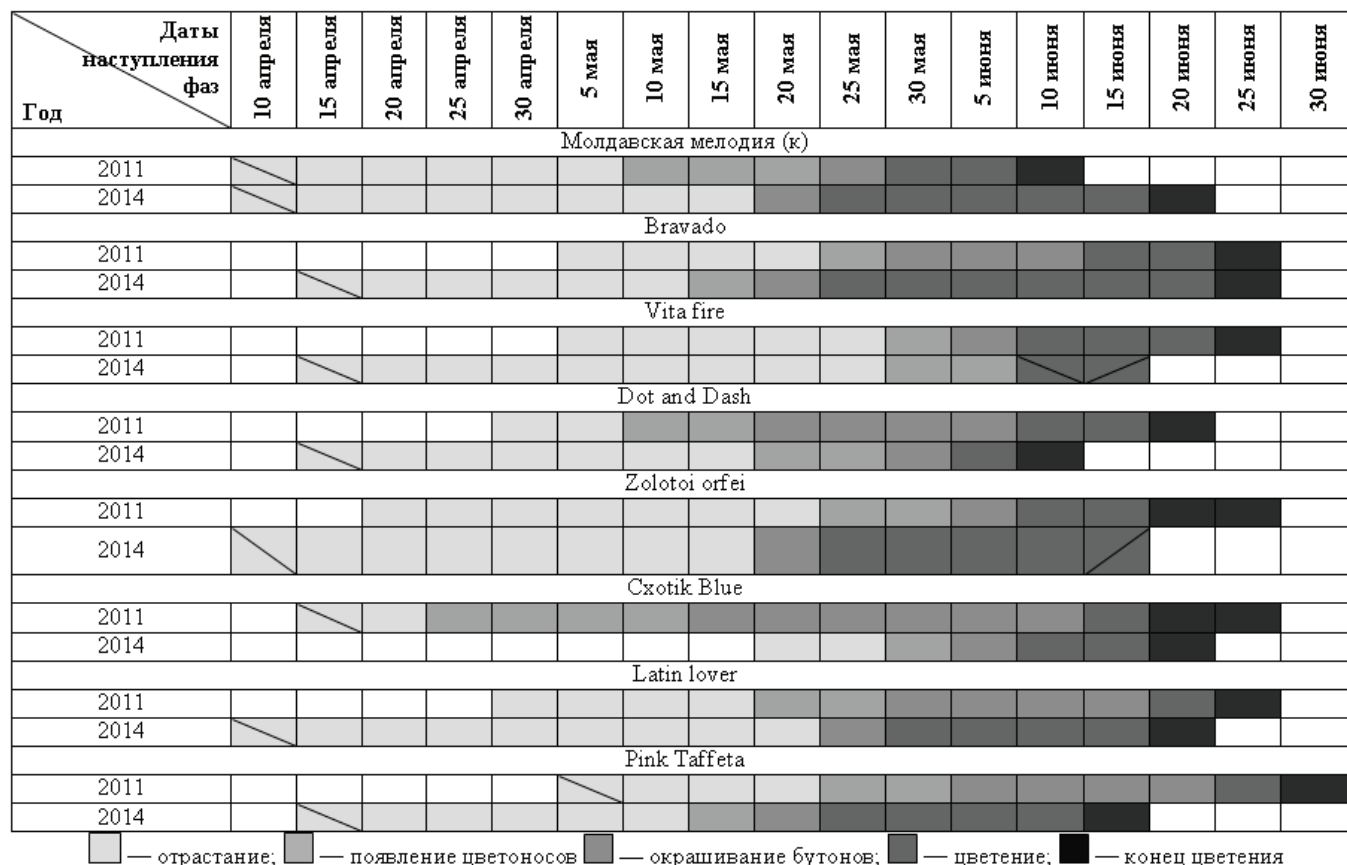


Рис. 2. Даты наступления фенологических фаз у ириса бородатого, 2011, 2014 гг.

Таким образом, для городского озеленения наиболее пригодны сорта Sxotik Blue и Dot and Dash, которым требу-

ется наименьшая сумма активных температур 97–339,7°C. Декоративное цветение данных сортов длится 5–9 сут.

Литература:

1. Долганова, З. В. Биология и интродукция цветочно-декоративных корневищных многолетников в Западной Сибири / З. В. Долганова. — РАСХН. Сиб. отд.-ие. НИИСС им. М. А. Лисавенко. — Новосибирск, 2002. — 232 с.

2. Агроклиматический справочник по Омской области — Л: Гидрометеиздат, 1965 г. — 41 с.
3. Агроклиматический бюллетень, 2011—2014 гг.

О деградации земель в Центральной Азии

Турдибаева Махсуда Унгаровна, ассистент
Ташкентский институт ирригации и мелиорации (Узбекистан)

В статье предлагаются статистические данные по площадям деградированных земель, водным ресурсам и данным по засоленности почв, также некоторым проводимым научным работам в целях предотвращения засоленности почв в Республике Узбекистан.

The article offers statistics on the area of degraded land, water and soil salinity data also conducted some research work in order to prevent soil salinity in Uzbekistan..

Известно, что Республика Узбекистан расположен в центральной части Евразийского континента и общая его площадь составляет 447,4 км². Он занимает первое место среди ЦАР по численности населения, которая в настоящее время — более 30 млн. человек.

Земельный фонд, используемый в сельском хозяйстве, подразделяется на три категории: орошаемые земли (9,7%), богарные земли (1,7%), естественные пастбища (50,1%). Территории, покрытые лесом, занимают 3,2% от общей площади земель республики. Прочие и неиспользуемые земли составляет 35,3%. В Узбекистане площадь деградированных земель составляет более 70%. [1]

Водные ресурсы включают поверхностные и подземные воды естественного происхождения и возвратные воды, собственные водные ресурсы составляют 9—11%. Основная доля водных ресурсов, используемых Узбекистаном, формируется за его пределами. В настоящее время в республике имеется 95 месторождений подземных вод. Основным потребителем водных ресурсов является орошаемое земледелие, которое использует более 90% всех имеющихся в регионе водных ресурсов. Поверхностные воды бассейна Аральского моря совместно используются государствами ЦА [2] Как известно, хлопчатник — ведущая техническая культура республик Центральной Азии, которая имеет большое значение для их экономик. В целом за последний 10—15 лет на пространстве ЦАР рост производства хлопкового волокна не произошёл и наблюдается тенденция к снижению. Причины, по-видимому заключаются, в том, что одним из факторов является усиление деградационных процессов.

Таким образом, доля производства хлопкового волокна в СНГ по отношению в целом к мировому объёму упала в 1991—1995 гг. и 1996—2000 гг. на 11% и 8%, а производство в среднем за 2007—2010 гг. снизилось на 7%, [2].

В настоящее время хлопкосеющие страны ЦАР принимают все необходимые меры для повышения урожайности с единицы площади посева, ориентируясь на новую систему организации производства, путем перехода к фер-

мерским хозяйствам, которые во всем мире показали очевидные положительные результаты хозяйствования в хлопководстве.

Этот переход был особенно заметным в области сельского хозяйства, играющего столь важную роль в экономике производства продуктов питания, а также в обеспечении рабочими местами большей части населения суверенных республик.

В настоящее время существенно изменилась структура агропромышленного сектора и началось расширение частного. На месте колхозов и совхозов возникли кооперации фермеров и индивидуальные хозяйства. Эти изменения, включая правовые мероприятия, вели к внедрению новых способов производства сельскохозяйственной продукции.

В Центральной Азии на орошаемое земледелие расходуется 89—92% водных ресурсов. В среднем коэффициент полезного действия (КПД) оросительных систем, т.е. часть воды доводимая до полей, во всем мире составляет 37%. В условиях ЦА необходимо максимально реализовать на практике капельное орошение с целью экономии воды и сокращения процессов, деградации почвы [2].

Засоление почв — процесс накопления вредных для растений солей в почве, главным образом хлористого и сернокислого натрия (хлориды, сульфаты, карбонаты). Засоленные почвы преобладают в засушливых регионах мира и неудовлетворительная система орошения наблюдается во всех природных зонах. Почвы считают засоленными, если они содержат более 0,10 по массе токсичных для растений солей или более 0,25% солей плотного остатка (для безгипсовых почв). Например, урожайность хлопчатника даже при слабом засолении снижается на 20—30%, кукурузы — на 40—50%, пшеницы — на 50—60%. Имеются такие хозяйства, которые, чтобы улучшить свое экономическое положение в связи с конъюнктурой рынка, засевают почти все свои земли в течение нескольких лет хлопчатником, переходя на монокультуру, но это в мировой практике является исключением из правил [3].

В систему хлопковых севооборотов в США широко включают зерновое сорго, широкое применение нашли короткие 5-6 летние схемы севооборотов.

В свою очередь разрушение органического вещества в почве связано с двумя противоположными процессами: накоплением элементов питания для растений, с одной стороны, и ухудшением физических свойств почвы. В этой связи, в целях поддержания плодородия почв в условиях жаркого климата, не говоря о повышении и получении стабильных урожаев хлопка, рекомендованы короткие схемы севооборотов, с условием, что под посевы люцерны постоянно отводится от одной четвертой до одной третьей всех земель.

Засоление почвы преобладает в аридных регионах и часто становится причиной заболеваний растений. На средnezасоленных почвах урожайность хлопка-сырца уменьшается вдвое, а пшеница находится в таком угнетенном состоянии, что погибает. При бесконтрольном использовании орошаемых земель огромные площади превращаются в бесплодные пустыни. В связи с этим около 30% площади Земли находятся под угрозой опустынивания: 70% засушливых земель, используемых в сельском хозяйстве, уже охвачены им. Ежегодные темпы потеря земель в связи с опустыниванием, по оценкам за 1990 г. составляют около 50 тыс. км². По данным UNEP, ущерб, наносимый ежегодно опустыниванием, оценивается в 42 млрд. долларов США [4]. Забота о сохранении почвенного плодородия, «здоровья» почвы должна быть приоритетной в сельскохозяйственном производстве, поэтому в агрометеорологии для обеспечения получения высокого урожая сельскохозяйственных культур проводятся различные исследования системы «почва-растение — атмосфера». В этой системе на первом месте стоит почва, что указывает на ее роль и значение в агроэкосистемах. Процессы деградации земель в засушливых, полузасушливых районах в результате действия различных факторов, включая изменение климата и деятельность человека, являются частью общих процессов опустынивания.

Эти процессы в естественных условиях активно происходят в аридной зоне, характеризующейся экстремальной климатической обстановкой. Наиболее существенные климатические факторы опустынивания: засухи, суховеи, сильные ветры и пыльные бури. Климатические параметры (температура и влажность воздуха, атмосферные осадки, ветер и др.) определяют интенсивность физического испарения, степень увлажнения почв и, следовательно, процессы дефляции и эрозии.

Во время засух существенно увеличивается испарение с поверхности водоемов, орошаемых земель и обводняемых пастбищ, усиливается транспирация растений. Регулярное повторение таких явлений приводит к концентрации солей в почвах, повышению минерализации грунтовых вод, иссушению верхнего слоя почв. В результате нарушаются физиологические функции растений, возникают повреждения отдельных органов и возможна гибель растений. Деятельность человека интенсифици-

рует естественные процессы деградации земель, в том числе, мелиорируемых.

В условиях ЦА, деградация орошаемых земель в основном происходит в результате вторичного засоления почв, ирригационной и ветровой эрозии, снижения содержания гумуса и органических веществ, загрязнения почв агрохимикатами, заболачивания земель, развития патогенной фауны, фитофагов, сельскохозяйственных вредителей и т.д. В настоящее время площадь засоленных орошаемых земель, например, в Республике Узбекистан составляет около 52% от общей орошаемой площади, в том числе 18% земель средне- и сильнозасоленные. В наибольшей степени засолена почва в Каракалпакстане (90–95%), Бухарском (96%), Хорезмском оазисе (95–100%). Особенно неблагоприятные условия по засолению почв сложились в Каракалпакстане, где отмечается наиболее существенное снижение урожайности [4].

Увеличение площадей засоленных земель в целом связано с низким КПД оросительных систем в ЦА. Для снижения уровня засоленности земель проводятся эксплуатационные и капитальные промывки.

Деградация почв прямо связана с потерей на 40–50% запасов гумуса в результате монокультуры хлопчатника, низкими нормами внесения органических удобрений, сокращением циклов севооборота, площадей посевов люцерны и других трав, токсичным влиянием остаточных запасов нитратного азота во всей толще почвогрунтов и в грунтовых водах (после их избыточного внесения в периоды интенсификации сельскохозяйственного производства).

Таким образом, в настоящее время отмечается высокая степень деградации земель и падение продуктивности орошаемых почв из-за воздействия комплекса климатических и мелиоративных условий, что усложняет ситуацию в аграрном секторе стран ЦА. Государства Центральной Азии одни из первых смогли в полной мере ощутить социально-экономические последствия непродуманного вмешательства человека в природные процессы. Кризис Аральского моря стал одной из наиболее острых социально-экологических проблем современности [2].

В то же время экстенсивное использование ограниченных водных ресурсов для монокультурного аграрного развития послужило причиной не востребованности богатого природно-экономического потенциала Приаралья.

По нашему мнению, для обеспечения устойчивого развития земледелия в ЦА регионе было бы целесообразно провести следующие мероприятия:

- поддержать развитие фермерских и крестьянских хозяйств;
- в ЦА регионе технология содержания скота, выпас каракульских овец в пустынях Кызылкум и Кара-Кум пока не требует кардинальной трансформации — это направление можно успешно развивать;
- необходимо установить количественные связи между потенциалом почвенного плодородия и неучтенными денежными доходами населения;

– нет сомнения в том, что в ЦА можно ожидать рост объемов производства продукции сельского хозяйства по мере увеличения реального внимания к проблемам сельского хозяйства.

– важно увязывать вопросы деградации почвы с экономическим и социальным развитием региона.

Большую роль в предотвращении деградации пастбищ играет проведение фитомелиоративных мероприятий. Они направлены на создание искусственных экосистем, отличающихся более высокой продуктивностью по сравнению с естественными фитоценозами на различных типах пастбищ [3].

Учитывая степень нагруженности пастбищ, в хозяйствах должны проводиться мероприятия, способствующие более рациональному использованию пастбищных территорий. Так, в северо-западной части Кызылкума, где наблюдается интенсивное ухудшение условий произрастания пастбищной растительности, несмотря на слабую нагруженность пастбищ, нагрузку нельзя увеличивать. Также не следует увеличивать нагрузку в западной части пастбищной территории, где нагрузка близка к норме, но условия роста растительности ухудшаются.

Леса предохраняют сельскохозяйственные и другие угодья от водной и ветровой эрозии, предотвращают формирование селевых потоков, закрепляют пески.

Известно, что почвозащитная технология ведения сельского хозяйства подразумевает, что, по крайней мере, 30% поверхности почвы должно быть покрыто растительными остатками.

В Приаралье на 4 млн. га площади образовалась пустыня. На этой территории можно выращивать только галофитные растения. Нельзя сказать, что такие работы в ЦА выполняются на достаточно высоком уровне. По внедрению галофитной растительности проводятся исследования в Австралии, Сирии, Иране, Израиле, Египте, Пакистане и в Индии. В США на 1 гектаре из этих растений получают 200 ц сухого сена, из 20 центнеров семян можно получить 600 кг масла [2]. Необходимо окультуривать галофитные растения в условиях Центральной Азии.

Нельзя сказать, что международные и национальные усилия по предотвращению деградации почв в ЦА не принесли каких-либо результатов. Конвенция Организации Объединенных Наций по борьбе с опустыниванием в тех странах, которые испытывают серьезную

засуху и/или опустынивание, особенно в Африке, Субрегиональный план действий по борьбе с опустыниванием в бассейне Аральского моря (2000), Субрегиональная Программа действий стран Центральной Азии по борьбе с опустыниванием в контексте КБО, Программа по бассейну Аральского моря, (1994, Всемирный Банк), Программа по Аральскому морю (1998, Всемирный Банк)\ ПРООН\ЮНЕП), Межнациональный проект по сохранению биологического разнообразия Западного Тянь-Шаня (1998), Поддержка реализации Центрально-азиатского регионального Плана действий по окружающей среде (ЮНЕП) — эти и многие другие конвенции, программы и проекты были подготовлены и реализуются, но механизмы их полноценной реализации не выработаны и это необходимо сделать в кратчайшие сроки [1].

Подводя итоги можно отметить, что деградация земель в ЦА, привела к снижению объемов производства сельскохозяйственных культур и животноводства, сокращению пригодных земель для производства зерна, хлопка. Это обусловлено низким технологическим уровнем ведения хозяйства, недостатком пресной воды для орошения, снижением уровня использования минеральных удобрений, падением содержания гумуса в корнеобитаемых горизонтах почвы, медленным развитием новых сельскохозяйственных технологий, недостатками в селекции высокоурожайных сортов и глубокой деформацией окружающей среды (загрязнение, засоление почв, аридизация климата и др.). Исходя из указанных выше причин следует, что повышение объемов производства хлопкового волокна, зерна и др. с.х. культур, возможно при комплексном подходе к исследованиям в рамках всего региона, а также при наличии механизмов предотвращения деградации почв, подкрепленных действующим законодательством.

Также необходимо отметить то, что в решении проблемы водосбережения в аридной зоне проводятся сотрудниками нашего института (ТИИМ), где и я участвую в исследовании по использованию при бороздовых поливах полиэтиленовые пленки и искусственные пленки из интерполимерного комплекса (ИПК) на основе карбоксиметилцеллюлозы (КМЦ) и мочевино-формальдегидной смолы (МФС) [5] Применением раствора ИПК, создавая внутрпочвенный экран, минимизируется засоление орошаемых земель при поливах хлопчатника на 29,3–35,4%.

Литература:

1. Духовный, В. А. Орошение и освоение Голодной степи. / Под. ред. Пославского В. В. — М.: Колос, 1983 г.с. 14–18
2. Духовный, В. А., Умаров П. Д. Водосбережение как ключевой фактор устойчивого развития в бассейне Аральского моря // Мелиорация и водное хозяйство: Сб. науч. тр. САНИИРИ. Ташкент, 1999 г.с. 9–12
3. Аверьянов, С. Ф. Борьба с засолением орошаемых земель. М.: Колос, 1978 г.с. 288
4. Камилов, О. К. Мелиорация засоленных почв Узбекистана на примере Голодной степи. Дис. д-ра с.х. наук-Ташкент, 1982 г.с. 23–49
5. Ахмеджанов, Д. Г. Водосберегающие технологии полива хлопчатника с использованием интерполимерных комплексов. Дис. на соиск. уч. степ. канд. техн. наук Ташкент, 2011 г.с. 69–93.

Функционально-технологические свойства белкового изолята подсолнечника и их роль в производстве хлебобулочных изделий

Христенко Анастасия Григорьевна, студент
Кубанский государственный аграрный университет (г. Краснодар)

Представлены сведения о функционально-технологических свойствах белков и их поведении при внесении в продукты питания. Определены функционально-технологические свойства белкового изолята подсолнечного шрота и проведен сравнительный анализ их со свойствами других белковых продуктов

Ключевые слова: функционально-технологические свойства, белковый изолят, качество, хлебобулочные изделия

Одна из важнейших причин, вызвавших негативные тенденции в состоянии здоровья населения нашей страны, — это отрицательная динамика изменения белковой ценности рациона питания, связанная как с количественным дефицитом в потреблении белка, так и с постепенным снижением его биологической ценности.

Поступающие с пищей белки выполняют три основные функции: они служат источником незаменимых и заменимых аминокислот, которые используются в качестве строительных блоков в ходе биосинтеза белка у новорожденных и детей, а также взрослых, обеспечивая при этом постоянное пополнение и кругооборот белков; аминокислоты белков служат предшественниками гормонов, порфиринов; окисление аминокислотных радикалов [1, с. 126].

Россия относится к той группе стран, где в состоянии хронического дефицита белка и просто недоедания, по оценке экспертов ФАО/ВОЗ, находится от 2,5 до 4,0% от общей численности населения или примерно 5–6 млн. человек. (Эти данные ФАО/ВОЗ подтверждает и статистика Росстата) [1, с. 127].

Нарушение структуры питания, выраженное в недостаточном потреблении полноценных белков и неоптимальным их соотношением с другими компонентами пищи, является одной из причин повышенной восприимчивости организма человека к инфекционным заболеваниям, замедления процесса кроветворения, задержки роста и развития детей, нарушения обмена жиров, углеводов и витаминов.

Перспективным источником белковых веществ являются ресурсы растительного белоксодержащего сырья, в том числе и вторичные. Значительное количество вторичных ресурсов образуется в масложировой промышленности, которая, перерабатывая семена подсолнечника и извлекая из них лишь один компонент — растительное масло, располагает большим количеством шрота, который широко используемого в кормовых целях [3; 9, с. 41; 12, с. 58].

Ценным свойством подсолнечного шрота является высокое содержание белка, низкая себестоимость и отсутствие токсичных и антипитательных веществ [5, с. 19]. Однако использование белкового изолята подсолнечника в пищевых целях ограничивается высокой концентрацией фенольных соединений, которые придают ему темную

окраску [13, с. 360]. Известен способ получения белкового изолята из подсолнечного шрота с низким содержанием фенольных веществ путем солевой экстракции и осаждения водным раствором янтарной кислоты [4, 7, с. 51]. Для того, чтобы предопределить поведение белкового изолята подсолнечника при введении в рецептуру хлебобулочных изделий необходимо изучить его функционально-технологические свойства. Из литературных источников известно, что белковый изолят подсолнечника вносят в рецептуру хлебобулочных изделий в виде водной суспензии или жира вой эмульсии [2; 6, с. 60; 8, с. 31; 10, с. 22; 11, с. 114]. Однако, белковый изолят можно вносить в различные рецептуры хлебобулочных изделий, которые могут содержать яйца, различные начинки и т.д.

Поэтому цель работы заключалась в исследовании функционально-технологических свойств белкового изолята для решения вопроса внесения его в различные рецептуры хлебобулочных изделий.

Под функциональными свойствами изолированных белков принято понимать широкий комплекс физико-химических характеристик, определяющих их поведение при переработке и хранении, обеспечивающих желаемую структуру, технологические и потребительские свойства готовых продуктов. Это уровни эмульгирующей, водосвязывающей, жиро-, водопоглощающей и гелеобразующей способностей, структурно-механические свойства (липкость, вязкость, пластичность и т.д.) определяли по общепринятым методикам.

Согласно общепринятой классификации масличного сырья, у белков продуктов переработки подсолнечника выделяют две группы функциональных свойств:

- свойства, обусловленные взаимодействием белков и воды и определяющие гидратацию, набухаемость, растворимость, вязкость и загущающую способность;
- свойства, основанные на поверхностной активности и заключающиеся в снижении поверхностного натяжения на границе раздела фаз масло-вода или вода-воздух;
- эмульгирующая и пенообразующая способности.

Функциональные свойства белкового изолята подсолнечника в сравнении со свойствами других белковых продуктов растительного происхождения представлены на рисунках 1 и 2.

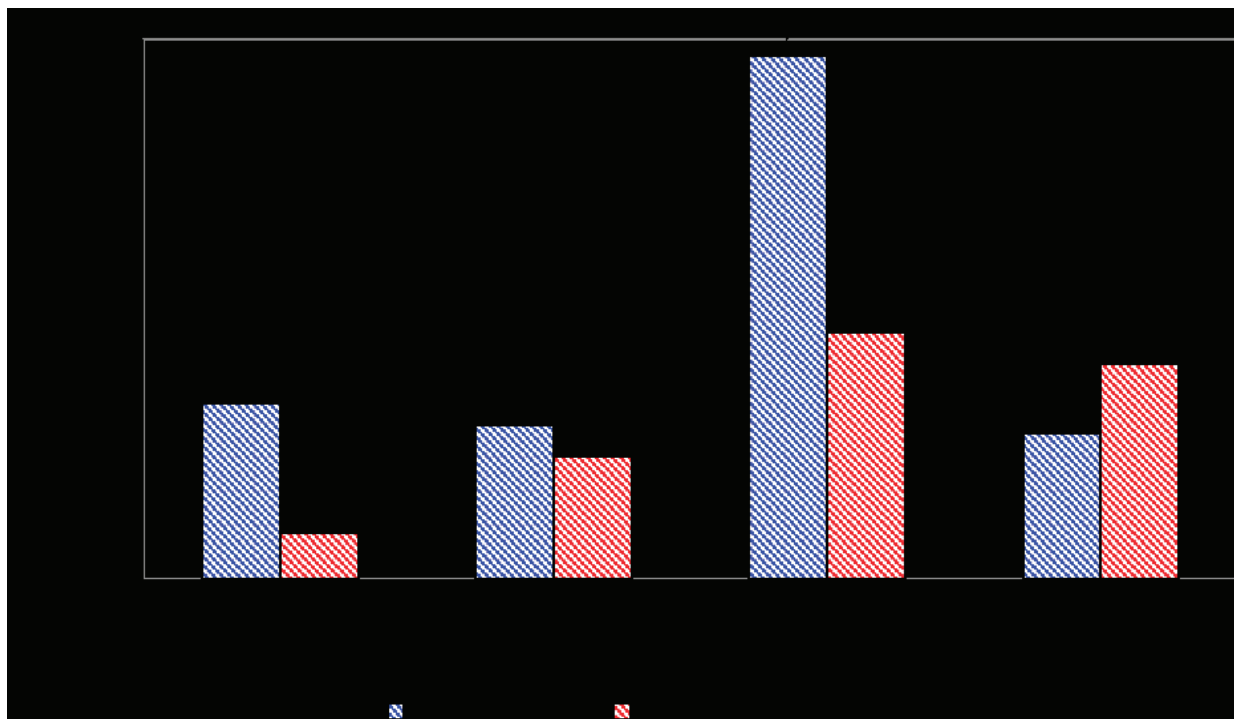


Рис. 1. Функционально-технологические свойства белковых продуктов: ЖУС — жиродерживающая способность, г/г; ВУС — вододерживающая способность, г/г

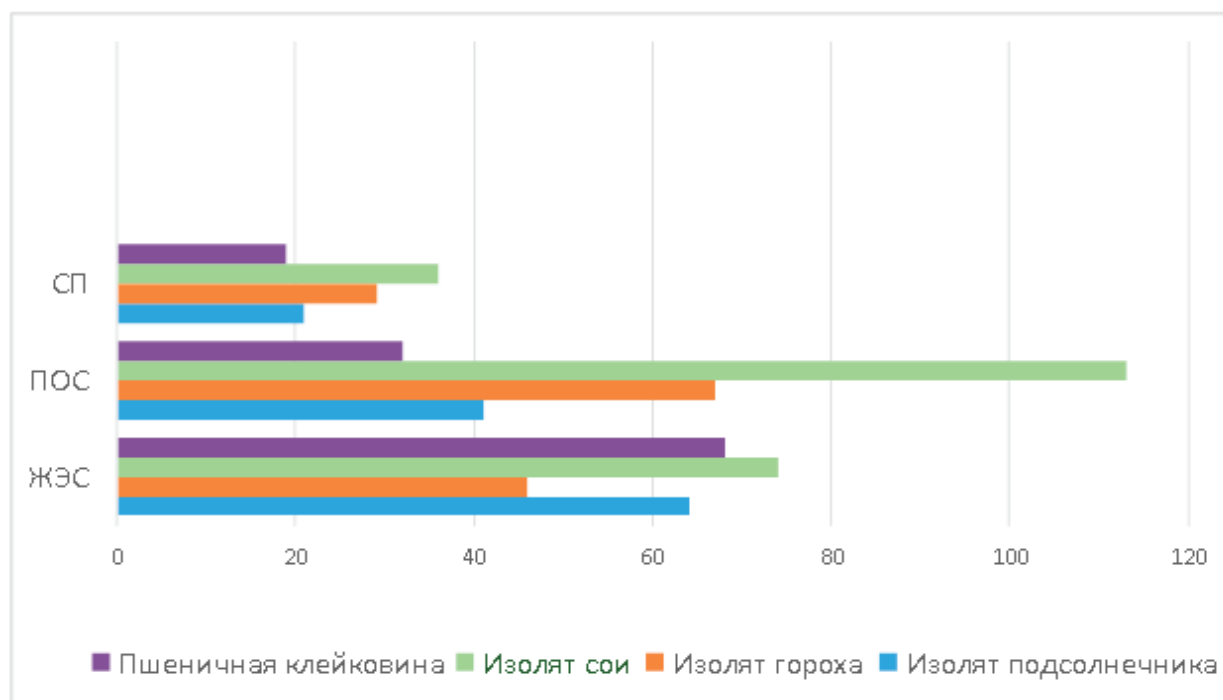


Рис. 2. Функционально-технологические свойства белковых продуктов: СП — стойкость пены,%; ПОС — пенообразующая способность,%; ЖЭС — жирозмульгирующая способность,%

Установлено, что функционально-технологические свойства белкового изолята подсолнечника отличаются от других белковых продуктов. ЖУС изолята превосходит ЖУС горохового изолята и пшеничной клейковины, уступая только соевому изоляту. Белковый изолят

подсолнечника отличается самой низкой вододерживающей способностью по сравнению с другими белковыми продуктами, что, вероятно, связано с частичной денатурацией белковых молекул в процессе получения масла и шрота.

Отмечено, что жироземмульгирующая способность белкового изолята подсолнечника превосходит ЖЭС изолята гороха и практически не отличается от ЖЭС пшеничной клейковины и соевого изолята. Показатели пенообразования: стойкость пены и пенообразующая способность белкового изолята подсолнечника превосходят пшеничную клейковину, но значительно уступают изолятам гороха и сои.

Функционально-технологические свойства белкового изолята подсолнечника отличаются средними показателями жиростойкости и жироземмульгирующей способностями. Это прогнозирует использование изолята подсолнечника в рецептурах, содержащих жировые продукты, яйца. Однако использование белкового изолята подсолнечника в качестве пенообразователя, как например, со-

евый изолят, неэффективно, ввиду низких пенообразующих свойств. Этот фактор необходимо учитывать при разработке рецептур и планировании обогащения белком подсолнечника продуктов питания пористой структуры, например, зефира. Низкие показатели водоудерживающей способности белкового изолята подсолнечника ограничивает его применение в мясной промышленности, где этот показатель является очень важным.

Таким образом, можно говорить, что белковый изолят подсолнечника обладает недостаточно высокими функционально-технологическими свойствами, что, к сожалению, ограничивает область его использования. Однако, для улучшения функционально-технологических свойств изолята представляет интерес провести их модификацию, например, ферментами или химическими веществами.

Литература:

1. Кудинов, П. И. Современное состояние и структура мировых ресурсов растительного белка / П. И. Кудинов, Т. В. Щеколдина, А. С. Слизькая // Известия вузов. Пищевая технология, № 4, 2012. — с. 124–130.
2. Патент РФ № 2403724. Способ приготовления хлебобулочного изделия / Кудинов П. И., Бочкова Л. К., Щеколдина Т. В., Сочиянц Г. Г.; заявитель КубГТУ; заявл. 12.05.2009г; опубл. 20.11.2010 г. Бюл. № 32.
3. Патент РФ № 2248725. Способ производства модифицированного соевого белка / Егупов А. Г., Бархатова Т. В., Щербакова Е. В., Лунев А. М.; заявитель КубГТУ. — заявл. 07.07.2003 г.
4. Патент РФ № 2340203. Способ получения пищевого белкового изолята из подсолнечного шрота / Лобанов В. Г., Кудинов П. И., Бочкова Л. К., Щеколдина Т. В., Чалова И. А.; заявитель КубГТУ. — заявл. 02.07.2007г; опубл. 10.12.2008 г. Бюл. № 34.
5. Щеколдина, Т. В. Получение белкового изолята из подсолнечного шрота / Т. В. Щеколдина, П. И. Кудинов, Л. К. Бочкова, И. А. Чалова // Известия вузов. Пищевая технология, № 1, 2008. — с. 19–20.
6. Щеколдина, Т. В. Влияние белкового изолята из подсолнечного шрота на аминокислотный состав хлеба / Т. В. Щеколдина, П. И. Кудинов, Л. К. Бочкова, Г. Г. Сочиянц // Техника и технология пищевых производств, № 1, 2009. — с. 60–62.
7. Щеколдина, Т. В. Математическое моделирование и разработка оптимальных режимов извлечения белковых веществ из подсолнечного шрота / Т. В. Щеколдина, П. И. Кудинов, Л. К. Бочкова, Г. Г. Сочиянц // Известия вузов. Пищевая технология, № 2–3, 2010. — с. 50–52.
8. Щеколдина, Т. В. Применение белкового изолята подсолнечника в производстве хлеба из пшеничной муки / Т. В. Щеколдина, П. И. Кудинов, Л. К. Бочкова, Г. Г. Сочиянц // Известия вузов. Пищевая технология, № 1, 2010. — с. 31–32.
9. Щеколдина, Т. В. Совершенствование технологии хлебобулочных изделий повышенной биологической ценности с использованием белкового изолята подсолнечного шрота: дис. ... канд. техн. наук: — Краснодар, 2010. — 169 с.
10. Щеколдина, Т. В. Изучение влияния белкового изолята подсолнечника на свойства смеси ржаной и пшеничной муки / Т. В. Щеколдина, О. Л. Вершинина, П. И. Кудинов, Е. А. Черниховец, № 1 (30), 2015. — с. 20–28.
11. Щеколдина, Т. В. К вопросу повышения биологической ценности хлеба и хлебобулочных изделий / Т. В. Щеколдина // Молодой ученый, № 5–1 (85).2015 — с. 111–113.
12. Щербакова, Е. В. Теоретическое и экспериментальное обоснование и разработка ресурсосберегающей технологии переработки масличных семян с использованием биотехнологических методов: дис. ... доктора техн. наук. — Краснодар, 2006. — 409 с.
13. Shchekoldina, T. Production of low chlorogenic and caffeic acid containing sunflower meal protein isolate and its use in functional wheat bread marking / T. V. Shchekoldina, M. Aider // Journal of Food Science and Technology. — 2012. Vol. 5. — P. 358–369.

Продуктивность лекарственного сырья и семян календулы лекарственной сорта Компактная в условиях лесостепной зоны Омской области

Шорин Николай Васильевич, кандидат сельскохозяйственных наук, доцент;

Криклия Анастасия Николаевна, сотрудник;

Верховых Анна Юрьевна, студент

Омский государственный аграрный университет имени П. А. Столыпина

В статье представлены пятилетние результаты полевых исследований календулы лекарственной сорта Компактная. Изучены три способа посева. Выявлены биологические особенности изучаемого вида в условиях Омского Прииртышья. За годы опытов урожайность лекарственного сырья (соцветий) в воздушно-сухом веществе варьировала от 2,2 до 7,3 ц/га, семян от 1,8 до 8,0 ц/га.

Ключевые слова: Календула лекарственная (*Calendula officinalis* L.), сорт Компактная, особенности биологии, способы посева, полиморфизм соцветий, разнокачественность (гетерокарпность) семян, продуктивность лекарственного сырья и семян.

Особое место среди огромного видового разнообразия покрытосеменных растений занимают лекарственные растения. Они встречаются повсеместно и благодаря широкому распространению, доступности, ценным свойствам, используются человеком издавна. Лекарственные препараты из растительного сырья составляют около 40% всех лекарственных средств. Ценность лекарственных средств на основе биологически активных веществ растений заключается в том, что они действуют более щадяще, чем препараты химического и микробного происхождения, хорошо переносятся организмом, малотоксичны и редко оказывают побочное действие на организм [1,3].

Наиболее распространенным и востребованным видом из лекарственных растений является календула лекарственная, или ноготки из семейства Астровые (*Asteraceae*). В Европе этот вид занимает второе место, из возделываемых лекарственных растений, уступая лишь ромашке. В России, календулу лекарственную, в силу уникальной экологической пластичности, можно выращивать во всех природно-климатических зонах, где ведется современное земледелие [1,2,5].

Анализ литературных источников связанных с исследованием календулы лекарственной на лекарственное сырье и семенную продуктивность, показал, что этот вид крайне слабо изучен в отношении биологических особенностей и технологических вопросов с учетом климатических и почвенных условий отдельных территорий.

Посевные площади под календулой лекарственной далеко не обеспечивают все возрастающий спрос фармацевтической отрасли в высококачественном лекарственном сырье. Удовлетворить потребности возможно двумя путями: экстенсивным — за счет привлечения новых площадей под посевы календулы, что, несомненно, позволит увеличить объемы лекарственного сырья, но в значительной степени повысится себестоимость, такой путь на современном этапе развития сельского хозяйства вряд ли заинтересует сельскохозяйственного производителя. Второй путь — интенсивным — его составля-

ющими являются: внедрение новых продуктивных сортов с высоким качеством лекарственного сырья, семеноводство, изучение биологических особенностей, разработка и испытание агроприемов возделывания календулы лекарственной в конкретных природно-климатических условиях. Этот путь экономически более эффективный менее затратный и позволяет на той же площади существенно увеличить выход лекарственной продукции календулы.

Учитывая актуальность вопроса и перспективность вида календулы лекарственной с целью возделывания на лекарственное сырье и семена была поставлена задача изучить — биологические особенности и отдельные приемы технологии, на примере, сорта Компактная в условиях Омского Прииртышья. В статье представлены результаты исследований за пять лет (2009–2013 гг.).

Опыты проведены по методике государственного сортоиспытания сельскохозяйственных культур. Учетная площадь делянки составляла — 1 кв. м. Повторность вариантов в опыте — трехкратная. Расположение делянок — рендомизированное. Изучено три способа посева с междурядьем: 30,45 и 60 см.

Погодные условия в годы исследований различались между собой по увлажнению и температуре воздуха и позволили объективно оценить варианты и в целом календулу лекарственную. За период опытов, благоприятными годами по соотношению осадков и температуры воздуха, а также времени воздействия этих факторов на определенные фенологические фазы в развитии растений календулы, следует считать: 2009 и 2011 годы. К неблагоприятным или умеренно неблагоприятным относятся 2010, 2012 и 2013 годы.

Наши исследования были направлены на выявление биологических особенностей и хозяйственных признаков календулы лекарственной при возделывании на лекарственное сырье и семена в Омской области.

Установлено, что календула лекарственная вступает в фазу полного цветения через 30–40 дней после всходов, по календарным датам — вторая-третья декада июля. От-

мечено, что сроки цветения в определенной степени находятся в зависимости от погодных условий. Жаркая погода без осадков укорачивает период от всходов до полного цветения, а влажная и прохладная этот период удлиняет. Стебель ноготков постоянно ветвится, на конце каждого побега формируется соцветие, что обеспечивает продолжительный период цветения — фактически до октября. Особенность календулы проявляется и при формировании и созревании семян. Начало образования семян отмечено, в третьей декаде июля, а созревание всех семян

на растении в конце сентября. Это обстоятельство является важным при планировании сроков уборки календулы на семена.

Соцветия календулы лекарственной отличаются большим размахом полиморфизма. Особенно заметны и различимы такие признаки как размер и махровость соцветий. Так за годы опытов у сорта Компактная размер соцветий колебался в диапазоне от 2 до 5 см.

Широкий размах варьирования наблюдали и по признаку — махровость (Табл. 1).

Таблица 1. Махровость соцветий календулы лекарственной сорта Компактная (в среднем за 5 лет)

Способ посева (ширина между-рядий), см	Число соцветий, шт/м ²			Соотношение соцветий, %	
	Махровые	Не махровые	Всего	Не махровые	Махровые
30	441	574	1016	43,4	56,6
45	489	590	1079	45,4	54,6
60	561	555	1116	50,3	49,3
В среднем	497	573	1070	46,4	53,6

Махровость определяется соотношением видов цветков в соцветии (язычковых и трубчатых). Соцветия с 2–3 рядами язычковых цветков относят к немахровым формам, чем больше кругов с язычковыми цветками, тем выше махровость. Установлено, что махровость влияет на качество лекарственного сырья, в значительной степени улучшая его [1,4]. За годы опытов, способы посева на махровость соцветий значительного влияние не оказали, в большей степени повлияли погодные условия и в особенности условия которые складывались во второй половине вегетации. Отмечено, что если в неблагоприятные годы во второй половине лета устанавливается погода теплая с умеренным увлажнением, то махровость соцветий увеличивается и в значительной степени может превышать в процентном отношении немахровые корзинки. Наглядными в этом отношении могут быть вегетационные периоды 2012 и 2013 годов. В 2012 году июнь и июль были очень жаркими и сухими, август и сентябрь теплыми

и умеренно увлажненными, сорт календулы Компактная в среднем по всем вариантам сформировал немахровых соцветий 19%, махровых соответственно — 81%. В 2013 году первая половина лета характеризовалась как холодная и очень сухая, а вторая половина была теплой и умеренно увлажненной, соотношение немахровых и махровых соцветий составило соответственно 36 и 64%.

За пять лет исследований в среднем по всем вариантам махровых корзинок у календулы сформировалось на 6,8% больше, чем немахровых. По вариантам выявлена тенденция: с увеличением ширины междурядий махровость соцветий снижается.

Урожайность это комплексный показатель, который позволяет наиболее объективно оценить и проанализировать результаты исследований. Урожайность лекарственного сырья (соцветий) в воздушно-сухом состоянии сорта Компактная по вариантам и по годам представлена в табл. 2

Таблица 2. Урожайность соцветий календулы лекарственной сорта Компактная (в воздушно — сухом веществе), ц/га

Способ посева (ширина междурядий), см	Год					В среднем
	2009	2010	2011	2012	2013	
30	4,7	3,9	4,9	5,3	4,0	4,56
45	4,6	4,7	6,0	5,2	2,7	4,64
60	4,9	5,5	7,3	5,5	2,2	5,08
В среднем	4,7	4,7	6,1	5,3	3,0	4,76
НСР ₀₅	0,33	1,70	2,80	0,21	1,00	

Учет урожая лекарственного сырья проводили ручным способом, он позволяет наиболее полно осуществлять сбор соцветий, оставшиеся корзинки на растении, даже

частично, образуют семена, вызывая снижение урожайности и завершение вегетации.

В зависимости от года, в течение вегетационного периода проведено 5–9 сборов соцветий. Наиболее продуктивные второй и третий сборы (конец июля — середина августа). В это время формируется 50% всего урожая лекарственного сырья.

Урожайность соцветий в воздушно-сухом состоянии по годам и по вариантам варьировала от 2,2 до 7,3 ц/г. Наиболее продуктивным был благоприятный 2011 год, средняя урожайность составила 6,1 ц/га. Установлено, что в отдельные неблагоприятные 2010 и 2012 годы урожайность соцветий календулы лекарственной была на уровне по сравнению с 2009 годом, когда погодные условия складывались благоприятно, для произрастания сорта Компактная, или даже превосходили. Продолжительный период цветения, биологическая особенность календулы, которая позволяет в какой-то степени сгладить влияние неблагоприятных факторов и сформировать урожай близкий к среднему. Систематическое и полное удаление соцветий (при сборе лекарственного сырья)

способствует дополнительному ветвлению боковых побегов, на которых образуются соцветия, обуславливая обильное цветение, даже в осенний период вегетации, что увеличивает продуктивность растений.

Анализируя, способы посева сорта Компактная, выявлена незначительная тенденция повышения урожайности соцветий в связи с увеличением ширины междурядий. Следует признать, что широкорядный посев с междурядьем 60 см, лучший с производственной точки зрения, так как в этом случае все технологические операции, включая сбор соцветий, возможно, механизировать и свести ручной труд к минимуму.

Распространение и внедрение календулы лекарственной на поля сельскохозяйственных предприятий невозможно без производства семян и создания отрасли семеноводства. Полезными в этом плане будут результаты научных исследований по вопросам технологии выращивания этого вида в конкретных природно-климатических зонах.

Таблица 3. Элементы структуры продуктивности растений сорта Компактная (в среднем за 5 лет)

Способ посева (ширина междурядий, см)	Высота растений, см	Густота стояния растений к уборке, шт./кв.м	Число боковых стеблей, шт./раст.	Число соцветий, шт./раст
30	49	27	5,4	11,0
45	54	24	5,0	15,6
60	53	23	5,2	13,8
В среднем	52,1	25	5,2	13,5

Изучая, вопросы семенной продуктивности ноготков, важно выявить значимость признаков и свойств, которые определяют урожайность, исследуемого вида.

В таблице 3 представлены элементы структуры продуктивности растений календулы лекарственной сорта Компактная.

Стебель календулы прямостоячий, часто от основания разветвленный, ребристый, покрытый короткими, жесткими, в верхней части железистыми волосками.

Высота растений за годы опытов варьировала от 35 до 65 см. В неблагоприятный год этот показатель в среднем по вариантам составил 38 см, в благоприятный — 62 см. За годы опытов высота растений сорта Компактная была 52 см. Отмечено, что на делянках с междурядьем 30 см растения ниже на 4–5 см, чем в других вариантах.

Наиболее важным показателем, который определяет урожайность, является число растений на единице площади. В нашем опыте, чтобы более достоверно оценить влияние способов посева, после всходов на делянке оставляли одинаковое количество растений (30 шт. на кв. м). В среднем за годы опытов, по изучаемым вариантам, за вегетационный период выпало 16% растений, в результате на квадратном метре остается 25 шт. Наибольшее количество выпавших растений, отмечено на делянках с междурядьем 60 см, погибло 23% растений. В неблагоприятные

годы, вследствие жестких условий (высокие температуры воздуха, недостаток влаги) сохранность растений к уборке составляет 43–76%.

Биологической особенностью календулы лекарственной является ветвление стебля т.е. образование боковых побегов, на которых формируются соцветия, что позволяет в значительной степени увеличить потенциальные возможности, изучаемого вида по семенной продуктивности. В наших опытах, в среднем за годы исследований по всем вариантам на одном растении образовалось пять боковых побегов.

Число соцветий, в годы опытов по всем вариантам колебалось от 7 до 18 шт., а в среднем составило 13 шт. на растение. Отмечено, что в благоприятном 2011 году растения календулы лекарственной имели невысокое число боковых побегов (4,3 шт. на растение), а число корзинок сформировалось наибольшее (17,7 шт. на растение). В очередной раз сказались биологические особенности календулы лекарственной, которые проявились в том, что на боковых побегах первого порядка образовались побеги второго, третьего порядка и т.д., где сформировались соцветия. По числу соцветий на растении выделился вариант с междурядьем 45 см (15,6 шт.)

У календулы лекарственной плоды представлены изогнутыми семянками. Из-за такой своеобразной ногтеобразной

формы плодов они получили в народе название «ноготки». Для календулы, характерна ярко выраженная гетерокарпичность (разнокачественность семян). *Наружные семянки* самые крупные, длиной до 2–3 см, серповидно-изогнутые (когтевидные), желтовато-бурые; на их спинной стороне и длинном, обращенном внутрь, носике имеются продольные ряды шпиков. *Средние семянки* дугообразные (ладьевидные), длиной 10–20 мм, светло-бурые, на спинке

острорубчатые, внутри килеватые. Внутренние семянки кольцевидные, длиной 5–10 мм, темно-бурые, со спинной стороны бугорчатые или шиповатые [1,2].

Учитывая разнокачественность семян и важность показателей элементов структуры продуктивности растения, таких как количество и масса семян, исследования провели со всеми типами семян. Результаты опытов представлены в табл. 4

Таблица 4. Количество и масса разнокачественных семян на растение у сорта Компактная (в среднем за 5 лет)

Способ посева (ширина междурядий), см	Тип семян в соцветии (корзинке)													
	наружные		средние		внутренние		всего	наружные		средние		внутренние		всего
	шт.	%	шт.	%	шт.	%		г	%	г	%	г	%	
30	52,2	23	73,6	32	101	45	226,8	0,88	28,6	1,2	37,4	1,06	34	3,14
45	61,4	27	64,2	28	102	45	227,6	0,98	33,6	0,94	32	0,96	34,4	2,88
60	52,6	26	61,8	30	90,2	44	204,6	0,84	31,6	0,96	34,2	0,98	34,2	2,78
Среднее	55,4	25,3	66,5	30,0	97,7	44,7	219,7	0,9	31,3	1,0	34,5	1,0	34,2	2,9

Ряд авторов в своих исследованиях установили: из трех видов семян, которые формируются в соцветии календулы наиболее ценными в хозяйственном отношении, являются внутренние. Они чаще имеют лучшую всхожесть, а также наиболее приспособлены для посева даже обычными зерновыми сеялками, в силу того, что семена относительно небольшого размера (до 1 см) и незначительно варьируют по размерам [1,2]. Это было еще одной причиной для проведения анализа соцветий календулы и выявления соотношений разных видов семян в корзинке.

Анализ полученных данных выявил, что в среднем за годы опытов по всем вариантам количество семян с растения было 220 шт., а их масса составила — 2,9 г. Из трех изученных вариантов по рассматриваемым показателям лучший был с междурядьем 30 см, затем вариант с междурядьем 45 см. Соотношение числа семян по их типам было в сторону внутренних, в процентном отношении они составляли 45%, средние и наружные соответственно 30 и 25%. Между вариантами, по типу семян различия были незначительные. В благоприятные годы просматривается тенденция увеличению числа семян внутреннего типа.

По массе процентное соотношение семян фактически было равным при незначительном снижении наружных, разница в 2%. Отмечено, что лучшим был вариант с междурядьем 30 см, масса всех семян составила 3,14 г, у средних и внутренних типов семян этот показатель выше 1 г.

Итоговый и наиболее объективный показатель при оценке вариантов в опыте это урожайность. Урожайность семян календулы лекарственной сорта Компактная представлена в табл. 5

Урожайность семян календулы лекарственной в среднем за годы опытов и по всем вариантам составила 4,9 ц/га. В благоприятном 2009 году, урожайность была 7,0 ц/га в неблагоприятном 2013 году — 1,8 ц/га. Из изучаемых вариантов, в среднем за пять лет, наибольший урожай получен в варианте, с междурядьем 45 см его величина составила 5,4 ц/га, на втором месте вариант с междурядьем 60 см. Максимальная урожайность получена в благоприятном 2011 году в варианте с междурядьем 45 см — 8,0 ц/га, минимальная в неблагоприятном 2013 году, в варианте с междурядьем 30 см — 1,7 ц/га.

Таблица 5. Урожайность семян календулы лекарственной сорта Компактная, ц/га

Способ посева (ширина междурядий), см	Год					В среднем
	2009	2010	2011	2012	2013	
30	6,8	5,9	5,0	2,8	1,7	4,4
45	7,4	6,9	8,0	2,6	1,9	5,4
60	6,9	5,9	6,8	2,7	1,9	4,8
В среднем	7,0	6,2	6,6	2,7	1,8	4,9
НСР ₀₅	1,2	1,1	2,1	0,1	0,2	

Календула лекарственная в силу своих биологических особенностей имеет большие потенциальные возможности по семенной продуктивности (высокая степень формирования боковых побегов 1, 2, 3 порядков на которых образуются корзинки; продолжительное цветение — до поздней осени, при цветении в середине августа и благоприятной осени семена не только формируются, но и вызревают). В условиях лесостепной зоны Омской области, биологическая урожайность календулы лекарственной в годы опытов составляла от 12 до 17 ц/га, а фактическая в лучшем случае от 6,0 до 8,0 ц/га. Разница между фактической и потенциальной урожайностью в первую очередь

связана с таким отрицательным свойством календулы, как осыпаемость семян. Осыпаемость семян обусловлена: во-первых — период цветения сильно растянут, а следовательно и семена созревают в разные сроки; во-вторых — созревшие семена слабо прикреплены к ложе корзинки и даже при легком механическом воздействии легко осыпаются.

По результатам исследований, при возделывании календулы лекарственной на лекарственное сырье и семена наиболее приемлемый способ посева широкорядный с междурядьем 45 или 60 см, в этом случае все приемы выращивания культуры можно механизировать.

Литература:

1. Загульменников, В. Б. Возделывание лекарственных растений в условиях Западной Сибири и Центрального Казахстана / Загульменников В. Б. и др. — Томск, Изд-во НТЛ, 2001. — 196 с.
2. Исмагилов, Р. Р. Календула / Р. Р. Исмагилов, Д. А. Костылев — Уфа: БГАУ, 2000. — 102 с.
3. Полуденный, Л. В. Эфиромасличные и лекарственные растения. / под общ. ред Л. В. Полуденный, В. Ф. Сотник, Е. Е. Хлапцев. — М.: Изд-во Колос, 2002. — 140 с.
4. Рукавчук, Л. Н. Цветы в вашем саду / Л. Н. Рукавчук — СПб.: ИД «МиМ», 1998. — 258 с.
5. Шорин, Н. В. Изучение календулы лекарственной сорта Кальта в условиях Омского Прииртышья / Н. В. Шорин, А. Н. Крикливая // Лекарственные растения: Фундаментальные и прикладные проблемы: материалы I Международ. науч. конф. (21–22 мая 2013 г., г. Новосибирск / Новосиб. гос. аграр. ун-т. — Новосибирск: Изд-во НГАУ, 2013. — с. 353–355.

ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ

Кураш как основа духовного воспитания студенческой молодёжи

Абдулахатов Акрам Рузмаатович, преподаватель;

Яхшиева Мехринигор Шавкатовна, студент

Джизакский государственный педагогический институт имени А. Кадыри (Узбекистан)

В данной статье речь идет о борьбе кураш, которая считается узбекским национальным видом спорта.

Ключевые слова: кураш, физическое воспитание, узбекский спорт, народные традиции.

В «Национальной Программе по подготовке кадров» разработаны основанные на общечеловеческих ценностях и богатых культурно-исторических традициях и обычаях эффективные организационно-педагогические формы и средства, используемые в духовно-нравственном воспитании молодёжи. Действительно, место и роль народных традиций, обычаев и ценностей в воспитании студенческой молодёжи бесценно.

За годы независимости сооружено много учебных заведений нового типа, реконструированы школы, учебные заведения, на их базе организованы направления, в которых приоритетным является физическое воспитание.

В воспитании духовно развитого, творческого и интеллектуального поколения место и роль физического воспитания и, особенно, национальных видов спорта безмерны.

Необходимо особенно отметить, что традиции созданные в процессе исторического формирования и развития народа и являются бесценным богатством, священным наследием для подрастающего поколения.

В ходе изучения и анализа ценностей были проведены научные исследования учёными нашей республики. В обучении физической культуре по теме национальных и общечеловеческих ценностей профессора Х.Т. Рафиев, У.И. Иброхимов, доц. Ф.К. Ахмедов осуществили ряд важных работ. На международных конференциях республиканского и международного масштабов были высказаны суждения по поводу данной темы. Но на занятиях по физической культуре и курашу тема «Использование национальных и общечеловеческих ценностей» изучена не полностью.

Восстановление ценностей, определение её места в образовании и воспитании является актуальной задачей в вопросе осуществления широкомасштабных работ в этой сфере. Значение кураша, являющегося национальной ценностью, точно сформулировано Ф.К. Ахмедовым и А.Р. Абдулахатовым.

- Кураш — узбекский спорт.
- Кураш — современный мировой вид спорта.
- Кураш — самое эффективное и образцовое средство воспитания.
- Кураш основан на устоях философии, идеях гуманизма.
- Кураш сближает народы мира.
- Кураш — такой вид спорта, который требует мужества, смелости, честности и добросовестности.
- Кураш формирует самостоятельное мировоззрение и свободное мышление, воспитывает жить, опираясь на знания и силу.
- Кураш требует от спортсмена высокую степень совершенства.
- Кураш — это смысл жизни и деятельности великих исторических личностей.
- Кураш — истолкование взглядов мыслителей и создателей устного народного творчества.
- Кураш — неотделимая часть мероприятий, народных праздников.
- Кураш требует и воспитывает высокие нравственные качества.
- Кураш — это средство воспитания молодёжи в национальном и общечеловеческом духе.
- Кураш — гордость нации.
- Кураш — национальный вид спорта, который прошёл длинный путь от прошлого до сегодняшнего дня.

Также можно пронаблюдать место кураша в системе национальных ценностей физической культуры.

Основная приоритетная цель системы образования на сегодняшний день — это воспитание всесторонне развитого поколения, и это не секрет. Это великая задача основана на национальных традициях, обычаях и ценностях. Осуществление её, в первую очередь, отмечено в выступлениях главы нашего правительства, в ряде правительственных решений, и этим мы аргументируем нашу мысль.



В системе образования и воспитания важным направлением считается приоритетность национальных и общечеловеческих ценностей. Это означает — оставлять будущему поколению богатое культурное наследие и воспитывать их на основе традиций, складывавшихся в течение многих тысячелетий. Молодёжь, которая составляет основную часть населения нашей республики, определяет наше будущее.

Сближение молодёжи с обычаями, традициями народа, устным народным творчеством, произведениями великих мыслителей, а также ознакомление их с народными богатырями, их патриотизмом, героизмом, храбростью, с историческими памятниками паломничества ещё больше повышает их интерес к изучению наследия наших великих предков. В процессе образования и воспитания последовательное использование национальных ценностей даёт большой эффект и обязательно имеется возможность достижения поставленной цели.

С обретением независимости кураш как вид спорта вышел на мировую арену, наши народные палваны вместе с тем, что они на весь мир прославляют честь кураша, также они проявляют своё мастерство. К этому перечню можно отнести имена таких известных палванов, как Ақобир Курбанов, Камол Муродов, Тоштемир Мухаммадиев, Бахром Авазов, Махтумкули Махмудов, Фуркат Маматов, Сухроб Худойбердиев, Фаёз Файзуллаев и др.

Из истории известно, что кураш, в первую очередь, был известен в качестве образца гармоничности. Физическая сила, ловкость, умение, мужественность и честность, с одной стороны, соответствующее поведение в широком кругу, воспитанность, духовный облик, отношение к окружающим, к конкуренту и другие качества занимают особое место.

Национальные традиции возникают в результате жизненных потребностей, образа жизни данного народа. Традиции проведения кураша, являясь национальной гордостью, считаются своеобразным искусством воплощения многих обычаев. Узбекский народ как зеницу ока сберёг традиции кураша и, передавая следующему поколению, донёс до наших дней. Традиции кураша, являясь гордостью и символом могучей силы, считаются несравнимой ценностью в воспитании их ловкими, смелыми, мужественными, сильными, скромными, трудолюбивыми и проявляющими большую любовь к своей Родине.

Великий учёный Абулкасым Фирдавс в своём произведении «Шахнамэ», Авиценна — в «Канонах медицины», великий полководец Амир Тимур в «Уложениях Тимура», великий поэт Востока Алишер Навои в произведении «Хамса» («Пятерица») воспевали образ народных героев, а также учения о воспитании воспеты в произведениях устного народного творчества. Учитывая выше-

сказанное в воспитании духовно богатого поколения, мы предлагаем осуществить следующие виды работ:

1. Проведение ознакомительных работ со студентами факультета физической культуры о национальных и общечеловеческих ценностях.
2. Проведение бесед с известными палванами и спортсменами.
3. Проведение соревнований, посвящённых национальным ценностям.
4. Проведение научно-практических семинаров на тему о национальных ценностях.
5. Вовлечение одарённых, талантливых студентов-спортсменов в научно-исследовательскую деятельность.
6. Организация научных конференций, посвящённых национальным и общечеловеческим ценностям.
7. Совершенствование методов, связанных с национальными ценностями при обучении студентов факультета физического воспитания.
8. Проведение бесед о великих исторических личностях (Алпомыш, Рустаму Достон, Гуругли, Тумарис, Ширак, Спитамен, пахлаван, Махмуд, Махмуд Тарабий, Джалолиддин Мангуберди, Амир Тимур, Захириддин Мухаммад Бабури и др.).
9. Глубокое изучение воспитательных сторон кураша (честность, добродушие и др.).

Литература:

1. Каримов, И.А. Вступительная речь на открытии I чемпионата мира по курашу. Газета «Халк сузи». 1999 г. 2 мая.
2. Ахмедов, Ф.К. Роль национальных традиций в физическом воспитании и образовании. Ташкент, 2010 г. Издание «Фан», 110 стр.
3. Юсупов, К. Международные правила, техника и тактика кураша. Ташкент, 2005 г., 129 стр.

10. Учёт национальных особенностей в процессе образования с использованием национальных традиций.

11. Усовершенствование спортивных занятий, проводимых со студентами.

12. В процессе обучения преподносить студентам знания и навыки о кураше.

13. Восстановление и развитие традиций и ценностей, широкое использование общечеловеческих ценностей.

14. Связь учебно-воспитательных работ, национальных и общечеловеческих ценностей, традиций с проблемами нового времени, независимости, определение путей их осуществления.

Делая вывод необходимо отметить, что настоящий этап развития образования требует организации воспитания и образования, и совершенствования профессионального мастерства учителей на основе национальных и общечеловеческих ценностей. Это, в свою очередь, говорит о том, что вместе с совершенствованием знаний и умений студентов, также необходимо воспитать в них чувство патриотизма, дружбы и нравственные качества.

Как утверждает президент Узбекистана И.А. Каримов, «спорт — это здоровое поколение, здоровое будущее». Следовательно, только здоровый народ, здоровая нация может достичь великих дел и требует проведения многогранных научно-исследовательских работ по физической культуре и курашу.

Национальная борьба курэш как элемент физической культуры

Абдулкаримов Н. А., старший преподаватель
Московский государственный университет путей сообщения

Ягьяев С. А., преподаватель
Крымский инженерный педагогический университет (г. Симферополь)

Возникновение традиционных национальных видов спорта было обусловлено объективными закономерностями социума. При этом любой вид традиционного национального спорта был вызван к жизни потребностью общества в воспитании у людей определенных способностей, конкретных навыков, качеств и умений.

Ряд законов, по которым развивается человеческий социум, носит всеобъемлющий характер. Существованием таких всеобъемлющих законов и объясняется тот факт, когда разные народы, проживающие друг от друга на значительном расстоянии, проходят в одной и той же

последовательности через одни и те же общественно-экономические формации, автономно друг от друга создают похожие орудия труда, разрабатывают схожие технологии по изготовлению орудий труда. Так, почти все народы Европы, Америки и Азии независимо друг от друга изобрели лук и стрелы.

Это касается не только появлению орудий труда и предметов вооружения, но и элементов духовной культуры народов: обычаев, легенд и преданий, культов верования и общенародных видов силовых упражнений, а в последствии общенародных видов спорта.

Однако, специфические условия жизни и частные закономерности общественно-исторического развития некоторых народов обусловили возникновение определенных традиционных навыков и особенных силовых способностей. Эти специфические способности сыграли важную роль в возникновении и становлении традиционных национальных силовых игр, в том числе традиционных национальных видов борьбы.

Так, например, народы Крайнего Севера населяют в течение многих столетий одну из самых суровых территорий земного шара. Это территория побережья Северного Ледовитого океана. Питание, жилье, одежду, средства передвижения и др. они добывают, занимаясь оленеводством, морским рыболовным и зверобойным промыслами и охотой. Для этого им нужно обладать целым рядом специфических навыков и качеств. Владеть в совершенстве арканом, грести в течение продолжительного времени веслами, метать гарпун и др. Многие из перечисленных качеств имеют только местное значение и необходимы для жителей Севера, для обеспечения себя необходимыми средствами жизни. Данные специфические качества стали основой для возникновения традиционных силовых игр, а в последующем и для становления и развития традиционных национальных видов спорта.

Народы Крайнего Севера создали некоторые виды самобытных видов спорта, связанных с метанием аркана.

У кочевых народов, занимавшихся скотоводством, возникли разнообразные виды конного спорта, например, у народов тюркского происхождения (башкир, казахов, татар, киргизов и др.). У жителей приморского края, занимавшихся рыболовством — парусный и гребной спорт.

Традиционные условия жизни отдельных народов наложили свой отпечаток и на общенародные игры. Так, например, борцовские состязания были присущи многим народам. Основное содержание данного вида спорта у многих народов одинаково — с помощью определенного приема положить соперника на землю. Но некоторые особенности окружающей среды, бытового уклада, национального характера и др. привели к появлению различных вариантов борьбы, которые по праву считаются самостоятельными традиционными видами национальной борьбы у разных народов.

Так особенностью национальной чукотской борьбы является тот факт, что все борцы перед началом состязаний пробегают около двух километров, а непосредственно перед состязанием обтираются снегом, данный ритуал проводится в любую погоду. Затем борцы по пояс обнаженные вступают в поединок. Эти особенности чукотской борьбы сложились в силу необходимости жителей данного региона постоянно закалывать свой организм и повышать его устойчивость к данным климатическим условиям.

По определению В. И. Даля, борьба — это «единоборство без оружия, без побоев и драки», что и отличает технику борьбы от кулачного боя. Национальная татарская борьба достаточно полно удовлетворяет естественные по-

требности человека, желание помериться силой, проявить свою ловкость, смелость, смекалку, противостоять насилию и злу. Универсальность борьбы состоит в том, что единоборство это не только противопоставление сил, которое характеризуется нестандартными ациклическими движениями, переменной интенсивности, связанными с использованием больших мышечных нагрузок и усилий, но, прежде всего, умением мгновенно оценить ситуацию, и найти выход из нее. Борцу необходимы такие качества как внимательность, ловкость, а также мгновенная реакция. В ходе поединка борец оказывается в различных ситуациях, что требует от него наличия высокого интеллекта.

Этнограф и педагог Е. А. Покровский охарактеризовал борьбу как состязание, «содействующее укреплению мускулов всего тела, особенно спины, рук и ног. Мы со своей стороны считаем борьбу с благоразумием, употребляемым очень полезным упражнением»³. По мнению этнографа и врача О. Гейфельдера «борение служит достижению ловкости и храбрости, научает беречься от опасностей и спастись от них».

А. С. Пушкин, в 1891 году наблюдавший соревнования по молдавской национальной борьбе, был столь восхищен гибкостью и техникой борцов, что сам захотел овладеть приемами этой борьбы, а его спутник, князь П. И. Долгоруков, оставил следующее воспоминание: «... Не видел я кулачных боев, но уверен, что эта забава должна быть гораздо предпочтительнее нашей российской потехи. Здесь одна ловкость, гибкость и проворность дают победу»

Чтобы называться настоящим батыром, татарский мужчина должен крепко держаться в седле и уметь уложить соперника на лопатки в течение шести минут. Национальной татарской борьбе куреш несколько тысяч лет.

Сколько люди себя помнят, они боролись. Боролись за плодородный кусок земли у реки, за лучшего коня, за лучшую женщину. Надо ли говорить, что успех ждал самых крепких и выносливых. На заре цивилизации горячие схватки проводились голыми руками. Позже этот наивный и честный способ выяснения отношений вытеснило сначала холодное, а потом и огнестрельное оружие, которое уравнило в правах толстого и тонкого, мощного и хилого. Теперь рукопашные схватки — это либо спорт, либо потеха.

Вот уже несколько сотен лет главная задача национальной татарской борьбы — доставить удовольствие зрителям. Кстати, именно слову «куреш», что в переводе с тюркского и есть «борьба», русский язык обязан словам кураж и покуражиться. Куражиться у нас, правозверных мусульман, принято строго по праздникам. Потому уже несколько тысяч лет борьбу на кушаках можно было увидеть в дни национальных татарских праздников, главный из которых — Сабантуй. В летние месяцы на главной праздничной площади города или поселка каждый мужчина может доказать свою сноровку: достать с длинного шеста петуха, разбить с завязанными глазами пустой

горшок или выловить зубами монетку из глубокой миски, наполненной кислым молоком. Но главное испытание для батыра — конечно же, борьба, которая решает, кто из парней сильнее, ловчее, хитрее. На лужайке, в узком кругу галдящих зрителей голые по пояс бойцы кружат в причудливом танце. Мускулистые спины лоснятся от пота. С пыхтением тягают друг друга кушаками, пытаются уложить на спину. Главный приз — живой баран, которого гордый победитель уносит на своих плечах.

Именно курешу, как никакому другому единоборству, подходит выражение «заткнуть за пояс». Его истоки в национальном костюме. Тюркские народы и народы Средней Азии традиционно носили халаты, подпоясанные либо платком, либо кушаком. За него было удобно ухватиться, чтобы лишить противника точки опоры и повалить его на землю. История знает много разновидностей этой борьбы. В Азербайджане ее называют «гюлеш», в Узбекистане — «кураш», в Казахстане — «курес». Борьба эта встречается даже в якутском варианте «курдацан-тустуу». Разница между стилями едва различима. Вопрос в том, что используется в качестве главного атрибута — кушак, пояс или же самое обычное полотенце. Различить стили также можно, если обратить внимание на одежду, в которой выступают борцы: в некоторых регионах это национальные халаты, где-то бойцы обнажены по пояс, в Турции для усложнения задачи соперников обмазывают курдючным жиром.

У самих татар существуют два основных стиля борьбы. В Нижегородской, Пензенской областях и Москве в поединках разрешаются подсечки ногами. В Татарстане разрешено действовать только руками. Причем перед проведением приема необходимо оторвать соперника от земли.

— В этом есть особая философия, — говорит декан факультета физической культуры Казанского педагогического университета Ринат Абзалов. — Геракл смог победить Антея, оторвав его от земли. Так и татарский борец одерживает победу, лишив своего соперника точки опоры.

— Динамика в этой борьбе очень приличная, — считает заслуженный тренер России по греко-римской борьбе Фархат Мустафин. (Фархат на общественных на-

чалах почти каждый год судит борцовские схватки на праздниках Сабантуя в Москве). — На схватку отводится всего 6 минут. Но, как правило, опытные бойцы разбираются друг с другом минуты за две-три. Всего, чтобы победить в своей весовой категории, настоящему батыру нужно в среднем провести 6 схваток. Это очень большая физическая нагрузка. Главная особенность куреша — это работа с кушаком. Все зависит от первого захвата. Здесь важно правильно поставить руки. Если опытный боец умело ухватился за кушак, вырваться из этой железной хватки очень трудно. То, как мастера дожимают соперника, напоминает медленно сжимающуюся пружину. Чистая победа достается тому, кто молниеносным приемом положит соперника на лопатки.

Пожалуй, не одна национальная борьба не развивается сейчас так бурно, как куреш. Если раньше увидеть и побороться можно было только в дни Сабантуев, то теперь в одном только Татарстане ежегодно проводится до десяти различных соревнований. За звание абсолютных батыров соревнуются сотрудники агропромышленного комплекса, школьники, чиновники и студенты. В каждом районе существует детская секция по этой борьбе. Впервые в истории России на факультете физкультуры Казанского педагогического университета создана специализация по курешу. Выпускники этого вуза получают специальный сертификат и право проводить тренировки.

Для занятий не нужно каких-то специальных условий. Подойдет обычный зал с борцовским ковром. А в качестве пояса даже профессионалы используют обычные полотенца. Заниматься татарской борьбой можно начинать с 8–9 лет, когда сформируется вестибулярный аппарат. Как выяснилось, нет и тендерных ограничений. Например, недавно в Курганской области в схватках на кушаках были замечены женщины.

— Куреш для татарского народа — это не просто борьба, а национальное сокровище, — говорит Ринат Абзалов. — У японцев ведь есть всемирно признанное дзюдо. А нас, татар, в мире почти 28 миллионов. Думаю, можно надеяться, что через много лет куреш будет признан олимпийским видом спорта.

Литература:

1. Р. А. Абзалов «Психология спорта», Москва, 2001 г.
2. С. Шмаков «Правила соревнований», Казань 2005 г.
3. Н. Безбородова «Игры к самовоспитанию», Санкт-Петербург 1999 г.
4. О. В. Белоножкина «Спортивные оздоровительные мероприятия в школе», Казань 2008 г, издательство «Магариф».
5. В. И. Лях «Физическое воспитание», Москва 2001 г.
6. Бойко, В. Ф. Физическая подготовка в спортивной борьбе / В. Ф. Бойко, Г. Т. Данько. К: Здоровье, 2004.
7. Туманян, Г. С. Стратегия подготовки чемпионов: настольная книга тренера / Г. С. Туманян. М.: Советский спорт, 2006.
8. Техничко-тактические характеристики поединка в спортивных единоборствах / (Под редакцией А. Ф. Шарикова и О. Б. Малкова). М: Физкультура и спорт, 2007.
9. Тупеев, Ю. В. Анализ методических подходов, используемых при обучении технике двигательных действий в спортивной борьбе / Ю. В. Тупеев В. Ф. Бойко // Физическое воспитание студентов. Харьков. ХОНОКУ, 2010, № 3.

10. Матвеев, Л. П., Общая теория спорта и ее прикладные аспекты: учебник для вузов/ СПб.: Лань, 2005.
11. Раевский, Р. Т. Профессионально-прикладная физическая подготовка студентов вузов. М.: Высшая школа, 1985.
12. Учебник. «Физическая культура», В. Д. Дианова, И. С. Сырвачева, С. Н. Зув. Владивосток, 2005 г.

Роль преподавателя физической культуры в образовательном пространстве университета

Вячеслав Александрович Галкин, старший преподаватель
Московский государственный университет путей сообщения

В «Концепции федеральной целевой программы развития образования на 2011–2015 годы» одно из приоритетных задач выступает модернизация институтов системы образования как инструментов социального развития, включающая в том числе и профессиональное образование. Высшее профессиональное образование занимает ведущее место в системе подготовки кадров.

По мнению российских исследователей (Царькова Е. А., Демидова Т. Н., 2011; Пономарев А. В., 2012 и др.) сегодня становление индивидуального и профессионального развития специалиста невозможно без постоянного обновления и приобретения новых, актуальных, востребованных инновационной экономикой, значимых для социума компетенций, которые становятся основным средством адаптации работников в профессиональной среде, гарантом их защищенности на рынке труда.

Реформирование современного образования предполагает модернизацию инженерного образования, которая обусловлена прежде всего тем, что во первой половине XXI в. инженерная деятельность претерпевает существенные трансформации.

Наряду с «узкими» специалистами в социуме появилась необходимость в инженерах организаторах и координаторах производства; инженерах — исследователях, занимающихся научной разработкой сложных информационно — технических систем; инженерах — менеджерах, знание и квалификация которых обращены к решению управленческих задач, соответствующих социальной и социокультурной направленности инженерной деятельности.

Значительное расширение сферы инженерной деятельности придает профессиональной подготовке особое значение, так как изменяются требования к современным инженерам — железнодорожного транспорта, которые должны быть высококвалифицированными, готовыми теоретически и практически решать профессиональные задачи, уметь создавать, применять и корректировать систему профессиональной деятельности.

Одна из главных целей образования состоит в том, чтобы посредством физической культуры обучения и воспитания подготовить студента к плодотворному творческому участию в жизни общества и достичь мирового уровня качества подготовки выпускников вузов.

Ежегодно железнодорожные вузы выпускают 25 тысяч специалистов, а отрасль требует порядка 40 тысяч специалистов различного профиля. Сегодня многие компании, столкнувшиеся с кадровыми проблемами, все больше обращают внимание на рейтинги железнодорожных вузов, на их направленность и обучающие программы.

Летом 2014 г. в России сразу трудоустроились 48% выпускников железнодорожных вузов — это очень высокий показатель, говорящий о том, что устроились все, кто хорошо учился и желал работать по специальности. Потребность в специалистах будет увеличиваться и в ближайшем будущем кадровая проблема станет острой.

Усиление роли инженерного образования связано с повышением статуса профессии инженера железнодорожного транспорта в современном мире. Преподавание социально-гуманитарных дисциплин, которые определяют направленность развития содержания образования, должно быть адаптировано к современной инженерии. Наша задача как преподавателей заключается в том, чтобы формировать у студентов мотивацию творческого использования средств физической культуры для укрепления здоровья, повышение уровня работоспособности и обеспечения профессиональной психофизической готовности.

Физическая культура направлена на развитие целостной личности, ее способности и готовности реализовать свои сущностные силы в здоровом стиле жизни, профессиональной деятельности, в построении социокультурной комфортной среды, являющейся неотъемлемым элементом образовательного пространства вуза. Она обеспечивает ориентацию на гуманитарно-духовное развитие, создание предпосылок физического и психического благополучия.

В учебной дисциплине «Физическая культура» наряду с традиционными формами учебной, воспитательной и физкультурно-спортивной деятельности (ФСД) со студентами следует шире использовать индивидуальные самостоятельные занятия, в которых они развивают способность активно и результативно осуществлять ФСД, направленную на их конкурентоспособность.

Основным фактором практической реализации физического воспитания служит активная двигательная дея-

тельность, которая обеспечивает формирование рациональных способов выполнения двигательных действий и других педагогических задач.

В физическом воспитании роль преподавателя, место и функции воспитываемых студентов, их совместная деятельность, которая направлена на реализацию задач образовательного и воспитательного характера, особенно важна. Вообще все в нашей жизни начинается с учителя, преподавателя, педагога.

В настоящее время давно назрела необходимость обновления поколения преподавателей («потеряно» три поколения), привлечение молодежи, которая ближе новому поколению студентов по взглядам на жизнь и направлена на личностно — ориентированный подход, владеет современными здоровьесберегающими технологиями, способна успешно вести научно — методическую работу, совершенствовать учебный процесс, находится в отличной спортивной форме и т.п.

Следовательно, насущные проблемы развития системы высшего образования является проблема педагогических кадров.

Направленность преподавателя физической культуры на свою работу выражается в его увлеченности. Она становится смыслом его жизни любовь к своему делу заставляет постоянно совершенствовать свое мастерство, т.е. быть активным творческим работником. Если студенты чувствуют это, то отвечают взаимностью.

У преподавателей — мастеров своего дела отмечается удовлетворенность своей профессией, а иногда возникающая неудовлетворенность служит стимулом для постоянного самосовершенствования.

Кадровый потенциал является одним из ключевых факторов успешного развития любой области. Для развития здоровьесберегающего образовательного пространства необходимо повышение профессиональной компетентности работающих преподавателей. Преподаватель должен систематически и эффективно развиваться, повышать образование и профессиональное мастерство,

владеть технологиями инновационной деятельности в области физической культуры и спорта.

В идеале современный преподаватель должен быть высококвалифицированным специалистом, педагогом, воспитателем и способным вести научно — методическую работу. Уровень соответствия этим требованиям влияет на систему психофизической подготовки выпускников высших учебных заведений.

Здоровьесберегающая педагогическая деятельность преподавателя физической культуры — практические действия на передачу социокультурного опыта на основе создания адекватным студентам, их индивидуальным особенностям условий, требований, методов, методик обучения и воспитания, формирование здорового образа жизни, здоровьесберегающего поведения, личного опыта быть здоровым.

Готовность к здоровьесбережению характеризуется определенным уровнем теоретических знаний, практических умений и навыков, мотивационных ценностей, рефлексивных способностей, приобретенных в результате обучения и интегрированных в педагогическую деятельность преподавателя.

Профессиональные человеческие ресурсы — это готовность преподавателя выйти на новые компетенции, участие в формировании и развитии здоровьесберегающей среды. В связи с этим, возникает необходимость в организации эффективной системы повышения квалификации научно-педагогических кадров высшей школы.

Здоровьесберегающая среда включает образовательные, материальные, медицинские, психологические, социальные, управленческие, информационные ресурсы физической культуры и спорта (ежегодное медобслуживание, мониторинг за все время обучения физической культуре, знания о здоровом образе жизни, практические, методические и самостоятельные занятия студентов с личностно — ориентированным подходом), участие в различных оздоровительных и физкультурно-массовых мероприятиях, соревнованиях.

Литература:

1. Авраменко, С. Н. Актуальность социокультурного развития личности в условиях модернизации профессионального образования. Материалы IX международной конференции «Теоретические и методологические проблемы современного образования. Москва: Спецкнига, 2012.
2. Боброва, Л. В., Смирнова Н. А. К вопросу о подготовке специалистов для строительных предприятий. Материалы IX международной конференции «Теоретические и методологические проблемы современного образования. Москва: Спецкнига, 2012.
3. Матронина, Л. Ф., Широкова Н. А. Социально-гуманитарные науки в инженерном образовании // Вестник российского философского общества. М., 2012, № 1.
4. Рогов, Е. И. Профессиональные представления в содержании вузовского образования. Материалы IX международной конференции «Теоретические и методологические проблемы современного образования. Москва: Спецкнига, 2012.

Sport as a way to organize students' leisure

Калаева Дарья Сергеевна, студент;
Куимова Марина Валерьевна, кандидат педагогических наук, доцент
Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Kalaeva Daria Sergeevna, student
Kuimova Marina Valeryevna, PhD in Methods of TFL
National research Tomsk polytechnic university

Sports do not build character. They reveal it.

Heywood Brown

The culture of leisure is one of the challenges of the modern society and an important part of students' life. Student culture and leisure activity is one of the important indicators of spiritual and moral development of young people. Leisure provides opportunities and conditions for self-realization, creativity, active longevity and high performance maintenance. It satisfies the need for communication and relaxation, performs pedagogical, educational and recreational functions [1].

Participation in sports activities has the following advantages. It:

- helps to meet the needs of the youth to communicate with peers and make new friends;
- boosts self-expression, self-assertion;
- increases self-esteem;
- improves self-image;
- promotes health;
- reduces stress, anxiety and depression;
- improves the ability to do daily activities more efficiently;
- teaches and helps to achieve goals;
- increases the chances to live longer [2, 4, 5, 6].

The organization of sports events has to meet the following requirements:

- compliance with the age, state of health and physical fitness of the participants;
- creation of the conditions for activities (sports equipment, etc.);
- compliance with the weather conditions (at the outdoors organization);
- appropriate footwear and clothing.

Leisure and sports activities can be organized in the following forms:

- indoor and outdoor games;

- sports sections;
- fitness and health recreation events;
- sports and entertainment events;
- hiking trips, etc.

We conducted a poll among 34 second-year students of Institute of Non-destructive Testing, Tomsk Polytechnic University (TPU) to find out their attitude to sport and asked them the following questions:

- 1) Is sport an important part of university education?
- 2) Should the number of physical education classes be increased?
- 3) What is your favourite kind of sport?
- 4) What are the advantages of sport?
- 5) Which sports events organized by TPU do you attend?

We received the following answers: 79% of the respondents highlighted the importance of sport in university education; however, 71% dislikes the increase of physical education classes in the syllabus.

41% of the respondents named football as their favourite sports activity; other sports named were basketball, tennis, swimming, snowboarding, yoga, dancing.

Among sports benefits 82% indicated health promotion and care; the other answers were recreation, increase of confidence and physical appeal, stress reduction and opportunity to make new friends.

The most popular answer to the question of sports events in TPU was «The Freshman's Feast» — 38%, other answers were «TPU Nations Cup in Arena-Football», «Fitness-Star Marathon» and other sports contents.

Thus, leisure and sports activities contribute to the popularization of sports and healthy lifestyle, improve physical and mental well-being, promote interpersonal communication and harmonious development of students.

References:

1. Бабешко (Осипова) О.А. Культура повседневного досуга студентов. URL: <http://www.scienceforum.ru/2013/155/1752> (дата обращения 23. 04. 2015)
2. Паначев В.Д., Гордеева С.С. Спорт и здоровье: социологический анализ // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. 2010. № 6. с. 128–134.
3. Паначев В.Д., Сырчиков А.С. Спорт и личность: проблемы развития спортивной культуры личности студента в вузе // Ученые записки университета им. П. Ф. Лесгафта. 2008. № 1. с. 75–77.

4. Ушакова Я. В. Здоровье студентов и факты его формирования // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. 2007. № 4. с. 197–202.
5. Sports and exercise help your mind and body. <http://www.healthline.com/health/mental-benefits-sports> (accessed April 25, 2015).
6. What Are the Benefits of Sports & Physical Activities? <http://healthyliving.azcentral.com/benefits-sports-physical-activities-5908.html> (accessed April 25, 2015).

Молодой ученый

Научный журнал
Выходит два раза в месяц

№ 9 (89) / 2015

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметова Г. Д.

Члены редакционной коллегии:

Ахметова М. Н.
Иванова Ю. В.
Каленский А. В.
Лактионов К. С.
Сараева Н. М.
Авдеюк О. А.
Айдаров О. Т.
Алиева Т. И.
Ахметова В. В.
Брезгин В. С.
Данилов О. Е.
Дёмин А. В.
Дядюн К. В.
Желнова К. В.
Жуйкова Т. П.
Игнатова М. А.
Коварда В. В.
Комогорцев М. Г.
Котляров А. В.
Кузьмина В. М.
Кучерявенко С. А.
Лескова Е. В.
Макеева И. А.
Матроскина Т. В.
Мусаева У. А.
Насимов М. О.
Прончев Г. Б.
Семахин А. М.
Сенюшкин Н. С.
Ткаченко И. Г.
Яхина А. С.

Ответственные редакторы:

Кайнова Г. А., Осянина Е. И.

Международный редакционный совет:

Айрян З. Г. (Армения)
Арошидзе П. Л. (Грузия)
Атаев З. В. (Россия)
Борисов В. В. (Украина)
Велковска Г. Ц. (Болгария)
Гайич Т. (Сербия)
Данатаров А. (Туркменистан)
Данилов А. М. (Россия)
Досманбетова З. Р. (Казахстан)
Ешиев А. М. (Кыргызстан)
Игисинов Н. С. (Казахстан)
Кадыров К. Б. (Узбекистан)
Кайгородов И. Б. (Бразилия)
Каленский А. В. (Россия)
Козырева О. А. (Россия)
Куташов В. А. (Россия)
Лю Цзюань (Китай)
Малес Л. В. (Украина)
Нагервадзе М. А. (Грузия)
Прокопьев Н. Я. (Россия)
Прокофьева М. А. (Казахстан)
Ребезов М. Б. (Россия)
Сорока Ю. Г. (Украина)
Узаков Г. Н. (Узбекистан)
Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)
Хоссейни А. (Иран)
Шарипов А. К. (Казахстан)

Художник: Шишков Е. А.

Верстка: Голубцов М. В.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.
За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.
При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.
E-mail: info@moluch.ru
<http://www.moluch.ru/>

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Арбузова, д. 4