

**ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«БЕЛГОРОДСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ  
КООПЕРАЦИИ»**

**КУРСКИЙ ФИЛИАЛ**

**НАУКА. ОБРАЗОВАНИЕ. ТЕХНОЛОГИИ**

Материалы международной научно-практической конференции  
8 февраля 2011 года

Курск  
2011

**УДК 378: 001. 891**  
**ББК 65. 011. 15 + 74.58**  
**Н 34**

Редакционная коллегия: к.э.н. Пасечко Л.А., к.п.н. Костерина И.В.

Ответственный за выпуск к.п.н. Костерина И.В.

**Н34** Наука. Образование. Технологии [Текст]: материалы международной научно-практической конференции 8 февраля 2011 года. – Курский филиал образовательного учреждения высшего профессионального образования «Белгородский университет потребительской кооперации». – Курск, из-во «Бабкина Г.П.», 2011. – 334 с.

**ISBN 978-5-9900808-7-4**

В сборнике представлены материалы международной научно-практической конференции, состоявшейся 8 февраля 2011 года.

Участниками конференции стали преподаватели и аспиранты вузов г. Курска, Тамбова, Смоленска, Ставрополя, Красноярска, Читы и Сургута, а также Полтавы.

Статьи печатаются в авторской редакции.

Издание предназначено для преподавателей, аспирантов и всех, кто интересуется проблемами образования и науки.

**УДК 378: 001. 891**  
**ББК 65. 011. 15 + 74.58**

**ISBN 978-5-9900808-7-4**

© Курский филиал ОУ ВПО «БУПК», 2011  
© Коллектив авторов, 2011

## СОДЕРЖАНИЕ

### РАЗДЕЛ I

### ЛИЧНОСТЬ, ОБЩЕСТВО, ОБРАЗОВАНИЕ

<i>Кузьмина В.М.</i> Молодежные движения в современном обществе: социально-психологические аспекты противостояния.....	8
<i>Трапезникова Ю.В.</i> Анализ тактик переговоров между заинтересованными лицами в ситуации конфликтующих интересов..	18
<i>Родина И.П.</i> Психологическая культура преподавателя как залог формирования успешной личности студента.....	22
<i>Домырева Е.А.</i> Психологическая защита как стратегия взаимодействия личности с обществом.....	25
<i>Мелехова В.Ю.</i> Пути формирования гендерных отношений современных подростков.....	28
<i>Левина В.П.</i> Формирование читательского и жизненного опыта подростков в процессе изучения творчества современных писателей (на примере рассказа В.Пелевина «Онтология детства»).....	33
<i>Кравцова Е.С.</i> Духовно-нравственное воспитание студентов (на примере работы Региональной молодежной научно-просветительской конференции «Пасхальные чтения»).....	37
<i>Бондарева О.Н.</i> Проблемы духовно-нравственного воспитания в современном обществе.....	40
<i>Костерина И.В.</i> Воздействие СМИ на формирование ценностных ориентаций молодежи.....	42
<i>Гребенищикова Е.Г.</i> «Возвращение объекта»: «постнововременной» дискурс Латтура.....	46
<i>Карпачева Н.В.</i> Проблемы взаимодействия школы и социальной среды в педагогическом учении Дж. Дьюи.....	49
<i>Селифонова Т.Н.</i> Право социального обеспечения в России: проблемы становления и развития.....	53
<i>Чуйков О.Е.</i> Духовность как основа патриотизма современной российской молодежи.....	56
<i>Терещенко Д.А.</i> Основы законодательства Российской Федерации о размещении государственного и муниципального заказа.....	58
<i>Верютина Е.А.</i> О понятии и классификации прав ребенка.....	62
<i>Селифонова Т.Н.</i> Специфика преподавания правоведческих дисциплин на неюридических факультетах вуза.....	66
<i>Хардикова А.А.</i> Преподавание дисциплины «Основы права» как средство правового воспитания студентов.....	69
<i>Сидоров А.Д.</i> Общественная деятельность представителей курского	72

купечества во второй половине XIX – начале XX вв.....	
<i>Чуйков О.Е.</i> Процесс воспитания патриотизма у молодежи с позиции социально-гуманитарных наук.....	75
<i>Черкасова Н. Н.</i> Основные тенденции в социальной деятельности земского учительства Курской губернии (вторая половина XIX – начала XX вв.).....	81
<i>Прохоров А.В.</i> Корпоративная культура как фактор конкурентоспособности университета.....	84
<i>Николаева В.И.</i> Предпринимательский университет: развитие предпринимательских компетенций у преподавателей и студентов...	88
<i>Левченко О.Ю.</i> Преподавание иностранных языков в реальных училищах Забайкальской области (1917-1920 гг.).....	92
<i>Головина М.М.</i> Специфика преподавания иностранных языков в экономическом вузе.....	96
<i>Носова В.В.</i> Ауто- и гетеротренинг как психологические методы восстановления психофизиологического равновесия студентов на занятиях физической культурой.....	100
<i>Червякова И.В.</i> Использование информационных технологий на уроках географии.....	104
<i>Панкова Т.И.</i> Значение биологии для формирования естественнонаучного мировоззрения современных студентов.....	107
<i>Прозорова Ю.Ю.</i> Реализация межпредметных связей математики и экономики в вузе.....	110
<i>Пыжова Е.В.</i> Значение математической подготовки для студентов экономических специальностей.....	112
<i>Беликова О.Н.</i> Формирование межпредметных связей информатики и математики в методической системе обучения студентов непрофильным дисциплинам в вузе.....	117
<i>Добычина Л.В.</i> Использование информационных технологий при изучении экономических дисциплин в вузе.....	119
<i>Батраченко Е.А.</i> Особенности организации самостоятельной работы при изучении дисциплины «Экономическая география и регионалистика».....	122
<i>Майкова С.Д.</i> Адаптация студентов младших курсов к обучению в вузе в процессе изучения математических дисциплин .....	124
<i>Осташко Т.В.</i> Комплекс педагогических условий, обеспечивающих эффективность управления учебной информацией.....	126
<i>Манохина И.Н.</i> Организация научно-исследовательской работы студентов как фактор формирования самостоятельности мышления молодого специалиста.....	130
<i>Беленко О.Н.</i> Психолого-педагогическое сопровождение студентов	134

как условие реализации компетентностного подхода.....	
<i>Соколова Н.И.</i> Обобщение и распространение передового опыта в современном вузе: подходы к проблеме.....	137

## РАЗДЕЛ II

### СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

<i>Артемов В.А., Пясецкий И.А.</i> Источники финансирования инвестиций в платежную систему региона.....	139
<i>Алехина А.А.</i> Меры по оптимизации налоговой политики региона...	143
<i>Асеева А.А.</i> Современное состояние трудовых ресурсов сельскохозяйственных предприятий Курской области.....	147
<i>Паронян А.А.</i> Роль человеческих ресурсов в инновационном развитии предприятий.....	152
<i>Дорохина Н.В.</i> Проблемы занятости экономически активного населения Центрального Федерального округа.....	155
<i>Петрачкова Ю.Л.</i> Молодежное предпринимательство: сущность, особенности.....	159
<i>Буланкина Н.Н.</i> Взаимосвязь оплаты труда с производительностью...	161
<i>Трубникова Т.В.</i> Учет личного состава с использованием сведений персонально характера в соответствии с законодательством РФ.....	164
<i>Польская Г.А.</i> Особенности контроля выручки от продажи товаров в составе доходов коммерческой организации.....	166
<i>Мордвинова Н.А.</i> Направления повышения результативности затрат организации.....	173
<i>Коревина Л.А.</i> Прибыль как основной показатель деятельности организаций потребительской кооперации.....	177
<i>Зубкова Т.А.</i> Механизм управления прибылью в коммерческой организации.....	185
<i>Виноградова Н.И.</i> Формирование рационального торгового ассортимента предприятий розничной торговли.....	189
<i>Монастырская Н.В.</i> Методы управления валютными рисками торговых предприятий.....	193
<i>Артемов В.А., Пясецкий И.А.</i> Совершенствование управления инвестиционной деятельностью коммерческого банка в области инвестиционного кредитования.....	197
<i>Дрижд Н.А., Якубова Э.В.</i> Использование математических методов в хозяйственной деятельности предприятия.....	200
<i>Босых В.В.</i> Система управления и ее механизмы в холдинговых компаниях.....	206

<i>Черникова О.Ю.</i> Анализ деятельности холдинговых компаний в аграрном секторе Курской области .....	211
<i>Шеремет Г.М.</i> Учет расчетов с использованием векселей.....	215
<i>Бердугина Т.О.</i> Методические подходы к проведению аудита основных средств.....	224
<i>Коревина Л.А.</i> Рабочая документация аудитора: содержание, порядок оформления и хранения.....	230
<i>Бянкина А.М.</i> Взаимодействие Забайкальского края и Китайской Народной Республики в сфере развития автомобильных перевозок...	243
<i>Черчик О.Н., Власенко В.А.</i> Перспективные направления развития системы потребительской кооперации Украины в современных условиях хозяйствования.....	247
<i>Попова Е.В.</i> Проблема финансовой безграмотности населения.....	251
<i>Колтышева Е.В.</i> Информационная экономика.....	253
<i>Шкурков Д.М.</i> Инновационная деятельность в АПК России.....	256

### **РАЗДЕЛ III**

#### **ПРОБЛЕМЫ ИДЕНТИФИКАЦИИ, КАЧЕСТВО И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ**

<i>Белозерова И.А., Ермолаева М.И.</i> Место конкурентоспособности в стратегии маркетинга.....	258
<i>Брежнева В.М.</i> Влияние бренда на конкурентоспособность продукции.....	261
<i>Кривдина О.А.</i> Упаковка продукта как один из факторов успешности брендинга.....	265
<i>Вахнина Т.Н.</i> Необходимость повышения конкурентоспособности товаров, производимых кооперативными организациями в современных рыночных условиях.....	269
<i>Леяхова Е.Н.</i> Повышение конкурентоспособности торговых предприятий путем внедрения мерчендайзинга.....	273
<i>Долгих О.С.</i> Повышение уровня конкурентоспособности шерстяной, кожаной и меховой одежды отечественного производства.....	276
<i>Новиков С.Н.</i> Конкурентоспособность и качество в условиях развития модернизации национальной экономики.....	280
<i>Лучкин А.Г.</i> Анализ ассортимента, качества и потребительского спроса на морепродукты продовольственного рынка России.....	285
<i>Магомедов Ш.Ш., Беспалова Г.Е.</i> Формирование ассортимента товаров как основное направление повышения конкурентоспособности торгового предприятия.....	289

<i>Терехова Е.В.</i> Функциональное влияние минеральных и витаминных добавок на готовые колбасные изделия.....	300
<i>Милосердов Е.Е.</i> Технология обследования и освидетельствования экскаваторов роторных.....	303
<i>Стужная Т.А.</i> Безопасность пищевых продуктов и ее влияние на их конкурентоспособность.....	307
<i>Медянцев П.Л.</i> Аспекты негативного влияния употребления табачных изделий на организм человека.....	311
<i>Кретова О.Г.</i> Вредное воздействие употребления табачных изделий на развитие детей и подростков.....	318
<i>Кононова Е.И.</i> Факторы, формирующие и сохраняющие качество соковой продукции.....	322
Сведения об авторах.....	328

**РАЗДЕЛ I**  
**ЛИЧНОСТЬ, ОБЩЕСТВО, ОБРАЗОВАНИЕ**  
**МОЛОДЕЖНЫЕ ДВИЖЕНИЯ В СОВРЕМЕННОМ**  
**ОБЩЕСТВЕ: СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ**  
**ПРОТИВОСТОЯНИЯ**

**В.М. Кузьмина**  
*КИСО (филиал) РГСУ, г. Курск*

В моменты значительных потрясений и переломов, периодически возникающих в процессе развития любого общества, с которыми связаны существенные деформации условий и образа жизни людей, внезапно образующийся вакуум ценностей, изменения материальных показателей, неясность жизненных перспектив и неизбежное обострение противоречий, экстремизм становится одной из трудно изживаемых и наиболее опасных характеристик общественного бытия.

Молодежный экстремизм как массовое явление, выражающееся в пренебрежении к действующим в обществе правилам и нормам поведения или в отрицании их, можно рассматривать с различных позиций. Ученые вправе исследовать философско-психологическую природу экстремизма, чтобы охарактеризовать этот феномен во всех его частных и общих проявлениях, классифицировать и типизировать случаи экстремистского поведения. Не менее важным является и установление связи между социально-экономическим состоянием общества и ростом экстремизма в молодежной среде.

Распространение молодежного экстремизма в России стало одной из острейших проблем. Увеличивается количество преступлений, поднимается уровень насилия, его проявления становятся более жестокими и профессиональными. Особое место в этом ряду занимает экстремистское поведение молодежи, связанное с совершением действий насильственного характера по политическим мотивам.

Действительно, в России существуют молодежные организации экстремистской направленности. На учете в МВД России состоят 453 подобные группировки общей численностью около 20 тысяч человек. Больше всего бритоголовых зафиксировано в крупных городах - Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Ярославле, Воронеже и других. Абсолютным лидером по числу молодежных группировок является Татарстан - в этой республике их насчитывается 108. Для сравнения: в столичном регионе действуют 62 экстремистские группировки, в Санкт-Петербурге - 31.



Молодежи свойственна психология максимализма и подражания, что в условиях острого социального кризиса является почвой для агрессивности и молодежного экстремизма. Развитие молодежного экстремизма представляет особую опасность, потому что это связано с недостаточной социальной адаптацией и развитием делинквентных установок в групповом сознании молодого поколения, что влияет на ценности, предпочтительные образцы поведения, оценки социального взаимодействия - то есть в широком смысле связано с социальной и политической культурой российского общества в ее проективном сознании.

Однако попытаемся взглянуть на данную проблему с иной стороны. По некоторым данным можно предположить, что взрыв молодежного экстремизма обусловлен происходящей ныне коренной ломкой стереотипов поведения, складывавшихся веками и освященных культурой. У молодежи, воспитанной в традиционной культуре, основной конфликт разворачивается на ментальном уровне, между осознаваемой ею реальностью и культурными стереотипами восприятия и осмысления мира. Поведение здесь вторично. При необходимом и достаточном развитии чувства целого люди этого типа легче соотносят свое поведение с осмысленной целостной картиной мира.

В современной системе воспитания и образования в большинстве случаев не осознается факт качественного изменения объекта педагогических усилий. Более того, оставаясь по сути неизменной, система эта становится поставщиком типичных ситуаций, способствующих экстремистскому поведению молодежи. Практически создаются дополнительные условия для постоянного возобновления экстремистского комплекса. Почти единственным противовесом служат некоторые меры для экстренных случаев, вроде телефона доверия.

Болезненно проявляются проблемы экстремистского поведения молодежи в Южном федеральном округе. Сложная этнополитическая ситуация, неконтролируемая миграция и главное, экономический кризис в наибольшей степени сказывается на молодежи. Внешние и внутренние деструктивные силы, пользуясь данной ситуацией, стремясь манипулировать молодежью, используя ее, в том числе и в экстремистских целях.

Специальный анализ проблемы показывает, что экстремизм в России «молодеет», наиболее часто совершают преступления молодые люди в возрасте 15-25 лет. Молодежь чаще совершает преступления агрессивного характера.

Поскольку активизация молодежного экстремизма в настоящее время представляет серьезную опасность для российского общества, она

должна быть глубоко и всесторонне изучена, в том числе средствами социологического познания, как явление, требующее общественного: социально-правового, административно-управленческого и социокультурного противодействия.

В современной социологической литературе вопросы молодежного экстремизма систематически не рассматривались. Молодежный экстремизм как тип девиантного поведения и его особая характеристика не выделена в самостоятельный предмет социологического исследования. Отдельные вопросы молодежного экстремизма в целом освещаются преимущественно в рамках криминологии и социологии связаны с изучением преступника, причем независимо от его возраста. Поэтому проблема анализа политического экстремизма молодежи в России в настоящее время социологически не акцентирована и не разрешена соответствующими теоретико-методологическими средствами, что придает ей проблемный характер.

Социально-философский аспект феномена экстремизма, его проявления во всех сферах жизни рассмотрен в работах Рубинштейна Р.Е., Козлова А.А., Томалинцева В.Н. и др. Предметное поле анализа экстремизма молодежи составляют, прежде всего, такие сюжеты, как конфликтологическая, этнонациональная и этноконфессиональная обусловленность молодежного экстремизма (Абдулатипов Р.Г., Акаев В.Х., Арухов З.С., Бобровникова В.О., Запрудский Ю.Г., Денисова Г.С., Добаев И.П., Зеркин Д.П., Игнатенко А.А., Новиков Д.С., Погосян Л.А. и др.); проблемы терроризма и экстремизма (Грачев А.С., Грехнев В.С., Романов Н.М. и др.).

Большой вклад в исследовании проблемы определения понятия молодежного экстремизма в плане его соотношения с терроризмом, радикализмом и сепаратизмом внесен в работах Арухова З.С., Баранова П.П., Вакулы И.М., Витюка В.В., Лабунца М.И. и др. Проблемы молодежного экстремизма в киберпространстве поставлены в работах Арухова З.С., Акопова В.Л., Бондаренко СВ., Погосян Л.А.

Экстремизм относится к разряду исключительно негативных феноменов, укладывающихся в существующие трактовки девиантности, и не может иметь в себе ничего позитивного. Однако далеко не всякое действие может быть отнесено к классу экстремистских. К примеру, если мы имеем действия человека, совершающего преступление, то они могут быть своевременны. Вряд ли столь актуальным стало бы содержание Закона «О борьбе с терроризмом».

Есть еще такие проявления экстремизма, предусмотренные законом, как возбуждение религиозной розни, пропаганда исключительности,

превосходства либо неполноценности граждан по признаку их отношения к религии, призывы к насилию.

Вот наиболее известные левые экстремистские организации современной России: Рабоче-крестьянская красная армия (РККА), Московское советское антифашистское общество (МСАО), Российский коммунистический союз молодежи (РКСМ(б)), Революционный военный совет (РВС), Новая революционная инициатива, Новая революционная армия.

Из наиболее важных проявлений контркультурной оппозиции в России следует отметить «Гражданскую оборону» Е. Летова - одну из самых политизированных рок-групп, студенческие волнения середины 1990-х годов, организованные Инициативой революционных анархистов и профсоюзом «Студенческая защита», Национал-большевистскую партию Э. Лимонова, а также находящиеся в состоянии становления антиглобалистские организации.

Значительная, если не преобладающая, роль в формировании в постсоветской России контркультурной оппозиции принадлежала неоанархизму (приставка «нео» здесь употреблена потому, что российский исторический анархизм как политическое течение погиб в 1920-е годы). С достаточной уверенностью можно утверждать, что неоанархистские объединения и клубы, особенно в региональных центрах, в период перестройки и первой половины 1990-х годов создавались, имея в качестве субстрата немногочисленные, но активные молодежные контркультурные сообщества. Так, к анархизму тяготеет субкультура панков, хотя здесь имеет место скорее мировоззренческая, чем идейная близость.

Другим, и даже более важным центром стал «Фиолетовый интернационал» - организационно не оформленное молодежное контркультурное движение, радикально отрицающее буржуазный образ жизни и буржуазную цивилизацию. «Фиолетовый интернационал» был создан в 1992 г. из контркультурной группировки «Комитет культурной революции», возникшей годом ранее. Идеологической платформой «Фиолетового интернационала» был провозглашен «фиолетовый анархизм», представляющий синтез идей Г. Маркузе, Т. Адорно, ситуационистов, необланкистов и лидеров партизанских движений в странах третьего мира. Кроме разработки собственной идеологии, члены «Фиолетового интернационала» устраивали «оранжевые» или «фиолетовые» акции, представляющие собой драматизированные политические тусовки.

Активисты ИРЕАН, «Фиолетового интернационала» были организаторами и активными участниками студенческих волнений 1994 - 1995 гг. в Москве. В ходе их возник профсоюз «Студенческая защита»

(лидеры - Д. Костенко и А. Щербаков). Хотя формально он был внепартийным, фактически же являлся радикально-левацкой организацией, в которую входили, кроме революционных анархистов, также радикальные комсомольцы из РКСМ, близкие к В. Анпилову, и левые социалисты. Период наивысшей активности «Студенческой защиты» - с мая 1994 г. по апрель 1995 г. Первые уличные акции «Студенческой защиты», нося протестный характер, по форме были близки хэппенингу или уличному театру. Десятки молодых людей под черными флагами пели, танцевали, взрывали петарды, стреляли из игрушечных автоматов. Однако широкого сотрудничества среди российских «новых левых» не получилось, и вероятно, именно это обстоятельство вынудило ряд левых радикалов акцентировать внимание на Национал-большевистской партии (НБП) Э. Лимонова, сочетавшей в своих программных установках идейно-мировоззренческий симбиоз «право-левого» державничества и анархизм[4,с.254].

В настоящее время наблюдается рост активности ряда объединений, культивирующих религиозный фанатизм, который основывается на извращенных духовно-этнических канонах. Как правило, эта деятельность сопряжена с насилием над гражданами, причинением вреда их здоровью, побуждением к отказу от исполнения гражданских обязанностей, а также с совершением иных противоправных деяний. При этом тщательно камуфлируемые религиозные доктрины данных структур допускают использование насилия, угроз, шантажа, если они идут на благо организации.

Наибольшую опасность для внутренней безопасности страны сегодня представляют сторонники нетрадиционного для российских мусульман течения ислама - ваххабизм.

Существуют религиозные направления, которые исходно нацелены именно на это. Ведь основной принцип ваххабизма, или, если хотите «усаимизма», это - такфир, провозглашение «неверными» всех, в том числе и мусульман, которые не согласны с ваххабитами, и призыв к их убийству в случае неподчинения. При этом важно иметь в виду, что традиционно сложившийся в России ислам чужд экстремизму. Ваххабизм зародился не на Северном Кавказе. Экстремистские идеи пришли извне.

Не одни только правоохранительные органы должны обращать внимание на эту, конкретную форму религиозного экстремизма, против которого выступают, кажется, все религиозные лидеры мусульман в России. Очень важной является позиция общественных и политических деятелей и ученых, журналистов и правозащитников.

Лидеры и идеологи ваххабитского течения работу среди молодежи Российской Федерации считают одним из главных направлений своей

деятельности. В ряде субъектов Российской Федерации функционируют так называемые центры исламской молодежи и лагеря исламской молодежи, где членами международных террористических и экстремистских организаций («Хизбут-Тахрир», «ИДУ», «Рефах», «Аль-Фатх», «НУР» и др.) проводится обучение радикальному исламу, вербовка и вовлечение граждан в экстремистские формирования.

Еще одним религиозным течением, в рядах которого наблюдается большое количество молодых людей, являются сатанисты.

Из наиболее известных объединений сатанистов нашего времени можно назвать: церковь сатаны, Международную ассоциацию люциферистов кельтско-восточного обряда, «Зеленый орден», «Черный ангел», «Южный крест», культ Афины Паллады, культ Изиды, «Готы» и др. Представители этих движений несут ответственность за случаи ритуального насилия, являются социально опасными, особенно для молодежи, поскольку воздействуют на психику молодых людей.

К числу экстремистских политических организаций и движений, наиболее активно действующих на территории России, ставящих своей целью изменение конституционного строя в России, относится партия «Русское национальное единство» (РНЕ), которая в настоящее время является крупной праворадикальной политической организацией.

За последние три года в ряде городов и регионов отмечалась активность последователей РНЕ, деятельность которых заключается, как правило, в распространении материалов, популяризирующих идеи РНЕ и содержащих призывы к вступлению в эту организацию. Однако в ряде регионов имели место действия сторонников РНЕ, непосредственно направленные на разжигание национальной розни.

Следует отметить также и леворадикальные объединения. В первую очередь - Национал-большевистскую партию, возглавляемую Э. Лимоновым, Революционный коммунистический союз молодежи (большевиков) и Авангард красной молодежи (АКМ), которые возникли после раскола РКСМ (Российского коммунистического союза молодежи). Данные организации объединяют молодых людей прокоммунистической ориентации и имеют выраженную экстремистскую направленность, ставя своей целью борьбу с существующим режимом власти.

Как показывает анализ деятельности различных молодежных экстремистских организаций, действующих на территории России, большое влияние на функционирование и направленность деятельности организации имеет лидер и основным направлением противодействия молодежному экстремизму является установление и нейтрализация влияния лидеров неформальных организаций на окружение.

«Лидер, - пишет Б.Д. Парыгин, - это участник группы, который спонтанно выдвигается на роль неофициального руководителя в условиях определенной, специфической и, как правило, достаточно значимой ситуации, чтобы обеспечить организацию совместной, коллективной деятельности людей для наиболее быстрого и успешного достижения общей цели»[3,с.302].

Проблема агрессивного и экстремистского поведения молодежи становится все более актуальной в условиях российской действительности. Элементы экстремистского поведения молодежи формируются на фоне деформации социальной и культурной жизни общества. В перечень основных причин роста экстремистского поведения молодежи исследователи склонны включать следующие: социальное неравенство, желание самоутвердиться в мире взрослых, недостаточную социальную зрелость, а также недостаточный профессиональный и жизненный опыт, а следовательно, и сравнительно невысокий (неопределенный, маргинальный) социальный статус.

Молодежный экстремизм как явление последних десятилетий, выражающееся в пренебрежении к действующим в обществе нормам поведения или в отрицании их, можно рассматривать с различных позиций. Молодежь во все времена была подвержена радикальным настроениям. В силу возрастных ее свойств даже в спокойные в политическом и экономическом плане времена количество радикально настроенных людей среди молодежи всегда выше, чем среди остального населения.

Молодежи свойственна психология максимализма и подражания, что в условиях острого социального кризиса является почвой для агрессивности и молодежного экстремизма. Развитие политического экстремизма молодежи представляет особую опасность даже не потому, что детская подростковая и молодежная преступность заметно возросли, а потому, что это связано с развитием «анормативных» установок в групповом сознании молодого поколения, что влияет на ценности, предпочтительные образцы поведения, оценки социального взаимодействия, т.е. в широком смысле связано с социальной и политической культурой российского общества в ее проективном состоянии. К сожалению, формирование первого поколения новой России происходило в основном в условиях негативной социально-экономической ситуации 90-х годов XX в., что создало предпосылки маргинализации значительной части молодежи, девиации ее поведения, включая политический экстремизм.

Специальный анализ проблемы показывает, что экстремизм в России «молодеет», наиболее часто совершают преступления молодые люди в

возрасте 15 - 25 лет. Молодежь также чаще совершает преступления агрессивного характера. По статистике, основная масса таких тяжких преступлений на политической почве, как убийство, нанесение тяжких телесных повреждений, разбой, терроризм, совершается лицами до 25 лет. Важно учитывать, что в настоящее время молодежный экстремизм растет более высокими темпами, чем преступность взрослых[1,с.44-47].

Эти процессы приобретают особое значение в контексте проблем социальной безопасности российского общества, вызванных действиями экстремистов, и ведущих к физической и духовной деградации, разрушению личности, этноса, общества, государства. Поскольку активизация политического экстремизма молодежи в настоящее время представляет серьезную опасность для российского общества, она должна быть глубоко и всесторонне изучена, в том числе средствами политологического познания, как явление, требующее общественного: политико-правового, административно-управленческого и социокультурного противодействия.

Экстремистское движение как тип девиации представляет собой сложный социально-политический феномен, имеющий тенденцию к саморазвитию. Появление его обусловлено наличием целого ряда социально-экономических и социокультурных факторов, тесно взаимодействующих между собой. В то же время отсутствие одного или нескольких из этих факторов значительно препятствует распространению экстремистских настроений и резко снижает воздействие экстремистской идеологии на этнонациональный менталитет и социокультурную деятельность. В отечественной научной литературе понятие политического экстремизма предусматривает насильственные действия, направленные на изменение политического строя, проводимой правительством государства политики. Иногда его условно подразделяют на «левый» и «правый», однако мы полагаем, что подобное деление далеко не исчерпывает все формы политических экстремистских проявлений. Так, например, деятельность бандформирований в Чечне трудно подвести под такую классификацию. Идеология некоторых зарубежных экстремистских организаций сочетает в себе элементы как «левацких», псевдомарксистских теорий, так и ультранационалистических концепций [2,с.63-65].

Основными источниками молодежного экстремизма в России являются прежде всего социально-политические факторы: кризис социально-политической и экономической системы; социокультурный дефицит и криминализация массовой культуры; распространение социальных проявлений «ухода из жизни»; отсутствие альтернативных форм проведения досуга; кризис школьного и семейного воспитания. Все

это позволяет утверждать, что основной круг проблем, с которыми приходится иметь дело молодежи в России, лежит в сфере конфликтных отношений, прежде всего в семье и в отношениях со сверстниками. Большую роль также играют личностные факторы, такие, как деформация системы ценностей, «нездоровая» среда общения, преобладание досуговых ориентаций над социально полезными, неадекватное восприятие педагогических воздействий, отсутствие жизненных планов.

В России в последнее время четко обозначилась национал-экстремистская, крайне левая и крайне правая, этноконфессиональная и сепаратистская основы политического экстремизма. Также необходимо отметить, что, хотя проявление экстремистских акций на различных основах имеют разные особенности проявления, их объединяет использование экстремальных форм насилия для усиления агрессивности окружающей среды. Так, криминальный экстремизм стремится навязать молодежи нормы поведения, базирующиеся на брутальности, вандализме, жестокости и агрессивности. Часть молодых людей воспринимает насилие как особую ценность, жизненную стратегию в обществе риска, и сама становится субъектом насилия, жертвой преступных сил, встает на путь преступности и экстремизма.

Включаясь в общество с устоявшейся социальной и ролевой структурой, молодые люди стремятся интегрироваться в ту или иную социальную группу и обрести в ней желаемую статусную позицию. По мере осознания своего статуса у них возникает потребность в его повышении. Однако реализация подобной потребности часто наталкивается на множество порой непреодолимых препятствий. Неудивительно, что между молодежью и обществом на всех его уровнях возникают противоречия по поводу запросов и ожиданий, прав и обязанностей, интересов и возможностей их реализации.

В условиях социальной неопределенности вероятность и риск обострения этих противоречий, возникновения и расширения социального конфликта стремительно повышаются. При этом спонтанные попытки со стороны власти навести порядок без овладения ситуацией в целом лишь усиливают неопределенность, продуцируя новые риски, влияющие на молодежь. Одновременно с обострением конфликтов в обществе риска заметно снижаются шансы для их позитивного решения. Такое общество скорее столкнется с эскалацией конфликта и с переходом его в крайнюю форму конфронтации.

Таким образом, быстрые радикальные социальные перемены привели к тому, что почти все субъекты общественной жизни утратили свою прежнюю идентификацию; социальные институты, занимающиеся социализацией подрастающего поколения, находятся в состоянии



социальной дезорганизации; культурные ценности, нормы, социальные взаимосвязи отсутствуют, ослабевают либо вообще противоречат друг другу. В таких условиях резко снижается эффективность успешной социализации молодежи. И как следствие - устойчивая тенденция к увеличению девиации в их поведении. Этим же объясняется рост в молодежной среде девиантных явлений, таких, как «помолодевший» экстремизм, растущее число самоубийств, наркомании и делинквентности.

Необходимо также отметить, что в сегодняшней России часть экстремистских образований включает в себя неорганизованную молодежь. Отсутствие занятости общественно полезным трудом, нахождение в стороне от активной воспитательной работы сказались на большом удельном весе этой социальной группы в организованной системе политического экстремизма. По причине недостаточного жизненного опыта, плохого знания особенностей политической борьбы, правовой безграмотности эта категория граждан становится слепым исполнителем указаний опытных экстремистов. Именно эта категория чаще всего осуществляет крайне насильственные посягательства на конституционные права других граждан. Ухудшение материального положения, снижение уровня обеспеченности малоимущих слоев населения при неизменности политики руководства страны может привести к социальному взрыву.

#### **Библиографический список**

1. Верховский А. Цена ненависти. Национализм в России и противодействие расистским преступлениям. М., Эксмо. 2009.
2. Кочергин Р. О. Некоторые криминологические аспекты противодействия молодежному экстремизму в России //Юридический вестник Ростовского государственного экономического университета. 2008. № 1. С. 63 – 67.
3. Парыгин Б.Д. Основы социально-психологической теории. М., Наука. 1971.
4. Сергеев А.С. Контркультурная оппозиция в современной России. М., Норма. 2006.

# **АНАЛИЗ ТАКТИК ПЕРЕГОВОРОВ МЕЖДУ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫМИ ЛИЦАМИ В СИТУАЦИИ КОНФЛИКТУЮЩИХ ИНТЕРЕСОВ**

**Ю.В. Трапезникова**

*Пермский государственный педагогический университет,  
г.Пермь*

В данной работе мы опирались на определение термина переговоры, которое было дано Вейнгартном и Претулой в их статье «Знание и непрерывный процесс переговоров: цепь Маркова сущность ответной реакции»[1]. Переговоры - это высоко независимый процесс, в котором каждая сторона постоянно воспринимает информацию от другой стороны, с целью развития ответов, которые привели бы к разрешению конфликта на месте.

**Проблема** исследования заключается в том, что подавляющая часть работ по психологии переговоров характеризуется постулированием некоторых закономерностей в отсутствие эмпирических доказательств. Так, например, в популярной психологической литературе распространено утверждение о том, что агрессия в переговорах порождает агрессию и в конечном итоге приводит к эскалации конфликта. Вопрос заключается в том, насколько такого рода утверждения находят экспериментальное подтверждение. Кроме того, большинство используемых в психологии статистических процедур не моделируют сам по себе процесс, а лишь некоторые свойства или состояния, не сам процесс в его непосредственном протекании, а некоторую совокупность его «срезов».

**Целью** работы является анализ тактик переговоров между заинтересованными лицами в ситуации конфликтующих интересов на материале студенческой выборки.

**Объект** исследования – процесс переговоров между двумя собеседниками в ситуации конфликтующих интересов

**Предмет** исследования – закономерности взаимопереходов между тактиками уступки, давления, аргумента в пользу своей позиции и аргумента против позиции собеседника в процессе переговоров в ситуации конфликтующих интересов.

**Гипотезы работы:**

1. Протекание переговорного процесса в ситуации конфликтующих интересов может быть адекватно описано с помощью математической модели цепей Маркова второго порядка, т.е. тактика, применяемая собеседником А в момент времени N, зависит от двух предыдущих тактик

во взаимодействии: тактики собеседника Б в момент времени N-1 и предыдущей тактики самого собеседника А в момент времени N-2.

2. Тактика давления, применяемая собеседником А, приводит к повышению вероятности применения тактики давления со стороны собеседника Б.

3. Тактика уступки, применяемая собеседником А, приводит к повышению вероятности применения тактики уступки со стороны собеседника Б.

**Организация и методы исследования.** В эмпирическом исследовании было использовано 50 пар студентов, обучающихся на заочном отделении института психологии ПГПУ различных курсов. Парам была предложена игровая ситуация, в которой они являлись двумя сотрудниками одной компании. Компания предлагает им снять квартиру на двоих за счет самой компании. Испытуемые должны были договориться по 4 пунктам: местоположение квартиры, этаж, кухонная плита, наличие или отсутствие домашнего телефона. Испытуемым предлагались карточки с этими пунктами, при этом положения не совпадали так например у одного была газовая плита, спальный район города, наличие домашнего телефона и верхний этаж, а у другого электрическая кухонная плита, центральный район города, отсутствие домашнего телефона, нижний этаж. Испытуемые должны были принять решение по этим 4 пунктам при этом учесть интересы собеседника, но минимально отступить от своих предпочтений.

Ситуация взаимодействия снималась на видеокамеру. Среднее время взаимодействия каждой пары составило 10 минут.

На втором этапе исследования группа экспертов анализировала видеозапись. В группу экспертов вошли люди с высшим психологическим образованием (выпускники Института психологии Пермского Государственного Педагогического Университета), а так же студенты старших курсов института психологии ПГПУ.

Словесное взаимодействие пар было закодировано с видеозаписи переговоров. Схема кодирования, была основана на разработке Вейнгарта [1,2,3,4] и несколько упрощена. Каждая запись была разбита на отдельные четко выраженные единицы – реплики. Каждой реплике каждый из экспертов приписывал один из четырех кодов, в соответствии со следующими техниками переговоров между заинтересованными лицами в ситуации конфликтующих интересов: уступка (кодировка 1), давление (кодировка 0), аргумент за свою позицию (кодировка х), аргумент против позиции оппонента кодировка у). В тех случаях, когда эксперты расходились в своих оценках, соответствующая реплика исключалась из

анализа. В итоге было получено 50 последовательностей из цифр соответствующих 4 категориям.

Далее мы последовательно анализировали прирост пригодности математических моделей цепей Маркова разного порядка к эмпирически полученным данным. Это осуществлялось для того, что бы определить, сколько предшествующих реплик анализирует человек, определяя свою последующую технику поведения в переговорном процессе между заинтересованными лицами в ситуации конфликтующих интересов. Далее мы провели анализ частичных и маргинальных ассоциаций для того, что бы определить прирост пригодности при переходе от одной модели к другой.

На следующем этапе мы анализировали различные модели, которые прошли проверку на пригодность, таких моделей мы выявили 4, это модели первого прядка.

#### **Выводы:**

1. Первая гипотеза о том, что протекание переговорного процесса в ситуации конфликтующих интересов может быть адекватно описано с помощью математической модели цепей Маркова второго порядка, т.е. тактика, применяемая собеседником А в момент времени N, зависит от двух предыдущих тактик во взаимодействии: тактики собеседника Б в момент времени N-1 и предыдущей тактики самого собеседника А в момент времени N-2, не нашла эмпирического подтверждения. Для проверки этой гипотезы нами были построены несколько гипотетических цепей Маркова, затем проведено сравнение индексов пригодности цепи первого порядка (в которой состояние в момент времени N зависит только от состояние в момент времени N-1) и цепи второго порядка (в которой состояние в момент времени N зависит от двух предшествующих состояний, N-1 и N-2). Сравнение показало, что улучшение в индексах пригодности при переходе от цепи первого порядка к цепи второго порядка незначительно:  $\chi^2=23,1$ ,  $p>0.05$ . Фактически это означает, что учет закономерностей взаимодействия между состояниями в моменты времени N-1 и N-2 в нашей выборке для объяснения поведения собеседника А и собеседника Б избыточен. Модель первого порядка, учитывающая лишь непосредственные реакции собеседника А на собеседника Б (и наоборот) обладает высокой степенью пригодности:  $\chi^2=42,6$ ,  $p<0,05$ .

2. Втора гипотеза в которой мы предполагали что тактика давления, применяемая собеседником А, приводит к повышению вероятности применения тактики давления со стороны собеседника Б так же не нашла своего подтверждения. Если была предложена тактика давления, то человек, скорее всего, отреагирует на это тактикой уступки (42,86%).

3. Третья гипотеза в которой мы предполагали что Тактика уступки, применяемая собеседником А, приводит к повышению вероятности применения тактики уступки со стороны собеседника Б, так же не нашла эмпирического подтверждения. Если была представлена тактика уступки, то человек, скорее всего, представит тактику аргумента в защиту своей позиции (41,34%).

4. При анализе модели 14, которая свидетельствует о том, что человек в момент времени N ориентируется на сказанную оппонентом фразу в момент времени N-3, мы получили следующие результаты:

А: если в момент времени N-3 была предложена тактика давления, то человек не берет во внимание тактики, использованные в моменты времени N-1 и N-2, он отреагирует на нее, скорее всего, тактикой уступки (34,29%).

Б: Если в момент времени N-3 была предложена тактика уступки, то человек не берет во внимание тактики, использованные в моменты времени N-1 и N-2, он отреагирует на нее, скорее всего, либо тактикой уступки (32,40%), либо тактикой аргумента за свою позицию (32,96%).

В: Если в момент времени N-3 была предложена тактика аргумента в защиту своей позиции, то человек не берет во внимание тактики, использованные в моменты времени N-1 и N-2, он отреагирует на нее, скорее всего тактикой уступки (40,12%).

Г: Если в момент времени N-3 была предложена тактика аргумента против позиции соперника, то человек не берет во внимание тактики, использованные в моменты времени N-1 и N-2, он отреагирует на нее, скорее всего тактикой аргумента в защиту своей позиции (30,56%).

Эту модель мы считаем наиболее интересной из получившихся результатов.

На основании этой модели можно предположить, что люди являются «злопамятными», то есть они не сразу реагируют на предлагаемую им тактику поведения, а несколько позже, когда оппонент этого менее ожидает.

#### **Библиографический список:**

1. *Weingart, L. R., Hyder, E. B., & Prietula, M. J.* (1996). Knowledge matters: The effect of tactical descriptions on negotiation behavior and outcome. *Journal of Personality and Social Psychology*-1996- C.205–217.

2. *Laurie R. Weingart, Michael J. Prietula* Knowledge and the Sequential Processes of Negotiation: A Markov Chain Analysis of Response-in-Kind. Article ID jesp.-1999-C.1378.

3. *Weingart, L. R., Simons, T., Robinson, S., & Brett, J.* Towers II coding manual. Unpublished manuscript, Carnegie Mellon University-1990.

4. Weingart, L. R., Thompson, L. L., Bazerman, M. H., & Carroll, J. S. Tactical behavior and negotiation outcomes. *International Journal of Conflict Management*-1990- C.7–31.

## **ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА ПРЕПОДАВАТЕЛЯ – ЗАЛОГ ФОРМИРОВАНИЯ УСПЕШНОЙ ЛИЧНОСТИ СТУДЕНТА**

**И.П. Родина**

*Курский филиал БУПК, г. Курск*

В настоящее время в психологической и педагогической науке определилась концептуальная модель психологической культуры, сложились представления о ее феноменологии (Е.Е. Бондаревская, Н.И. Исаева, Л.С. Колмогорова, Я.Л. Коломинский, В.В. Семикин и др.). Понятие «психологическая культура» наполняется конкретным научным содержанием и предстает сегодня не только теоретической конструкцией, но имеет важное значение для решения образовательных задач. В построении теоретической модели психологической культуры особое значение, на наш взгляд, имеет антропологический, гуманистический подход в понимании культуры, в контексте которого психологическая культура выступает как многомерное, интегральное личностное образование, заключающее в себе взаимосвязанные психологические свойства человека (К.Д. Ушинский, М. Шелер, М.М. Бахтин, Б.Г. Ананьев, М.К. Мамардашвили, В.С. Библер, А. Маслоу, В. Франкл).

Культура персонифицируется в свойствах личности, ее индивидуальности. Психологическая культура как многомерное и многоплановое психологическое образование располагается «на границе» объективного и субъективного, коллективного и индивидуального, внешнего и внутреннего, рационального и эмоционального. Это всегда противоречивое единство, внутри которого нарастающие противоречия преодолеваются посредством диалога, что и обеспечивает развитие культуры и личности.

Высокая степень «чувства грани», большая сдержанность к иному, толерантность, признание достоинства каждого человека, самодисциплина и самоограничение – важнейшие составляющие психологической культуры человека [2].

Психологическая культура проявляется в различных сферах жизнедеятельности человека, в том числе и в его профессиональной

деятельности. В этом случае можно говорить о профессиональной психологической культуре.

Предметом нашего исследования стала профессиональная психологическая культура преподавателя.

В силу того, что педагог выступает ведущим субъектом образовательной среды, именно от его личностных и профессиональных качеств и особенностей зависят основные характеристики педагогического взаимодействия, посредством которого происходит формирование успешной личности студента, его психологической культуры.

Важной чертой профессионализма современного преподавателя является то, что кроме глубоких специальных предметных знаний в определенной области, ему необходимо владеть технологиями продуктивного взаимодействия с людьми, высоким уровнем психологической культуры. Одной из особенностей педагогической деятельности является зависимость результатов труда от личности педагога. Как писал К.Д.Ушинский, личность формируется личностью, характер формируется характером. Развивая идеи великого ученого, можно продолжить, что личность педагога, его психологическая культура проецируется на сотни учеников. Однако это может относиться как к конструктивным, так и к деструктивным отношениям с учащимися. Педагог сродни профессии скульптора, который лепит душу подрастающего человека, формирует его потребности, ценности, мотивы. Как показывает теоретический и практический анализ психолого-педагогических исследований, характер взаимодействия тем не менее определяется учителем. Ученик идет за учителем, реализуя ту программу отношений, которую предлагают педагоги.

Невозможно развитие высоконравственного, духовно богатого, разносторонне развитого студента без преподавателя, обладающего высоким уровнем психологической культуры. Психологическая культура педагога воплощает особый стиль мышления, поведения, установок, эмоциональных отношений. Она характеризует не только профессионализм и образованность, но и умение выражать эмпатию к воспитанникам, сопереживать, устанавливать непосредственные гармоничные позитивные взаимоотношения, располагать и понимать своих детей. Рассматривая проблему гармонизации личности педагога А.Б. Орлов выделил следующие компоненты психологической культуры учителя: культуру его убеждений, переживаний, представлений и влияний проявляющуюся прежде всего в отношении к самому себе, и к учащимся [3].

Очевидно, что владение преподавателем психологической культурой предполагает знание особенностей развития студента, психологических

особенностей основных видов его деятельности, формирования у студентов высших чувств и волевых навыков, помимо профессиональных знаний и умений. Обладая этими знаниями, преподаватель высшей школы будет оказывать на личность студента максимально развивающее влияние и обеспечит процесс его положительного изменения, поможет приобрести опыт, необходимый ему как будущему специалисту и творческой личности. Поэтому успешное формирование личности студента в вузе зависит не только от содержания, методов и форм учебных занятий, но в большей степени от личности самого преподавателя, уровня его психологической культуры.

Владение психологической культурой несомненно влияет на совершенствование педагогического мастерства, помогает преподавателю правильно организовать свою деятельность, работу над самосовершенствованием, быть в постоянном творческом поиске – значит быть востребованным.

Не случайно, одним из первых компонентов психологической культуры преподавателя выделены его убеждения. Следовательно, под убеждениями личности педагога следует понимать его отношения, установки, мотивы, ценности и т.п. Как показывает практика, наибольшей популярностью и востребованностью пользуются педагоги, которые имеют собственные убеждения.

Другой важный компонент педагогической культуры преподавателя - культура его переживаний. Современная система развития и воспитания предполагает совершенствование его эмоциональной жизни, формирование позитивных эмоций и чувств в процессе обучения.

Не менее важным, на наш взгляд, является и рефлексивный компонент психологической культуры - представления преподавателя о самом себе. Склонность человека к анализу своей роли (личностной или профессиональной) характеризует уровень его зрелости, так как это позволяет ему выходить за рамки своей роли, совершенствоваться и обогащать свою личность, сохранять свежесть и непосредственность впечатлений, доверие к самому себе, желание быть самим собой.

Еще одна составляющая психологической культуры педагога — культура педагогического влияния. Основная задача видится в признании самооценности студента, создании благоприятных, стимулирующих и побуждающих условий для его самостоятельного развития.

Известно, что повлиять на другого человека сможет человек, который влияет на себя, чтобы принять другого, он должен в первую очередь, принять себя. [1].

Таким образом, психологическая культура педагога является сложной интегральной характеристикой личности профессионала. Именно она



влияет на формирование личности студента, так как создает особый психологический климат в коллективе, устанавливает гармоничные субъект-субъектные отношения, позволяет реализовывать потребности в самореализации и самоопределении личности. Психологическая культура педагога предполагает опосредованное воздействие на учащегося, посредством которой обогащается эмоциональная сфера студента, его внутренний мир, развиваются способности в установлении конструктивных отношений с окружающими.

#### **Литература:**

[1] Котова И.Б., Шиянов Е.Н. Педагогическое взаимодействие. - Ростов-на-Дону, 1997.

[2] Лифинцева Н.И. Формирование профессионально-психологической культуры учителя. – М., 2000.

[3] Орлов А.Б. Психология личности и сущности человека: парадигмы, проекции, практики. - М., 1995.

### **ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ЗАЩИТА КАК СТРАТЕГИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЛИЧНОСТИ С ОБЩЕСТВОМ**

**Е.А. Домырева**

*Курский государственный университет, г. Курск*

Современное общество с обилием негативной информации, ломкой жизненных стереотипов снижает психологическую устойчивость личности, ее самозащитных механизмов. Система психологической защиты помогает преодолевать жизненные и профессиональные трудности, сохраняет представления личности о себе.

Психологические затруднения, встречающиеся в деятельности человека, выполняя позитивную, стимулирующую или индикаторную функции, оказывают непосредственное влияние на ее эффективность. При этом речь идет о продуктивности выполнения профессиональной деятельности и сохранении психологического здоровья специалиста. Одной из таких ресурсосберегающих стратегий преодоления педагогических затруднений может выступать конструктивная психологическая защита.

Современная психология имеет богатый теоретический и эмпирический материал, иллюстрирующий многогранность и противоречивость феномена психологической защиты. Эта проблема

нашла свое отражение в работах З.Фрейда, Р. Лазаруса, Р. Плутчика, Ф.В. Бассина, Р.М. Грановской, Л.Р. Гребенникова, Е.С. Романовой и др.

Определяющее значение в концептуальном плане имеют теории, подчеркивающие развивающую роль, конструктивное влияние психологических трудностей на выполняемую деятельность (А.К. Маркова, Р.Х. Шакуров, Н.А. Подымов).

Ресурсосберегающий потенциал психологической защиты заключается в возможности конструктивно преодолевать психологические трудности в профессиональной деятельности.

Н.А. Подымов дает подробный анализ имеющимся в отечественной психологической литературе взглядам на особенности психологической защиты. Она определяется как:

- психическая деятельность, направленная на спонтанное изживание последствий психической травмы (В.Ф.Бассин, В.Е.Рожнов, 1975);
- частные случаи отношения личности больного к травматической ситуации или поразившей его болезни (В.М.Банщиков, 1974);
- механизм адаптивной перестройки восприятия и оценки, выступающей в случаях, когда личность не может адекватно оценить чувство беспокойства, вызванное внутренним или внешним конфликтом, и не может справиться со стрессом (В.А.Ташлыков, 1984);
- механизмы, поддерживающие целостность сознания (В.С.Ротенберг, 1984);
- пассивно-оборонительные формы реагирования в патогенной жизненной ситуации (Р.А.Зачепацкий, 1980);
- динамика системы установок личности в случае конфликта установок (Ф.В. Бассин, 1976) и др.

При этом автор подчеркивает, что в приведенных определениях психологическая защита является частью каких-либо других психических феноменов: деятельности, установки, отношений личности, компенсации и др. Общим для всех определений является ситуация конфликта, травмы, стресса, а также цель - снижение эмоциональной напряженности, связанной с конфликтом, и предотвращение дезорганизации поведения, сознания, психики [3].

Некоторые исследователи (В.А.Ташлыков, В.С.Ротенберг, Ф.Е.Василук, Э.И.Киршбаум, И.Д.Стойков и др.) считают психологическую защиту непродуктивным средством решения внутренне-внешнего конфликта. Это объясняется тем, что защитные механизмы ограничивают оптимальное развитие личности, ее собственную активность, активный поиск, тенденцию к персонализации, выход на

новый уровень регуляции и взаимодействия с миром. Другие же (Е.Т.Соколова, Р.М.Грановская) рассматривают как патологические формы психологической защиты, так и нормальные, профилактические формы, постоянно присутствующие в нашей повседневной жизни [1].

Рассматривая проблему опосредования при анализе компенсации чувства неполноценности, Б.В.Зейгарник выделяет деструктивные и конструктивные меры защиты. Первые связываются с неосознанностью их субъектом, а вторые - с осознанным принятием и регуляцией.

Проявляясь на неосознаваемом уровне, меры защиты нередко приводят к деформации поступков человека, к нарушению гармоничных связей между целями поведения и определяемой поведением ситуацией. Сознательно поставленная цель и контроль за своими действиями на пути к достижению цели становятся основными звеньями опосредованного поведения [4].

В ситуациях, затрудняющих достижение целей или угрожающих личностным установкам человека, он нередко сознательно прибегает к мерам психологической защиты. К сознательным, компенсаторным действиям прибегают, например, при отрицании тяжелой болезни и выполнении привычной деятельности.

В современной психологии отсутствует единая точка зрения на роль психологической защиты в личностном развитии. Одни ученые (Василюк Ф.Е., Захарова Ю.Б., Ильясов И.И., Роттенберг В.С., Соколова Е.Т., Ташлыков В.А., Яценко Т.С. и др.) подчеркивают в «психологической защите» неадекватные способы адаптации, патологические коммуникации, ослабляющие реальный контакт личности со средой, тем самым обедняющие ее развитие. Есть точка зрения о необходимости применения защит для сохранения позитивного образа Я личности, переживания фрустрирующей ситуации, предотвращения дезорганизации поведения (Бассин Ф.В., Братусь Б.С., Зейгарник Б.В., Грановская Р.М., Гребенников Л.Р., Григорьева Т.Г., Романова Е.С. и др.).

Соболева О.А. считает, что психологическая защита является конструктивной, если её характеризуют следующие особенности: соответствие общественным ожиданиям и правилам; осознанность применения; процессы мышления и воображения являются основой её функционирования; широкий спектр умеренного использования механизмов защиты; обеспечивает внешнюю социально-психологическую адаптированность и удовлетворительное решение индивидом жизненных задач; в межличностном взаимодействии она способствует прогрессивному развитию и социализации личности [5].

В процессе деятельности психологическая защита выступает как реакция на затруднения, вызывающие неудовлетворенность [2]. В случаях,

когда он не может правильно оценить возникшую критическую ситуацию, объяснить ее причины, снизить эмоциональное напряжение и тревогу человек может за счет, как правило, бессознательной психологической защиты.

Рассматривая психологическую защиту как ресурсосберегающую стратегию деятельности, мы делаем акцент не только на возможности сохранения психологического здоровья, но и мобилизации внутренних ресурсов при столкновении с препятствием, что вызывает перестройку психологической структуры личности. Здесь речь идет о конструктивной психологической защите во взаимодействии личности с обществом.

### **Библиографический список**

1. Грановская Р.М. Психологическая защита у детей.- М., 2006
2. Маркова А.К. Психология профессионализма.- М., 1996
3. Подымов Н.А. Психологические барьеры в педагогической деятельности. Монография.- М., 1998
4. Романова Е.С., Гребенников Л.Р. Механизмы психологической защиты. - М.: Генезис, 1996
5. Соболева О.А. Формирование конструктивной психологической защиты будущих педагогов-психологов. Автореф. дис. канд. псих. наук. - Курск, 2006

## **ПУТИ ФОРМИРОВАНИЯ ГЕНДЕРНЫХ ОТНОШЕНИЙ СОВРЕМЕННЫХ ПОДРОСТКОВ**

**В.Ю. Мелехова**

*МОУ «Средняя общеобразовательная школа  
с углубленным изучением отдельных предметов № 32» г. Курска*

XX век существенно изменил многие стереотипы полоролевой идентификации общества. Важнейшими феноменами этих изменений стали переосмысление места и роли женщин и мужчин в различных сферах общественной деятельности, новый подход к оценке гармонии во взаимодействии полов.

Гендерологическое направление предполагает расширение предметной области образовательного процесса (изучение не только женских и мужских социально-психологических проблем, но и моделей полоролевого взаимодействия). В рамках социально-педагогического знания гендер предлагается рассматривать как «процесс овладения

поведенческими действиями и социально-половыми ролями, идентифицированными с половой принадлежностью» (С.Л. Рыков, 2001).

Согласно данным зарубежных и отечественных исследований, пол является биологическим (анатомическим и физиологическим), а гендер психологическим и культурным феноменом. Термин «гендер» (от англ. gender – род, пол) – отражает особенности взаимодействия мужчин и женщин как социально организованных групп. Это социокультурный конструкт, который охватывает различные области поведения, мыслей, переживаний, относящихся к полу, но не имеющих исключительно биологического смысла, а содержащих «скорее психологические и культурные коннотации» (К. Миллетт, 1994; И.С. Клецина, 2004).

Полоролевые отношения как разновидность социально-психологических отношений характеризуются следующими особенностями: выраженной взаимной направленностью отношений друг на друга; обязательным наличием реальных непосредственных или опосредованных контактов и обратной связи; существованием выраженной эмоциональной основы, которая определяет специфику межличностных отношений; значимости роли процесса общения в формировании и развитии межличностных отношений; высокой степенью значимости индивидуально-личностных особенностей субъектов межличностных отношений (В.Н. Мясищев, Н.Н. Обозов, В.Н. Куницына, Н.В. Казаринова и др.).

В работе с современными подростками необходимо руководствоваться следующими представлениями о социально-психологических характеристиках полролевых отношений, представленными в научной литературе (В.С. Агеев, 1990; И.С. Клецина, 2004). Во-первых, такие отношения включают в себе представления, стереотипы, установки и полоролевую идентичность как разновидность социальной идентичности. В них отражены сложившиеся в обществе нормативные взгляды относительно статуса мужчин и женщин, их психологических характеристик и особенностей поведения. Полоролевые представления, стереотипы, установки и идентичность личности могут выступать не только в качестве детерминанты полоролевых отношений, но и влиять на реальные практики межполового взаимодействия, т.е. конструировать поведенческие модели полоролевых отношений. Во-вторых, полоролевые отношения могут быть перестроены или изменены. Выстраивание этих отношений может осуществляться в соответствии с той или иной моделью взаимодействия. Приоритетной и ценной выступает модель партнерских отношений, ориентированных на равноправное взаимодействие. В-третьих, в качестве оснований конструирования полоролевых отношений выступают, с одной стороны, *дифференциация*

*ролей и статусов мужчин и женщин, а с другой – иерархичность, соподчиненность их позиций.*

Ценность проявляется и реализуется в межсубъектных отношениях людей, опосредующихся структурой ценности, ее компонентами, которые взаимосвязаны и взаимообуславливают друг друга, становятся *ценностными* отношениями. Ценностные отношения в отличие от оценочных – это в широком смысле межсубъектные, межчеловеческие отношения по поводу объектов-носителей ценности, их значимости, нормы и идеала, в которых реализуются ценности соответствующего уровня.

Основу гендерных отношений составляют ценностные отношения, «формула» которых, заключается в том, что «каждый должен относиться к каждому как к человеку» (В.А. Сухомлинский, 1973). При этом «человеческие» отношения должны охватывать все сферы жизни. Такие отношения складываются в детстве и отрочестве.

Традиционным для отечественной педагогики остается полоролевой подход, утверждающий воспитание в духе жесткого predetermined выбора половой идентичности. В последнее время в отечественной педагогике активно внедряется гендерный подход в воспитании, получает развитие гендерная педагогика, которая рассматривается как совокупность подходов, направленных на то, чтобы помочь обучающимся чувствовать себя в образовательных учреждениях комфортно и справиться с проблемами социализации, составной частью которых является полоролевая самоидентификация. Основной целью гендерной педагогики авторы называют «коррекцию воздействия гендерных стереотипов в пользу проявления и развития личных склонностей индивида» (И.В. Костикова, Штылева и др.)

В современной литературе наметилась тенденция противопоставлять гендерный и полоролевой подходы в педагогике. Учеными подчеркивается их различия, основными из которых выступают следующие:

- гендерный подход ориентирует на нейтрализацию и смягчение различий между полами, полоролевой – на подчеркивание различий между ними;
- в рамках гендерного подхода утверждается воспитание в духе свободного выбора гендерной идентичности, в то время как полоролевой утверждает воспитание в духе жесткого (предetermined) выбора половой идентичности;
- в гендерном подходе отсутствует ориентация на «особое предназначение» мужчины и женщины, полоролевой утверждает именно это;

- гендерный подход декларирует поощрение видов деятельности, соответствующих интересам личности, полоролевой – соответствующих полу;

- в контексте гендерного подхода поощряется выбор видов поведения, исходя из конкретной ситуации, в альтернативном, – исходя из половой принадлежности.

Сегодня явно нарушены представления о назначении своей миссии у юношей и девушек, разрушаются исконные миссии женщин и мужчин – быть матерью, защитником. Такое понимание не дается на генетическом, биологическом уровне, а формируется в процессе воспитания.

Наблюдается тенденция разрушения образа матери как главной функции женщины. Подростающее поколение все меньше задумывается о продолжении своего рода. И это относится не только к девочкам. Молодые люди в своем большинстве мечтают видеть около себя своеобразного рода «модель» – привлекательная внешние данные, фигура, внешняя «нахватанность». Задачей педагога является создание таких психолого-педагогических условий, при которых возможно формирование образа женщины и мужчины в соответствии их назначению средствами человековедческой дисциплины.

Формирующая программа включает систему воспитательной работы с подростками, ключевыми идеями которой станут: 1) создание, осознание и развитие системы взаимоотношений с подростками, позволяющей реализовать воспитательные задачи; 2) организация образовательно-воспитательных ситуаций, позволяющих подросткам, с одной стороны, адекватно реализовать задачи самоопределения, а с другой – приобрести опыт отношений с представителями противоположного пола; 3) открытие подростками мира культуры человеческих отношений через обращение к содержанию, лучшим образцам и моделям человеческих отношений, представленным в русской культуре.

Организация воспитательной среды предполагает, прежде всего, включение подростков в различные виды совместной деятельности и общения, в контексте которых складывается культура отношений и гендерных в том числе.

Известно, что, способ, которым личность строит себя, остается единым во все времена. Человек использует «подручный» материал, тот, что дается ему близким и дальним окружением, окружающими людьми, «поток» образов, которые исходят из средств массовой информации. Организация воспитательной среды включает создание образовательных ситуаций, где предлагаются средства и способы, помогающие подростку идентифицировать себя, «построить» свое духовное «Я», интегрироваться

в культуру, реализовать свое женское или мужское начало. Таким средством выступает классическая литература, ее составляющие.

Культурные образцы, типические и архетипические представлены в древнерусской, фольклорной и классической художественной литературе. Произведения литературы содержат культурные, человеческие смыслы, характеры и события, которые должны быть открыты читающим. Здесь представлены модели и образцы поведения, отношений, ценностных установок, которые приглашают к диалогу, привлекают или отталкивают, вызывают споры. Художественное произведение, будь то фольклорное или авторское, характеризуется «многослойностью», открытостью, незавершенностью. Художественная литература как область искусства воспитывает особым образом: силой того отношения к миру, которым обладает автор и которое он запечатлел в произведении в целом, а не в отдельных чертах и поступках некоторых персонажей. Здесь содержатся идеи и понятия чести, достоинства, нравственного величия человека, истинные ценности.

Позиция педагога в процессе формирования культуры полоролевых отношений обеспечивает «запуск» данного механизма. Основной функцией педагога в этом процессе является *посредническая*, где главной задачей педагога является создание возможностей для иного видения подростками рассматриваемых ситуаций, того, что скрыто, не лежит на поверхности, что позволяет снимать стереотипы. Формами посредничества могут стать: создание проблемных ситуаций (сопоставительный анализ идеального и реального), усиление противоречий реального и идеального, рассмотрение привычных для сознания подростка ситуаций под другим углом зрения, выдвижение альтернативных позиций, взглядов. Все это позволяет открывать иные значения и смыслы.

#### **Библиографический список:**

1. Введение в гендерные исследования: Учебное пособие /Под ред. И.В. Костиковой. – М.:Изд-во МГУ, 2000
2. Воловикова М.И. Представления русских о нравственном идеале. – М., 2000
3. Гендерный подход в дошкольной педагогике: теория и практика. Ч.2. Мурманск, 2001. С.77-87.
4. Зинченко В.П. Посох Мандельштама и трубка Мамардашвили. – М.: Новая школа, 1997
5. Ильин И.А. Путь к очевидности. – М., 1993
6. Каган В.Е. Воспитателю о сексологии. М.: Педагогика, 1991
7. Кон И.С. Сексуальная культура в России: клубничка на березке. – М.: Изд-во ОГИ, 1997



8. Ничипоров Б. Введение в христианскую психологию: Размышления священника-психолога. – М: Школа-Пресс, 1994
9. Основы гендерной педагогики. М., 2001
10. Практикум по гендерной психологии: Учебное пособие /Под ред. И.С. Клециной. – СПб.: Питер, 2003
11. Сухомлинский В.А. Рождение гражданина. – М.: Изд-во «Молодая гвардия», 1971
12. Ушинский К.Д. Собрание сочинений. – М.-Л: Изд-во АПН РСФСР, 1950

## **ФОРМИРОВАНИЕ ЧИТАТЕЛЬСКОГО И ЖИЗНЕННОГО ОПЫТА ПОДРОСТКОВ В ПРОЦЕССЕ ИЗУЧЕНИЯ ТВОРЧЕСТВА СОВРЕМЕННЫХ ПИСАТЕЛЕЙ**

**(на примере рассказа В.Пелевина «Онтология детства»)**

**В.П. Левина**

*Курский институт социального образования (филиал)  
РГСУ, г. Курск*

Одним из важнейших аспектов образовательной политики государства в обучении русскому языку и литературе является развитие коммуникативных навыков молодежи, а точнее – развитие аналитического мышления и читательского опыта как составляющей части общего гуманитарного образования. Именно коммуникативное воспитание обеспечивает успешное формирование социально активной личности, способной логично мыслить, адекватно реагировать на изменения окружающей жизни и находить свое предназначение в этом мире.

В качестве практического руководства ученые-методисты XIX века (В.И.Водовозов, К.Д.Ушинский и т.д.) предлагали использовать произведения современных писателей наряду с классическими программными текстами.

Сегодня подобный прием используется очень осторожно, так как не совсем ясны критерии отбора современных авторов и их творческого наследия. Однако в программе по литературе появился В.О. Пелевин – один из сложных, нестандартных и скандальных писателей современности. В этом убеждаешься еще раз при чтении рассказа «Онтология детства».

Этот рассказ нельзя прочитать быстро, его сюжет невозможно пересказать. Текст можно только прочувствовать, потому что это рассказ-ощущение, если есть такой термин в литературоведении. Каждая мысль – это вспышка, искра воспоминания и попытка его объяснить.

В названии автор объединил два понятия: «детство» как период в жизни человека и «онтология» – философия бытия. Значит, читателю предоставляется право определить содержание и законы человеческого существования с позиции детского восприятия или на примере детских впечатлений. Но этот прием не новый: мир глазами ребенка пытались объяснить Л.Н.Толстой, Ф.Достоевский, И.Бунин и многие другие классики. Однако В. Пелевин совершенно по-иному использует этот сюжетный ход.

Его текст построен как рассуждение, в котором четко выдерживается композиция: тезис, аргументы и вывод. Можно перечислить утверждения автора: «Жизнь взрослого человека самодостаточна и – как бы это сказать – не имеет пустот, в которые могло бы поместиться переживание», «В мире нет ничего страшного», «Счастье – это воспоминание», «Есть норма счастья, положенного человеку в жизни, и что бы ни происходило, этого счастья не отнять», «Переговариваться с Богом нельзя, потому что ты сам и есть его голос». Казалось бы, известные истины, но только понимает это человек обычно уже в зрелости, а у В.Пелевина эти истины открыл ребенок. Что заставило его подняться или опуститься до философских умозаключений?

Герой рассказа со стороны наблюдает за своей жизнью, которая протекает как бы в двух измерениях – в тюрьме, «самом грязном и вонючем углу мира», и в собственном счастливом «маленьком мире, живущем по своим законам..., где нет ничего страшного».

На первый взгляд, детский мир очень прост, в нем все понятно: солнце, игры, родные люди, порядок и постоянное общение. Мир ребенка – это «область полной свободы и счастья», – пишет В.Пелевин. Только солнце в восприятии героя рассказа – «это не ослепительное пятно в небе, а идущая от окна полоса воздуха, в которой висят пушистые пылинки и мельчайшие скрученные волоски». Игра – это возможность «ходить по всем коридорам, заглядывать куда угодно и забредать в такие места, где ты мог оказаться первым человеком после строителей». Родные люди – это взрослые со «стрёмными» лицами, «изрытыми, в пятнах, со щетиной», с «деланной улыбкой», «чем-то похожие на луну в окне». А общение – это рассматривание «вертикального барашка в щели между кирпичами» на тюремной стене, расшифровка звуков из окна, напоминающих «стук мирового сердца», и разговор с Создателем. Что это? Счастье или ужас детства?

Складывается впечатление, что автор сам теряется в собственных ощущениях. В детских воспоминаниях ему комфортно, потому что все события несут ребенку радость. Оставаясь один на один с вещами, герой видел их преображение: лежак «становился шире», а значит, появлялась

«возможность удобно на нем устроиться», «каждая доска покрывалась узором», что делало окружающий мир интереснее и красивее, солнце «выделяло в темноте «все самое лучшее». Поиски приключений ведут героя к железному люку, внутри которого стоит «огромный агрегат синего цвета», именно здесь мальчишку охватывает желание «спуститься по лестнице и оказаться в этом магическом объеме, содрогающемся от собранной здесь силы». Его мир не страшный, он «живет по своим законам», как солнечный свет, и «ты всегда можешь стать одной из этих сверкающих невесомых точек».

Язык пелевинской прозы осязаемый, зримый, поэтому в окружающей тишине детского мира словно ощущаешь стук маленького сердечка, прерывистое дыхание ребенка, который совершает собственные подвиги, который «постигает пространство». И вот ты сам уже вместе с ним испытываешь ощущение полета во время бега: «Сначала разгоняешься от пожарной доски,.. некоторое время виляешь по коридору, наслаждаясь свободой и легкостью... Но самое потрясающее, конечно, это поворот направо... метров за двадцать до угла забираешь к левой стене,.. отделяешься от стены и, вписываясь в длинную дугу, сильно наклоняешься вправо – вот эти-то несколько секунд... и дают ни с чем не сравнимую свободу».

Ощущение свободы у маленького героя настолько велико, что он способен слышать, различать и понимать звуки окружающего мира. Причем звуки тоже осязаемые, потому что «обладают совершенно иной природой. ... разница не только в свойствах самого звука,.. сколько в том, что его одушевляет».

Идея В. Пелевина заключается в том, что ребенок – это чистый, честный и открытый миру разум. Он готов искать, учиться, фантазировать, размышлять, сравнивать и постигать все новые тайны окружающего мира, и этому не могут помешать никакие тюремные заборы. Вот философия бытия, вот смысл жизни человека – «весь мир ещё удивителен!».

Куда же девается это стремление, когда человек вырастает? Почему его жизнь становится какой-то бессмысленной? Вот новая проблема, которую пытается решить автор. Для этого В.Пелевин вновь обращается к восприятию ребенка. По мнению героя, «взрослые очень понятны». Их жизнь настолько однообразна, что и «говорить о ней почти нечего». У всех одинаковая судьба, общий подъем, утро начинается с ругани, деланная вежливость по отношению к детям, потом общие работы, вечерняя поверка и мордобой, который заканчивает день. «Точкой опоры» в этом дне является звук ударов железа о железо. Все это имело «необходимую протяженность и последовательность», именуемую жизнью.

Каждый взрослый в этом мире выполнял свою роль: кто-то считался эком, а кого-то именовали «матерящимися овчинами», «валенками» или «кирзачами». Но все оказывали какое-то магическое влияние на окружающие предметы, с точки зрения ребенка: «все запреты переставали действовать, а вещи словно расслаблялись и прекращали что-то скрывать», как только взрослые уходили на работу. Дело в том, считает автор, что взрослые стали похожи на «демонов», поэтому их жизнь напоминает «ад, куда они только что с такой стремительностью въехали» и теперь стараются удобнее пристроиться, хотя понимают, что рано или поздно придется «подохнуть».

Складывается ощущение, что этот рассказ написан двумя авторами, каждый из которых говорит о своем мире: доброта и нежность одного противопоставлена грубости и жесткости другого. Это проявляется и в отборе языковых средств, и в системе образов. Поражает точность метафорического языка писателя, который совершенно четко объяснил философию взрослой жизни: люди тащат невидимое бревно, чтобы перед смертью отдать его своим детям – «не зря же они его несли». Образ невидимого бревна рождается в восприятии ребенка постепенно, но зато так точно и ёмко передает философию бытия взрослых.

Ребёнок видит, как происходит умирание личности, он составил даже формулу: сначала это счастливая беззаботная жизнь, наполненная солнцем и смехом, щебетанием ласточек, хохотом взрослых, нежностью огромной овчарки, виляющей перед тобой хвостом. Потом «начинаешь замечать трещины на стенах, тяжелую вонь из пищеблока» и все «меньше вопросов о твоей настоящей судьбе остается без ответа». А затем ты начинаешь видеть всё, а значит становишься соучастником окружающей мерзости и на тебя начинают распространяться «законы твоей тюрьмы». Так исчезает человек и появляется «памятник самому себе».

Самое страшное, что понимает герой В.Пелевина и что страшит его: «они хотят, чтобы ты стал таким же, как они», стал заключенным в своей собственной тюрьме косности, малодушия и безразличия. Взрослые не умеют радоваться и удивляться: даже летчикам полет (о котором он мечтал ребенком в коридорах) не приносит удовольствия (по наблюдениям героя, «они мотают свой срок на небесах»).

Ребенку стало понятно, что не мир меняется вокруг него, это «что-то теряешь ты, необратимо проходишь каждый день мимо самого главного, летишь куда-то вниз». Мотив полета звучит очень осторожно, но ощутимо в рассказе В.Пелевина.

Мы все в свое время стараемся вылететь из гнезда родителей, из-под опеки учителей и наставников, но определить направление полета оказывается очень сложно. Вот и герой В.Пелевина понимает, что

«маленький зэк» был гораздо свободнее взрослого человека. Как удержать в детской душе ощущение полета и не схватить «незримое бревно» взрослых не знает никто, поэтому тему личной свободы и несвободы человека, которую обозначил в своем рассказе В.Пелевин, в литературе принято называть «вечной».

Сложно сказать, способны ли современные подростки осилить сложный метафорический язык произведений В.Пелевина, задержится ли его «творчество» в школьных учебниках. Новые подходы к образованию предполагают «освобождение» подростков от излишней информации, от творческой деятельности. Другими словами, разбираться в философии бытия молодым незачем, не их это вопросы и нечего об этом задумываться. Стань таким же и неси свое бревно – вот печальные выводы из современных преобразований, вот еще одна «вечная» тема.

В таких беседах, на наш взгляд, и формируется гражданская позиция подростков, их социальный статус и их личность.

## **ДУХОВНО-ПРАВСТВЕННОЕ ВОСПИТАНИЕ СТУДЕНТОВ на примере работы региональной молодежной научно-просветительской конференции «Пасхальные чтения»**

**Е.С.Кравцова**

*Курский государственный медицинский университет, г. Курск*

В настоящее время в России наступает новая эпоха духовно-нравственных ориентиров в политике государства и формирования нового человека. Возрождение России, о котором так много говорят, связано не только с решением политических, экономических, социальных проблем, но, прежде всего, с воспитанием и просвещением человека, формированием у него духовно-нравственных качеств, соответствующих исконной русской ментальности. В соответствии с заявлением президента Российской Федерации Д.А.Медведева, мы обязаны занять лидирующее место в экономике, науке и образовании, и огромную роль в достижении этой цели играет фактор создания и внедрения духовно-нравственной воспитательной платформы нового поколения. Ранее об этом же в своем ежегодном Послании Федеральному Собранию говорил и В.В. Путин, подчеркивая, что развитие общества немыслимо без согласия по общим целям. И эти цели не только материальные. Не менее важны духовные и нравственные цели. Единство России скрепляют присущий нашему народу патриотизм, культурные традиции, общеисторическая память.

В Курском государственном медицинском университете уже четыре года проходит региональная молодежная культурно-просветительская конференция «Пасхальные чтения». Как видно из названия, это мероприятия приурочено к отмечанию православным миром великого христианского праздника – Пасхи.

Духовно-нравственное формирование, становление и развитие личности происходит путём освоения ею культурно-исторического опыта. Поэтому наиболее верный и конструктивный путь преодоления духовно-нравственного кризиса современного российского общества – принять в качестве опоры тот духовный пласт, который всегда был ею и который стал бы определяющим мерилom в сознании современного общества. Внутреннюю основу нашего общества должны составить духовные нормы, традиции и ценности. Для раскрытия содержания духовно-нравственного воспитания необходима единая трактовка понятий «духовность», «нравственность», «культура». Эти термины определяются средствами понятийного аппарата философской, эстетической, педагогической, психологической, богословской и других наук. Данные направления и развиваются в работе научного форума на секциях: «Православные традиции истории и культуры Курского края», «Актуальные вопросы религиоведения и теологии», «Философские основы православной антропологии», «Культурология православия в России», «История православия в России».

Если первая конференция вызвала интерес только у курских преподавателей и студентов, во второй приняли участие молодые исследователи из Курска, Воронежа, Рязани, Томска, то третья фактически стала Всероссийской. Свои работы прислали авторы из Курска, Воронежа, Рязани, Томска, Новосибирска, Екатеринбурга, Оренбурга, Ульяновска, Самары, Омска и других городов. За годы существования этого форума в его работе приняли участие более 200 студентов, аспирантов и молодых ученых.

Приятно отметить, что круг интересов очень разнообразен. Традиционно пользуется популярностью секция «Православные традиции истории и культуры Курского края» и, конечно, это не случайно. Курская земля богата историй, памятниками культуры, у нее имеются свои святые и небесные покровители. Спектр интереса исследователей очень широк: от истории развития Курской епархии, значения для курской истории иконы «Знамение» до истории отдельных храмов области и роли личности, уроженцев курщины, в становлении и развитии православных традиций.

Большой интерес вызывают и секции, работа которых основана на стыке теологии, религиоведения, культурологии и философии. Именно здесь, при обсуждении поставленных проблем, можно выделить

особенности русского народа, нашу ментальность. Ведь понятием «культура» обозначается среда обитания человека, представленная в виде продуктов человеческой деятельности. Русской национальной культуре присущи свои особенности. Прежде всего, это высокая нравственная направленность российской идеи; преданность своей вере в сочетании с веротерпимостью; соборность и взаимопомощь; общность и потребность населения в коллективной жизни; особая любовь к родной природе. Культура России сыграла исключительную роль в жизнеустройстве общества, государства, семьи и человека, в формировании основ нашей нравственности и духовности, и особое значение в её становлении и развитии имело и имеет православие (при всём уважении к другим религиям, составляющим неотъемлемую часть исторического наследия народов России). Православие в нашей стране приняли далеко не одни только этнические русские, но и подавляющее большинство наций и народностей, населяющих Великую Русь. Поэтому в процессе воспитания необходимо учесть, что каждый соотечественник – во всяком случае, тот, кто считает себя гражданином России, даже если он атеист - всё равно остаётся культурным наследником тысячелетней православной традиции.

Также важно подчеркнуть, что в круг вопрос, поднимаемых в работе этих секций, попадает и понятие «духовность» обозначалось все относящееся к человеческой душе, духу, Богу, Церкви, вере (В.И. Даль). Духовность проявляется в стремлении человека строить свои отношения с окружающим миром на основе добра, истины, красоты, строить свою жизнь на основе гармонии с окружающим миром. Одним из сильнейших источников духовности является совесть, а проявлением духовности – любовь.

Настолько широкий спектр проблем дает возможность исследователям обращаться к разным вопросам. Это и «О месте традиционной религиозности в массовой культуре» (Т.А. Сережко), и «Православие и католицизм в философских письмах П. Чаадаева» (Д.С. Солдатова), и «Иконография Богоматери: византийские прототипы и русские стили» (Н.А. Пидоря).

И, конечно, особо выделяется по хронологическому подходу секция «История православия в России». Самые разные проблемы попали в фокус исследователей: от мировоззрения славян накануне принятия христианства, работы Обдорской миссионерской библиотеки в конце XIX – начале XX столетий до символики богослужебного одеяния священников в Русской Православной Церкви и традиций почитания святых источников в России в XX веке. Такой интерес вполне понятен и объясним, в первую очередь, благодаря такому понятию как принцип сохранения исторической памяти народа, который предполагает необходимость сбережения в разных

формах всех видов информации о событиях прошлого, о времени и месте свершения этих событий; о конкретных лицах, принимавших в них участие. Принцип включает в себя знание истории, способность дорожить историческими традициями своего народа, сохранять их в памяти. Историческая память является базой, фундаментом для формирования духовно-нравственной личности. Сформулированный принцип особенно актуален для современной истории России, когда активизировал свою деятельность воинствующий антиисторизм, главной целью которого является искажение истории страны и народа в интересах определенных социальных групп. Отсюда возникает острая необходимость в объективном изучении и интерпретации реальной истории во всем ее конкретном многообразии, выявлении исторических фактов и на их основе мысленное воссоздание исторического процесса, объективных закономерностей и логики его протекания. Соблюдение этого принципа будет способствовать становлению исторического самосознания населения, которое, в свою очередь, оказывает благотворное влияние на формирование высоконравственной социально-активной личности, способной усваивать знания истории, осмысливать исторический опыт, его уроки, осуществлять социальный прогноз, исходя из понимания сущности настоящего, инвариантности прошлого и альтернативности будущего; осознавать историческую ответственность за свою деятельность.

Таким образом, можно констатировать, что тем рассмотрения для молодых исследователей еще много, они очень разнообразны, но все важны и интересны. И, если при помощи нашей конференции – «Пасхальных чтений» - удалось породить интересные идеи, мысли у участников, то, можно считать, что цель форума выполнена, на что мы надеемся.

## **ПРОБЛЕМЫ ДУХОВНО – НАРАВСТВЕННОГО ВОСПИТАНИЯ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ**

**О.Н. Бондарева**

*Курский филиал БУПК, г. Курск*

Узнай и запомни

Изречения древнего смысл:

Человек, различать неспособный,

Что есть зло и что есть добро,

К безумию движим,

Властью богов и бедою навек заарканен

Софокл « Антигона»



Молодежь наиболее подвержена различным влияниям негативных факторов. И не случайно в настоящее время происходит рост группы риска молодежи, подверженной алкоголизму, наркомании, экстремизму и другим порокам общества. Подростки вырастают потребителями жизненных благ, пассивными созерцателями жизни, ленивыми, развязными скептиками, равнодушными. Появляются юнцы, которые хотели бы жить только как в развлекательных фильмах: легко и бездумно. Однако можно и должно преградить дорогу всему дурному. Ведь есть ребята, которые растут добрыми, отзывчивыми, честными, дружными, смелыми. И все же многое уходит из поля зрения старших тогда, когда тревожные сигналы раздаются в школы, в учебные заведения из милиции о том, что один не хочет учиться, грубит, второй хулиганит, третий лжет на каждом шагу, четвертый уличен в воровстве. Если мы сегодня оставим их без внимания, и пройдем мимо, то через несколько лет, эти четверо могут стать соучастниками менее безобидных проступков.

Часто взрослые забывают о том, что человек начинается с детства. Главное в воспитании не упустить время. В детстве переживания особенно остры, а ум еще не достаточно подготовлен для того, чтобы правильно оценить все окружающее его. Сказать-то ничего не может, что он чувствует, а впечатления уже формируют характер. И бывает, человек еще совсем маленький, только начинает жить, а характер уже нуждается в лечении. Именно в детстве происходит посев добра. В этике добро это все, что морально ценно, что способствует благополучию человека, общества, человечества в целом. Это то, что заслуживает одобрения. И при помощи этого понятия люди оценивают действия других людей общества. Следовательно, добро направлено на общество на людей в этом обществе, поэтому оно связано с гуманизмом как принципом мировоззрения. Но, посадив семена добра, только лишь через годы будет ясно окажутся ли они всхожими, или же сорняки зла погубят их. Через годы будет видно, какой человек войдет в жизнь, и станет ли он членом нашего общества. Поэтому задача каждого из нас – помочь взойти семенам добра. Воспитанная доброта ничего общего не имеет с лицемерием. Воспитывать в ребенке добро - это значит, что в будущем, став взрослым, он будет способен сострадать, сопереживать, сочувствовать, а попросту – будет способен поставить себя на место другого человека. И здесь уместно вспомнить «золотое правило нравственности». Оно гласит: « Поступай по отношению к другим так, как ты хотел бы, чтобы они поступали по отношению к тебе». Нужно, чтобы в каждом затруднительном случае человек представил себя на месте того, по отношению к которому он намеревался совершить действие. Здесь важно то, что предпосылкой «золотого правила» выступает природное начальное равенство людей.

Согласно этому правилу обязательным и существенным признаком нравственного поведения является то, что оно согласуется с поведением других людей, учитывает их существование, интересы, уважает их человеческое достоинство. Хорошо, когда люди понимают, что к окружающим надо относиться по-доброму. Понимают и начинают воспитывать в себе это чувство. Но встречаются люди откровенно злые, жестокие и даже возводящие эту злобу в жизненный принцип. От них бесполезно требовать проявлений доброты, не говоря уже о воспитании её в своих детях. Здесь разумнее предъявить к таким людям - пусть хотя бы как можно меньше делают зла. Ведь всякое требование должно быть разумным, то есть посильным для каждого человека. А научиться быть добрым трудно, если говорить о постоянной доброте, а не о той, которая возникает раз в году от хорошего настроения. Это трудно, всегда быть готовым утешить того, кому плохо, разделить чье-то горе, не задумываясь, защитить слабого.

Для многих взрослых юный возраст их подопечных – это нерешенная проблема собственного детства. Они, начисто забыли о нем и заново открывают, что такое ребенок. Для одних – это абсолютное совершенство, «образ Христа» на земле. Для других – это малолетний правонарушитель, за которым надо сверхбдительно следить. Чаще всего взрослые приходят к выводу, что надо смириться с тем, что дети не сразу становятся взрослыми и утешаются тем, что сегодня они дети. Но нежный возраст и существует для того, чтобы старшие с любовью и терпением лепили характер юного человека, повседневно заботясь о гармоничности его интеллектуального и эмоционального развития.

## **ВОЗДЕЙСТВИЕ СМИ НА ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕННОСТНЫХ ОРИЕНТАЦИЙ МОЛОДЕЖИ**

**И.В. Костерина**

*Курский филиал БУПК, г. Курск*

Очевидным является тот факт, что мировосприятие людей находится сейчас под очень сильным влиянием средств массовой информации. Молодое поколение, мировосприятие которого складывается в изменившейся информационной среде, часто оказывается неспособным приобрести верные ориентиры в потоке сильно искаженной информации, передаваемой разными каналами СМИ. При существующем идеологическом вакууме чрезвычайная необъективность и противоречивость информационных потоков способствуют тому, что

мировоззрение простых людей становится все менее цельным, оказывается более подверженными манипуляции, воздействию пропаганды ложных идеалов и ценностей жизни [1].

СМИ и другие институты социализации влияют на сознание и поведение подрастающего поколения не только через информацию об окружающем мире, но и путем изменения самого человека: его сознания, ценностных ориентаций, потребностей и интересов, нравов и морали. Они создают те ценностные магнитные полюса, которые структурируют поведение молодежи в нужных для государства направлениях. Современное общество все чаще ученые называют информационным обществом, что означает, что информация в нем становится средством социального прогресса, цивилизованного развития, социального управления.

Развитие средств массовой информации породило феномен «дефицита от изобилия» [2]. Под этим подразумевается то, что при огромном объеме информации, из которого намеренно убирают существенные аспекты, причинно-следственные связи, молодежь перестает ее воспринимать и приходит к выводу, что ничему нельзя верить. Таким образом, при огромном потоке информации молодой человек оказывается как бы в информационном вакууме.

Исследования разных лет [2] показывают, что процентное содержание негативных и позитивных сообщений в информационных, аналитических и публицистических программах телевидения явно перевешивает в сторону негатива. Так, Кузьмина С. в своей работе указывает, что только за месяц в программах трех каналов телевидения (заметьте, центральных каналов) более 80% сюжетов несли в себе прямое или опосредованное негативное содержание, заряженное отрицательным эмоциональным напряжением, навязывающее зрителям состояние «тревожного ожидания», мнительности, психической неустойчивости. Большая часть коммерческого времени вещания отведена рекламе, в которой подчас содержатся вещи, о которых вслух по законам этики говорить не принято.

Исследователи молодежных культур озабочены ролью телевидения в усилении тенденций к агрессивности и формированию стиля поведения и внешней атрибутики криминальных субкультур. Агрессивность молодежной среды – проблема далеко не частная. Исследования показывают, что подростки не только наиболее часто подвергаются насилию, но зачастую рассматривают внешний мир как агрессивную среду, а сама агрессия как социальный феномен «становится сегодня одним из факторов социализации, позволяющих личности усваивать

ценности и образцы поведения, необходимые порой для успешного функционирования в условиях современного российского общества» [4].

Проводимые социологические исследования [3] выявляют осознание молодежью роли социализирующих воздействий СМИ. В рамках исследования, проведенного в Курском филиале Белгородского университета потребительской кооперации в ноябре – декабре 2010 г. мы задали студентам ряд вопросов, связанных с влиянием СМИ на их образ жизни. С точки зрения влияния вне конкуренции остается влияние родителей, прежде всего, матери (58% опрошенных), отца (44%), друзей (24%), книг (16%), фильмов (15%), родственников (13%).

Среди опрошенных 46% признают влияние, оказывающее на их поведение со стороны СМИ, а 53,9% респондентов отказывают СМИ в таком влиянии. Нельзя не заметить, что разрыв во мнениях совсем незначителен.

Признавая за телевидением влияние на личность, мы выяснили, что с точки зрения предпочтений ответы студентов можно условно распределить на три группы: развлекательные передачи – 90 чел. (70,3%); криминальные передачи – 72 чел. (56,3%); информационные передачи – 58 чел. (45,3%). Совсем незначительный интерес в студенческой среде вызывает ретро (6,3%).

Но вот что интересно. За нравственный контроль над содержанием телевизионных программ выступают 49,6% респондентов. Еще 35,9 % мы можем отнести к числу сомневающих. И только 15,6% отрицают цензуру. Интересно, что респонденты считают, что современные российские СМИ пропагандируют деньги - 59%, ценности семьи - 22%, справедливости - 8%, веры - 7% [4].

Среди других средств массовой информации нельзя не сказать об Интернете, который на сегодняшний день из технического изобретения превратился в абсолютный феномен, влияющий на все стороны жизни человечества. Интернет как новое средство социальной коммуникации объективно меняет образ жизни многих людей, вносит свой вклад не только в расширение знаний об окружающем мире, но и в процесс трансляции и воспроизводства определенных социальных норм и ценностей, моделей социального поведения и правил взаимодействия. Наши исследования показывают, что студенты, прежде всего, воспринимают Интернет как хранилище информации: активным пользователем себя назвали 61,5% респондентов, при этом в день за компьютером работают не меньше двух – трех, а порой и до пяти часов [5].

Но ведь Интернет – это еще и особая социальная среда, предлагающая молодому человеку социальные идеалы, нормы, эталоны поведения, которые, в свою очередь, определяют сущность и выбор

молодым человеком жизненного пути, трансформируются в его личностных ценностных ориентациях через представления, мнения, оценки, получаемые в социальных группах.

Путешествуя по просторам Интернет, молодой человек получает широкий доступ к общечеловеческим ценностям и богатствам как отечественной, так и мировой культуры, что, несомненно, оказывает огромное влияние на эффективность процесса становления личности. Однако, заметим, что легкость публикации в глобальной компьютерной сети при возможности сохранения анонимности может привести к злоупотреблениям. Да и информация, которую находит молодой человек в сети, часто не подвергается никакой переработки с его стороны.

Таким образом, о средствах массовой информации можно говорить как об институте, занимающем главенствующее место в системе формирования многочисленных процессов и аспектов жизнедеятельности современного общества, в том числе и его ценностной структуры. При этом отметим, что любой компонент СМО несет в себе и позитивную, и деструктивную составляющие, а значит, может способствовать как интеграции общества, так и его дезорганизации.

#### **Библиографический список:**

1. Кара-Мурза С. Манипуляция сознанием. – М.: Мир, 2000. – С. 79
2. Кузьмина С. Роль СМИ в формировании культурных приоритетов молодежи // Власть. - №8. – 2007. – с. 53 – 56
3. Брик Л.В. Анализ эффективности воздействия СМИ на формирование социально-позитивных ориентаций молодежи // Вестник МГТУ. – том 11. – №1. – 2008. – С. 175 – 178
4. Журавлев В. С. Почему агрессивны подростки? // Социологические исследования. - №2. – 2001. – С. 136.
5. Костерина И.В. Актуальные проблемы культуры чтения в современном информационном обществе // Теория и практика инновационного развития кооперативного образования и науки: Материалы международной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава и аспирантов. 14-16 апреля 2010 г.: В 7ч. – Белгород: Издательство БУПК, 2010. – Ч. 2. – 426 с. – С. 233-237

## **«ВОЗВРАЩЕНИЕ ОБЪЕКТА»: «ПОСТНОВОВРЕМЕННОЙ» ДИСКУРС ЛАТУРА<sup>1</sup>**

**Е.Г. Гребенщикова**

*Курский государственный медицинский университет, г. Курск*

В начале 80 – х гг. XX века в фокусе исследовательского интереса западноевропейской социогуманитарной мысли в новом контексте обозначились проблемы взаимодействия науки и техники, культуры и природы. «Возвращение» в научный дискурс объектов - технологий, машин, артефактов художественного творчества и т.п. репрезентировало, по мнению ряда исследователей, возникновение нового мира материальностей и объектностей. «Разговаривая с разумными машинами, модифицируя свое тело посредством технологий протезирования и генной инженерии, срастаясь с мобильными телефонами, блуждая в виртуальном пространстве, воплощая фантазии робототехники, мы смешиваем собственную человеческую сущность с активными и деятельными объектами в завораживающей, но приводящей в замешательство манере»<sup>2</sup>. Теоретическое переосмысление «материального в социальном» и «социального в материальном» обусловило становление нового направления - «изучение науки и техники» (Science and technology studies - STS), ставшего релевантной концептуальной рамкой рассмотрения проблемы дуализма «общество и техника» и связанных с ней дискурсов.

Первоначально фокусируясь на антропологических измерениях развития техники, теоретики STS довольно быстро подошли к необходимости «прояснить соотношение материальных и символических порядков»<sup>3</sup>, таким образом, расширив оптику рассмотрения взаимосвязанных материальных и социальных параметров в социотехнической системе отношений.

Развивая эпистемологические и онтологические основания «возвращения объекта», один из основателей STS и акторно-сетевого подхода (ANT) Б.Латур, обосновал логику, определившую не только направление его научных построений, но во многом и теоретическую экспликацию современного научно-технического развития в западноевропейском дискурсе. С точки зрения французского мыслителя, в текущих условиях уже недостаточно просто ввести вещи в мир

---

<sup>1</sup> Статья подготовлена при поддержке гранта МК-5934.2010.6 Совета по грантам Президента Российской Федерации

<sup>2</sup> Pels D., Hetherington K., Vandenberghe F. The status of the object: performances, mediations and techniques // Theory, Culture and Society. 2002. Vol. 19. № 5/6. P. 1.

<sup>3</sup> Ibid. P. 8-11.

социального, необходимо принципиально пересмотреть природу самих вещей. Собственно, эта логика фундирует основные положения его программной работы «Об интеробъективности», где он указывает: «после обозначившегося в современный период раскола между объективным миром и миром политического, вещи более не служат товарищами, коллегами, партнерами, соучастниками или компаньонами в созидании социальной жизни»<sup>4</sup>.

Однако, чтобы интегрировать объект в сеть, необходимо придать ему модальность «конституэнты действия», таким образом, сделав его частью этой сети. В данном регистре теоретической практики Латур сталкивается с проблемой дефицита категориальной лексики, утверждая, что такие известные понятия как «субъект», «актор», «агент» являются «слишком человеческими» «Обычная теория актора пригодна для дальнейшего использования не больше, чем теория действия. Как только утверждается, что актер – индивидуальный или коллективный – не может быть отправной точкой действия, складывается впечатление, что актеры должны быть немедленно растворены в силовых полях. Однако действовать – значит быть постоянно охваченным тем, что делаешь. *«Faire c'est faire faire»*. Делать – значит делать свершившимся»<sup>5</sup>. Таким образом, заимствуя из семиотики, понятие «актант» французский философ вводит его для обозначения предмета или существа, которое действует или подвергается какому-либо воздействию.

В цитируемой выше статье Латур, вписывая актанта в структуру сети, ставит принципиально важный вопрос о специфике человеческой интеракции. Он утверждает, что необходимо «обратиться ко всем этим бесчисленным объектам, отсутствующим для обезьян, но вездесущим для людей, локализирующим и глобализующим взаимодействие? Как вы можете представить себе конторку без разговорного устройства, поверхности стойки, двери, стен, стула? Разве они не задают рамки взаимодействия? Как бы вы подводили дневной баланс без формуляров, расписок, счетов, гроссбухов и как можно не заметить прочность бумаги, долговечность чернил, гравировку монет, твердость скрепок?»<sup>6</sup>. В упомянутой «локальности» и «глобализации», по сути, кроется его понимание спецификации способов человеческого взаимодействия – фреймированность. Фрейм (взятый в метафорическом значении), укоренный в материальных предметах, предохраняет человеческую коммуникацию от внешних влияний, как своеобразная мембрана или материальная перегородка. В то же время, рассмотрение интеракции

---

<sup>4</sup> Латур Б. Об интеробъективности // Социологическое обозрение Т. 6. № 2. 2007. С. 90.

<sup>5</sup> Там же. С. 93.

<sup>6</sup> Там же.

только в параметрах фреймов не позволяет проследить логику взаимодействия удаленных топосов. «В отличие от социального взаимодействия обезьян человеческая интеракция всегда смещена, лишена обычного местонахождения. Никакой одновременности, длительности, гомогенности. Для анализа взаимодействия людей недостаточно ограничиться соприсутствием тел, вниманием друг к другу, сориентированностью – необходимо обратиться к другим элементам, другим временам, местам и акторам»<sup>7</sup>. Таким образом, дополняя локализующие параметры взаимодействия глобализующими, он выводит её ключевое свойство – быть повсеместно и замещает понятие «framework» дефиницией «network». «Взаимодействие выражается в двух противоположных формах: во фреймах, которые ограничивают его, задают его пределы, и сетях, которые нарушают одновременность, сходство и целостность»<sup>8</sup>.

Взаимосвязь материального и социального, фундируя теоретические установки Латура в работе «Нового времени не было», позволяет ему в законченном виде выразить идею гибридности современного мира. В последнем нет субъектов и объектов политики, науки или техники, а существуют «человек-телефон», «человек-компьютер» и т.п. Но, чтобы эксплицировать симптомы современности – постнововременности, в терминологии исследователя, необходимо сделать несколько шагов назад в историю и понять, что есть «нововременное». Базисом позиции Латура является разграничение двух совершенно различных практик, «которые не так давно перестали отличаться друг от друга. Первая совокупность практик создает посредством «перевода» (traduction) такие смешения, в которые входят существа совершенно нового типа, гибриды природы и культуры. Вторая совокупность посредством «очищения» создает две совершенно различные онтологические зоны, одну из которых составляют люди, другую – «нечеловеки» (non-humains)»<sup>9</sup>. Последовательно определяя основания анализа неразделимости искусственного и естественного, он утверждает четыре гарантии основного закона (он использует термин Конституция по аналогии с государственными гарантиями) Нового времени, которые противостоят его утверждению. Первая гарантия – «люди не создают природу, природа существовала всегда, с самого начала мироздания, и мы только раскрываем её тайны»<sup>10</sup>. Вторая гарантия – «люди и только люди конструируют общество и решают свободно свою

---

<sup>7</sup> Там же. С. 89.

<sup>8</sup> Там же. С. 85.

<sup>9</sup> Латур Б. Нового времени не было. Эссе по ассиметричной антропологии. СПб., 2006. С. 71.

<sup>10</sup> Там же. С. 95.



судьбу»<sup>11</sup>. Третья гарантия утверждает необходимость абсолютного различения природы и общества: работа очищения должна оставаться абсолютно независимой от работы медиации. Однако, по-настоящему стать нововременным можно лишь поставив Бога вне действия законов природы и государства. Таким образом, вводится четвертая гарантия трансцендентности Бога миру культуры и политики, с одновременной репрезентацией его в качестве арбитра.

Кризис модели Нового времени произошел в год падения Берлинской стены (1989), завершивший этап эксплуатации человека в границах социалистической системы. В то же время произошел и крах капиталистической системы, осознание которого связано с конференциями по глобализации, проведенными в этот же год. Однако технологическое развитие стран Запада, не меняя динамики, к концу прошлого столетия явным образом обозначило необходимость переосмысления базовых структур нововременной конструкции общества. В общественном дискурсе проблемы науки уже давно переплелись с социальными и политическими вопросами, а экологические проблемы одной страны уже не могут рассматриваться изолированно от всего мирового сообщества. Преодолеть обозначенный кризис можно лишь одним способом, а именно, исключить третью гарантию, придав, таким образом, самостоятельный онтологический и ценностный статус гибридам.

## **ПРОБЛЕМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ШКОЛЫ И СОЦИАЛЬНОЙ СРЕДЫ В ПЕДАГОГИЧЕСКОМ УЧЕНИИ ДЖОНА ДЬЮИ**

**Н.В. Карпачёва**

*Курский филиал БУПК, г. Курск*

Адекватное понимание проблем современного образования предполагает учет тех изменений, которые происходят в социальной сфере, потому что будучи экономически, политически и духовно связанной с ее функционированием, школа не может не отражать закономерностей ее развития.

В то же время, школа должна объединить все остальные социальные институты с целью усиления собственных возможностей в создании условий для оптимального развития своих учеников.

Одним из самых значимых ученых, вложивших большой вклад в разработку проблемы взаимодействия среды и школы был Джон Дьюи,

---

<sup>11</sup> Там же.

педагогика которого является феноменом мирового порядка и воспринята педагогическими системами многих стран. Им было предложено немало идей, которые рассматриваются сегодня как «рациональные зерна» модернизации, способные прорасти в новых условиях, обогащаться новыми смыслами. На основе философии прагматизма Джон Дьюи разработал педагогическую теорию, где были осмыслены такие важные проблемы, как связь школы с обществом, активизация учебного процесса, обучение посредством делания и т. п.

Философия прагматизма, одним из создателей и систематизатором которой он был, прежде всего и более всего стремилась стать общим методом решения проблем, встающих перед человеком в постоянно меняющемся мире. Его философия сложилась как теоретическое оформление взгляда на мир и подхода к решению жизненных задач, характерных для общества. Ключевое понятие его философии, объединяющее человека и мир в непрерывное единство, - «опыт». Слово это созвучно в английском языке словам «experiment» - специально поставленный научный опыт и «experience» - опыт переживания и проживания проблемных ситуаций. А человеческая жизнедеятельность всегда социальна.

Дьюи постоянно выражал озабоченность ростом социальной несправедливости и явной неспособностью общества справиться со своими все более усложняющимися проблемами. По его мнению, в обществе должен измениться сам подход к обучению и воспитанию личности. Предложенная Дьюи социальная философия проникнута верой в возможности образовательного интеллекта находить выход из социальных трудностей.

Тщательно проанализировав деятельность большого количества современных ему американских школ, Дьюи обнаружил в них массу недостатков, не соответствующих потребностям современного ему общества, среди которых он, прежде всего, выделял следующие: влияние на детей «сверху» и «извне»; навязывание им стандартов взрослой жизни; превращение обучения в статистический процесс постижения детьми накопленного до них знания и опыта; использование детской памяти и механического заучивания как главных источников пополнения информации; стремление подчинить волю ребенка воле взрослого; наконец, отсутствие необходимых для полноценного детского развития условий.

Главную же трагедию школы Дьюи видел в том, что «она стремится приготовить будущих членов гражданского общества в обстановке, в условиях которой этого гражданского духа почти не замечается» (1, 17).

Дьюи рассматривал воспитание в широком контексте социальной жизни, определив роль общественной среды и среды школы в этом процессе.

Средством сохранения сообщества или социальной группы Дьюи видит постоянное самообновление, осуществляемое посредством образования подрастающих членов группы. Действуя разными средствами, как целенаправленно, так и непреднамеренно, общество превращает непосвященных и даже как будто чуждых ему пришельцев в надежных распорядителей его ресурсами и хранителей идеалов.

Конкретная среда, в которой живет человек, подводит его к тому, чтобы видеть и чувствовать одно так, а другое – иначе; она заставляет его строить планы, чтобы его совместные с другими действия были успешными, она укрепляет одни убеждения и ослабляет другие, чтобы вызвать одобрение со стороны окружающих. Так постепенно среда формирует в человеке определенную систему поведения, установку на определенные действия.

Для Дьюи «...общество есть известное количество спаянных между собой людей, объединенных общей линией работы, общим духом и общими для них задачами. Общие нужды и цели вызывают все растущую потребность в обмене мыслей и в единстве симпатий. Самая главная причина, почему нынешняя школа не может организовать в естественный социальный союз, заключается в том, что в ней совершенно отсутствует этот элемент общей и производительной деятельности» (1, 6).

По мнению Дьюи, «образование – процесс воспитания, обучения, развития» (3, 16). Все эти слова направляют внимание на условия роста. Слова «выхаживание», «выращивание», «вскармливание» - определяют разные уровни целей образования. Английское слово «education» (образование) этимологически восходит к слову, которое означает руководство или выращивание. «Когда нас интересует результат этого процесса, мы говорим об образовании как приведении подрастающих членов общества в соответствие с принятыми в нем нормами» (3, 16).

Проблема, по его мнению, не сводится к чисто физическому воздействию, поскольку приобщение к интересам, целям и идеям, характерным для данной социальной группы, требует качественных изменений опыта. В отличие от материальных предметов, которые можно передавать друг другу, физически перемещая их в пространстве, убеждения и стремления нельзя ни взять откуда-то, ни положить куда-то. Как же их передавать? Если их невозможно передать непосредственно и в буквальном смысле слова, каким же образом младшие усваивают представления старших, или, иначе говоря, как старшие приводят младших к единомыслию с собой?

В самой общей формулировке Дьюи дает такой ответ: «посредством воздействия окружающей среды, вызывающей у человека определенный тип откликов» (3, 16). «Необходимые убеждения не вколотишь, нужные установки не приклеишь. Но конкретная среда, в которой живет человек, подводит его к тому, чтобы видеть и чувствовать одно так, а другое иначе; она заставляет его строить планы, чтобы его совместные с другими действия были успешными, она укрепляет одни убеждения и ослабляет другие, чтобы вызвать одобрение со стороны окружающих» (3, 18). Так постепенно, по его мнению, среда формирует в человеке определенную систему поведения, установку на определенные действия.

Чем разнообразнее контакты человека с окружающей средой, тем живее и разностороннее его интеллектуальная жизнь, но это не менее справедливо в области социальных контактов, - считает Дьюи. (3, 84)

Согласно Дьюи, главная задача школы – найти удельный вес целенаправленного и неформального образования (неконтролируемого влияния среды), сбалансировать формальное и естественное воспитание.

Становление у юных членов общества системы взглядов и установок, необходимых для продолжения и совершенствования жизни общества, невозможно обеспечить путем непосредственной передачи убеждений, чувств, знаний. Такое становление всегда происходит при посредничестве среды. Среда состоит из всей совокупности условий, важных для осуществления деятельности, характерной для данного живого существа. Социальная среда включает в себе все виды деятельности всех членов группы, от которых зависит выполнение деятельности каждого из них. По своему воздействию на членов группы среда является подлинно образовательной в той мере, в какой отдельные люди включены в общую деятельность. Участвуя в совместной деятельности, человек принимает и цель, ради которой она предпринята, знакомится с содержанием и технологией этой деятельности, приобретает необходимые навыки и пропитывается ее эмоциональным духом. Самые глубокие и личностные образовательные влияния протекают без участия сознания в процессе постепенного включения юных членов сообщества в деятельность тех или иных групп, к которым они принадлежат. Однако, по мере того, как общество становится все более сложным, возникает необходимость создавать особую социальную среду, которая специально предназначена для развития молодежи.

Три важнейшие функции этой специальной среды таковы: содействие становлению и развитию желательной системы отношений к миру; очищение и оптимизация положения дел, реально существующего в обществе; создание более широкой и сбалансированной среды, чем та,

воздействию которой подвергались бы незрелые члены общества, будь они предоставлены самим себе. (3, 27)

Понимая роль школы в формировании мировоззрения и жизненной позиции подрастающих поколений, Дьюи предложил сделать ее средством возрождения общества, объединяющегося вокруг школы.

Школы, по его мнению, должны были стать «эмбрионами общественной жизни» (2, 99). В этом отношении он видел очень значительную роль общества в формировании школ. «Там, где на школу смотрят как на нечто изолированное, необходимую условность, школа и останется таковой, как бы ни совершенствовали методы обучения. Напротив, если общество требует от своих школ конкретного, видимого, признает, что они вносят свою лепту в общее благосостояние наравне с другими общественными учреждениями, использует интересы и энергию юных граждан, а не только держит их под своим контролем, пока они вырастут, - в таком обществе школы играют роль социальных институтов, развивают общественные интересы и отношения» (2, 99).

#### **Литература.**

1. Дьюи, Д. Школа и общество - Москва: «Работник просвещения», 1925.
2. Дьюи Д., Дьюи Э. Школы будущего – Берлин: Государственное издательство Р.С.Ф.С.Р., 1922.
3. Дьюи Д. Демократия и образование - Москва: Педагогика-пресс, 2000.

### **ПРАВО СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ**

**Т.Н. Селифонова**

*Курский филиал БУПК, г. Курск*

Право социального обеспечения – сравнительно молодая отрасль российского права с учетом тех коренных изменений, которые произошли в политической и социально-экономической жизни страны в конце 90-х годов XX века.

Начало строительства федеративного социального государства, формирование рыночных отношений потребовали пересмотреть вопросы правового регулирования отношений по социальному обеспечению населения.

В этой связи возникла необходимость в обновлении законодательства о социальном обеспечении.

С 1990 по 1998 годы принимается целый ряд законов, направленных на решение данной задачи. Среди них: Закон РФ от 20 ноября 1990 г. «О государственных пенсиях в Российской Федерации», Закон РФ от 26 апреля 1991 г. «О реабилитации репрессированных народов», Закон РФ от 12 февраля 1993 г. «О пенсионном обеспечении лиц, проходивших военную службу в органах внутренних дел, Государственной противопожарной службе, органах по контролю за оборотом наркотических средств и психотропных веществ, учреждениях и органах уголовно-исполнительной системы, и их семей» и т.д.

Складывается впечатление, что государство торопилось вернуть свои старые долги в сфере социального обеспечения, накопленные в советский период.

Но всенародно принимается Конституция РФ 1993 года, в тексте которой социальной защиты населения как правовой дефиниции не имеется.

Можно согласиться с различным объяснением причин такого явления, но однозначного ответа не находим.

Вместе с тем, государство продолжало принимать федеральные законы, направленные на конкретизацию социального обеспечения лиц, работающих и проживающих в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностям, несущих службу в Вооруженных Силах РФ, в таможенных органах и т.д.

И все это имело место на фоне происходящих в стране таких коренных преобразований, как: становление и функционирование экономики с многообразием форм собственности; изменение взаимоотношений между федеральными органами государственной власти и субъектами Российской Федерации; развитие местного самоуправления.

Указанные процессы развивались непоследовательно и крайне противоречиво, что зачастую негативно отражалось на материальных интересах подавляющего большинства российских граждан.

Издержки затянувшегося так называемого переходного периода остро ощутили нетрудоспособные граждане, а также семьи с детьми.

Самые негативные последствия вызвал дефолт в России 1998 года. Именно в 1998 году в деловой оборот в России было введено новое понятие – «страховой стаж». Его появление было обусловлено намеченной новой пенсионной реформой.

Главная ее задача определялась в создании эффективного механизма, который обеспечивал бы соответствие условий предоставления и размеров

трудовых пенсий с учетом объема (доли) участия в обязательном пенсионном страховании каждого конкретного лица.

Иными словами, размер трудовой пенсии должен зависеть от продолжительности периода страхования, т.е. внесения каждым застрахованным лицом страховых взносов от своих трудовых доходов, заработков и величины страховых взносов в Пенсионный фонд России.

Конкретизировали эти и другие положения, принятые в декабре 2001 года Федеральные законы<sup>1</sup>:

- от 15.12. 2001г. «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации»;
- от 15.12.2001 «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» и
- от 17.12.2001г. «О трудовых пенсиях в Российской Федерации».

Однако можно согласиться с имеющимся в литературе мнением<sup>2</sup>, что допущение страховых взносов в форме фиксированного платежа, вносимого другим лицом, может поколебать принципы справедливости российской системы пенсионного обеспечения.

С декабря 2001 года по настоящее время принято в совокупности свыше 50 федеральных нормативно-правовых актов, регулирующих общественные отношения по социальному обслуживанию различных категорий населения России.

Но с учетом мирового экономического кризиса, модернизации экономики России, да и в целом российского общества, его продолжающегося старения, неумения вывоза капитала за пределы страны, потерей населения в различного рода катастрофах, все в большей степени прослеживается желание государства разделить бремя социального обеспечения с обществом.

В России в настоящее время существуют две системы пенсионного обеспечения: государственная и страховая. Все более ставка делается на коммерческие страховые фонды. Однако негативный опыт прошлого отпугивает значительную часть населения от пользования их услугами.

Государство надеется также на развитие корпоративного социального обеспечения.

Так как право напрямую отражает политические, социальные и экономические реалии положения дел в стране, то и отраслевые нормы права, в частности социального обеспечения, обретут стабильность при их успешном состоянии.

#### **Примечание:**

1. Федеральный закон от 15 декабря 2001 г. «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации» // СЗ РФ. -2001. – №51. – Ст.4831.

2. Федеральный закон от 15 декабря 2001 г. «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» // СЗ РФ. – 2001. – №51. – Ст.4832.
3. Федеральный закон от 17 декабря 2001 г. «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» // СЗ РФ. – 2001. – №52 (Ч.1). – Ст. 4920.
4. Галаганов В.П. Право социального обеспечения: учебник для студ. сред. проф. учеб. заведений /В.П. Галаганов. –5е изд., испр.– М.: Издательский центр «Академия», 2009. –С.20.

## **ДУХОВНОСТЬ КАК ОСНОВА ПАТРИОТИЗМА СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ МОЛОДЁЖИ**

**О.Е. Чуйков**

*КФ НОУ ВПО «Академия права  
и управления (институт)», г. Курск*

Рассматривая духовно-нравственные основы патриотизма, необходимо, прежде всего, выявить связь между патриотизмом и духовностью. Патриотизм объединяет людей духовными узами и нравственными обязанностями. Духовность – это, прежде всего, религия, идеология и культура народа [1,12].

Патриотизм в полном своем значении формируется на духовно-нравственном уровне. Нравственные обязанности друг перед другом и государством фиксируются в общественном сознании людей в качестве норм, правил, традиций и обычаев. Наиболее важные из них, такие, например, как защита Отечества, находят свое закрепление в законах государства. Постепенно патриотизм приобретает духовно-нравственные черты и выступает в качестве относительно самостоятельного фактора развития общества, государства.

Философ Н.О. Лосский полагал, что понятия «дух» и «духовность» не требуют никаких доказательств и разъяснений. Их составляющими он считал «свободу, истину, добро, любовь и красоту» [1, 42].

«Русская душа, русский дух, сам противоречивый, веками блуждания в потемках и минутах озарения выработал некую, по Н. Бердяеву, антиномичность, выраженную в единстве-противоречии свободы и воли, рабского, из под палки, царского порядка, внешнего бытия и повседневного внутреннего жития «по совести». И потому дикий для любого европейца вопрос - «Как жить будем, по закону или по совести?» - для нас, русских, да и остальных россиян воспринимается как нечто естественное, само собою разумеющееся. Потому же в России непреодолимым препятствием самых нелепых законодательных актов является дурное их исполнение» [2, 58].



Именно поэтому, на короткие мгновения, так непредсказуемо меняется облик россиян и самой России - от апатии и малоподвижности, к всплескам, сопровождающимся огромными выбросами энергии, к порывам, немыслимым для европейского ума.

И.А. Ильин, изучая проблемы духа и духовности, пришел к выводу, что наличие духовного начала в человеке является смыслом существования любой личности «...дух есть «воздух» и «хлеб» человеческой жизни, ибо человек задыхается и изнемогает без него. Дух есть «...сокровенный, внутренний свет во всех сущих вещах; начало во всем животворящее, осмысливающее и очистительное... дух есть сила самоопределения к лучшему...» [3, 45].

Патриотизм в широком смысле включает в себя все из вышеперечисленных качеств. Духовность – как сущностное качество патриотизма показывает уровень развитости сознания и самосознания людей, выражает их мировоззрение, гражданскую позицию, отношение к нуждам и потребностям общества, а в конечном итоге является показателем социально-политической и нравственной зрелости личности. Духовность как свойство личности становится все более важным фактором в современном общественном развитии России.

Патриотизм, на наш взгляд, формируется, и развивается, только в том случае, когда в обществе преобладает духовное начало (знание и уважение культуры и истории народа), идеология и законы, способствующие росту этой духовности.

Патриотизм обусловлен преобладающим видом самоидентификации, понимаемой как механизм причисления себя к определённой социальной группе. Он основан на существовании эмоциональной связи личности с другими людьми данной группы, сопровождающийся принятием их ценностей, смыслов, поведенческих стереотипов, образующих черты личности, ориентацией на группу при принятии решений в ситуации выбора. При выявлении типов патриотизма авторы берут совершенно разные основания: географическое положение, размер локации социума, национальность, государственное устройство, вероисповедание.

### **Библиографический список**

1. Бондаренко Н. Ф. Патриотизм и патриотическое воспитание воинов: история, традиции, современность. Учебно-методическое пособие /Под ред. В. Н. Козлова. - Ставрополь, 2007. - 36 с.
2. Лосский Н.О. Мир как осуществление красоты: Основы эстетики. - М.: Прогресс - Традиция, 2008. - 412 с.
3. Бердяев Н.А. Судьба России. – М.: Мысль, 1990. - 392с.

4. Ильин И.А. Творческая идея нашего будущего: Об основах духовного характера. – Новосибирск, 1991.- 493с.

5. Закон РФ от 13.01.1996г. №12-ФЗ «Об образовании»// Сборник нормативных правовых документов по поисковой деятельности в системе образовательных учреждений РФ. - М.: ЦРСДОД, 2009. - 682с.

## **ОСНОВЫ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ О РАЗМЕЩЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО ЗАКАЗА**

**Д. А. Терещенко**

*Курский филиал БУПК, г. Курск*

В настоящее время в Российской Федерации идет процесс модернизации, направленный на демократизацию государства, укрепление динамичной рыночной экономики. В условиях реформирования политического, социально-экономического строя возникла потребность перестроить не только систему государственного регулирования экономики с акцентом на предоставление участникам рынка большей свободы, самостоятельности, используя которые, они могли бы извлекать для себя имущественные выгоды, но и обеспечить реальное применение соответствующих механизмов в тех сферах, где активное участие принимают публичные собственники.

Изменение экономической ситуации в мире, сопряженной с финансовым кризисом, курс Правительства Российской Федерации на достижение макроэкономической стабилизации в стране, реформирование отношений в социальной сфере, в том числе, в рамках национальных проектов и другие факторы обусловили необходимость решения ряда масштабных задач по минимизации бюджетных расходов.

Изложенное позволяет утверждать о необходимости изучения теоретических, правовых и практических проблем формирования системы государственных и муниципальных закупок, обусловивших потребность совершенствования законодательного регулирования мер направленных на сокращение бюджетных расходов. В этой связи в системе складывающихся в стране новых общественных отношений приобретают исключительно важное значение роль и место законодательства о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд.

Формирование законодательства в сфере размещения государственных заказов началось в период перехода России к рыночной

экономике и было положено законом Российской Федерации от 28.05.1992 № 2859-1 «О поставках продукции и товаров для государственных нужд»<sup>12</sup>, а также принятым в целях его реализации постановлением Правительства Российской Федерации от 27.08.1992 № 638 «Об организации работ по реализации закона Российской Федерации «О поставках продукции и товаров для государственных нужд»<sup>13</sup>. Позднее был принят Федеральный закон от 13.12.1994 № 60-ФЗ «О поставках продукции для федеральных государственных нужд»<sup>14</sup>, признавший утратившим силу закон Российской Федерации от 28.05.1992 № 2859-1.

В вышеуказанных правовых актах предусматривалась возможность на конкурсной основе проводить размещение заказов для государственных нужд.

Однако на практике, несмотря на установленную законом возможность конкурсного размещения заказов, конкурсы проводились сравнительно редко по причине отсутствия четкой регламентации и правового механизма реализации норм о проведении конкурсов на размещение государственных заказов. При этом процедура проведения конкурсных торгов не была законодательно урегулирована.

Исключение составляли те отрасли экономики, в которых была разработана своя нормативная база, регулирующая проведение торгов, к которым, в частности, относилось строительство, где отношения между государственным заказчиком и подрядчиком регулировались Основными положениями порядка заключения и исполнения государственных контрактов (договоров подряда) на строительство объектов для федеральных государственных нужд в Российской Федерации, утвержденными постановлением Правительства РФ от 14.08.1993 № 812<sup>15</sup>, Положением о подрядных торгах в Российской Федерации, утвержденным распоряжением Госкомимущества России № 660-р<sup>16</sup>, Госстроя России № 18-7 от 13.04.1993<sup>17</sup>.

Следует отметить, что до внесения в 2006 году изменений в Гражданский кодекс Российской Федерации, содержащиеся в нем нормы являлись общими, и их явно было недостаточно для детального урегулирования процедуры размещения заказов.

Так, часть вторая Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ), утвержденная Федеральным законом от 26.01.1996 № 14-ФЗ<sup>18</sup>,

---

<sup>12</sup> «Российская газета», № 148, 30.06.1992.

<sup>13</sup> «Собрание актов Президента и Правительства РФ», 31.08.1992, № 9, ст. 613.

<sup>14</sup> «Собрание законодательства Российской Федерации», 1994 г., № 34, ст. 3540.

<sup>15</sup> «Собрание актов Президента и Правительства РФ», 23.08.1993, № 34, ст. 3189.

<sup>16</sup> «Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств РФ», № 8, 1993.

<sup>17</sup> «Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств РФ», № 8, 1993.

<sup>18</sup> «Собрание законодательства Российской Федерации», 29.01.1996, № 5, ст. 410.

содержала нормы, касающиеся поставки товаров для государственных нужд (ст. 525-538) и выполнения подрядных работ для государственных нужд (ст. 763-768), посвященные заключению и исполнению государственных контрактов. При этом нормы ГК РФ (ст. 527, 765) предусматривали возможность размещения заказов на поставку товаров и выполнение работ для государственных нужд путем проведения конкурса.

Кроме того, в части первой ГК РФ, утвержденной Федеральным законом от 30.11.1994 № 51-ФЗ<sup>19</sup>, приводились нормы, касающиеся заключения договора на торгах (ст. 447-449). Однако данные нормы были не применимы к регулированию отношений в сфере размещения муниципальных заказов.

Урегулированию отношений конкурсного и внеконкурсного размещения государственных заказов был посвящен указ Президента Российской Федерации от 08.04.1997 № 305 «О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд»<sup>20</sup> (далее - Указ № 305), утвердивший Положение об организации закупки товаров, работ и услуг для государственных нужд (далее - Положение), которое содержало существенную норму об обязательности конкурсного размещения государственных заказов, а также определяло процедуры конкурсных и внеконкурсных способов размещения заказов на различных уровнях.

Федеральным законом от 06.05.1999 № 97-ФЗ «О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд»<sup>21</sup> (далее - Закон № 97-ФЗ), регулирующим проведение конкурсов при размещении заказов на поставку продукции исключительно на федеральном уровне, предусматривалось размещение заказов на поставки товаров (работ, услуг) для государственных нужд посредством открытых и закрытых конкурсов. В отличие от Положения, Закон № 97-ФЗ не содержал норм о внеконкурсных способах закупок продукции (у единственного источника, запрос котировок). При этом регулирование размещения заказов осуществлялось Законом № 97-ФЗ только на федеральном уровне. Таким образом, Закон № 97-ФЗ имел более узкую сферу применения, нежели Положение.

Вместе с тем Указом № 305 предусматривалось, что утвержденное им Положение должно было действовать до вступления в силу

---

<sup>19</sup> «Собрание законодательства Российской Федерации», 05.12.1994, № 32, ст. 3301.

<sup>20</sup> «Собрание законодательства Российской Федерации», 1997 г., № 15, ст. 1756.

<sup>21</sup> «Собрание законодательства Российской Федерации», 1999 г., № 19, ст. 2302.

федерального закона об организации торгов на закупку товаров, работ и услуг для государственных нужд.

Отдельные нормы порядка и способов размещения государственных заказов приводились также в Бюджетном кодексе Российской Федерации и ряде других правовых актов.

Таким образом, нормативная база, регулирующая порядок размещения государственных и муниципальных заказов на федеральном, региональном, местном уровнях, сложившаяся к началу двадцать первого века, содержала противоречия и неясности. При этом отсутствовал единый порядок и четко установленная на законодательном уровне система норм, детально регламентирующих порядок размещения государственных и муниципальных заказов. Все это создавало препятствия для создания налаженного механизма размещения заказов.

В целях регулирования процесса освоения государственными и муниципальными заказчиками бюджетных средств с 01 января 2006 года вступил в силу Федеральный закон «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», который должен обеспечить гласность и прозрачность закупочного механизма, стимулирование добросовестной конкуренции, расширение возможностей для участия физических и юридических лиц в размещении заказов и стимулирование такого участия, рациональное расходование бюджетных и внебюджетных средств источников финансирования.

В настоящее время, по прошествии пяти лет действия Закона № 94-ФЗ, можно говорить, что противоречия в законодательстве о государственных и муниципальных закупках постепенно устраняются и правовая база приводится в соответствие. Но у многих правоприменителей Федерального закона № 94-ФЗ – основного закона, регулирующего сферу государственных и муниципальных закупок, до сих пор возникает большое количество вопросов и противоречий.

В связи с этим, а также учитывая и то, что правовое регулирование вопросов размещения государственного и муниципального заказа отличается динамизмом изучения юридических основ организации общественных закупок и реальной практики функционирования данного механизма обрело в настоящее время особую актуальность.

## О ПОНЯТИИ И КЛАССИФИКАЦИИ ПРАВ РЕБЁНКА

**Е.А. Верютина**

*Курский филиал БУПК, г. Курск*

Высшими ценностями современного общества и государства являются человек любого возраста и его права.

При этом если о правах человека на государственном уровне заговорили еще в XVIII в., то для выделения среди них прав ребенка потребовалось еще два столетия.

Права несовершеннолетних признаны международным правом и законодательством государств, в первую очередь их конституциями.

Так, согласно Декларации прав ребенка, принятой 20 ноября 1959 г. на пленарном заседании Генеральной Ассамблеи ООН, ребенком признается всякое человеческое существо, не достигшее 18-летнего возраста (совершеннолетия). Отмечено также, что ребенок, ввиду его физической и умственной незрелости, нуждается в специальной охране и заботе, включая надлежащую правовую защиту. В названном международно-правовом акте содержится призыв к национальным правительствам и местным властям признавать права детей и соблюдать их путем принятия законодательных и иных мер. Особенно важным является положение Декларации о том, что человек имеет права с момента своего рождения.

Конституции закрепляют основные, общие, наиболее важные права, определяющие правоотношения между человеком любого возраста и государством. Поэтому исключительное значение имеет положение Конституции РФ о том, что признание, соблюдение и защита в том числе прав ребенка являются обязанностью государства (ст. 2).

Правам ребенка присущи определенные особенности, которые сводятся к следующему:

- они имеют естественный характер и возникают в результате самого факта рождения человека, они неотчуждаемы, неотъемлемы - являются непосредственно действующими и признаются высшей социальной ценностью; их содержание детерминировано условиями социально-экономического, политического и культурного развития общества;
- права детей опосредуют отношения личности с государством;
- такие правомочия выступают необходимой частью права, определенной формой выражения его главного содержания;
- они складываются объективно и не зависят от государственного признания;

- права ребенка зафиксированы в нормах не только внутригосударственного (конституционного, административного, гражданского и др.), но и международного публичного права;
- механизм защиты прав ребенка охватывает средства не только внутригосударственной, но и международной защиты.

В теории российского конституционного права принято различать три основные группы, в том числе прав ребенка.

К первой категории относятся личные права и свободы: на жизнь, охрану достоинства, свободу и личную неприкосновенность, неприкосновенность частной жизни, личную и семейную тайну, неприкосновенность жилища и др. Соблюдение таких прав несовершеннолетнего имеет большое значение для их государственно-правовой защищенности.

Вторую группу образуют политические права и свободы, включающие право на свободу мысли и слова, совести, на объединение с другими, проведение собраний, митингов и демонстраций.

Третью группу составляют экономические, социальные и культурные права: право частной собственности, свобода предпринимательства, право на труд, отдых, социальное обеспечение в случаях болезни и инвалидности, жилище, охрану здоровья и медицинскую помощь, благоприятную окружающую среду, свободу творчества, участия в культурной жизни и доступ к культурным ценностям.

В правовой науке предлагается и иная классификация конституционных прав несовершеннолетних<sup>22</sup>.

Первый вид их включает положения Конституции РФ, относящиеся к защите прав: провозглашение прав и свобод человека независимо от возраста высшей ценностью и возложение на государство обязанности их признания, соблюдения и защиты (ст. 2). Одновременно государственная политика должна быть направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие любого человека (ч. 1 ст. 7). Предусмотрен также механизм реализации социальной политики в интересах детей путем обеспечения государственной поддержки семьи, материнства, отцовства и детства (ч. 2 ст. 7).

Вторую группу конституционных норм образуют защита детства государством (ч. 1 ст. 38) и отнесение заботы о детях и их воспитания к обязанностям родителей (ч. 2 ст. 38).

---

<sup>22</sup> Борисова Н.Е. Конституционные предпосылки защиты прав ребенка // Защита прав ребенка в современной России. М., 2004.

И наконец, конституционные права ребенка составляют закрепленные Конституцией РФ права и свободы человека и гражданина. Используя формулу "каждый", они в равной степени касаются как взрослых, так и несовершеннолетних, выражают "наиболее существенные, исходные начала, определяющие положение человека в обществе и государстве, принципы их взаимоотношений".<sup>23</sup>

В гражданском и семейном праве права несовершеннолетних подразделяются на имущественные и личные неимущественные. Причем последние возникают по поводу благ, лишенных экономического содержания, тесно связаны с личностью и имеют особенности оснований возникновения и прекращения. Семейное право включает в число таких прав ребенка: возможность жить и воспитываться в семье, получать воспитание и образование, общаться с родителями и другими родственниками, иметь защиту своих прав и интересов, выражать собственное мнение, право на имя, отчество, фамилию. Кроме того, за ребенком признаются личные права, предусмотренные Конвенцией ООН о правах ребенка: на сохранение индивидуальности и на определенный уровень жизни, необходимый для физического, умственного, духовного, нравственного и социального развития и др.

В научной литературе предлагаются различные классификации личных неимущественных прав детей.

Так, в зависимости от целевой направленности различают личные неимущественные права, направленные:

- на индивидуализацию личности (право на имя, отчество, фамилию, право на честь, достоинство, деловую репутацию и т.п.);
- на обеспечение физической неприкосновенности личности (жизнь, свобода, выбор места пребывания и места жительства и т.д.);
- на неприкосновенность внутреннего мира личности и ее интересов (личная и семейная тайна, невмешательство в чужую жизнь, защита своей чести и доброго имени).<sup>24</sup>

В то же время личные неимущественные права могут быть разделены на:

- индивидуализирующие ребенка (право на имя);
- обеспечивающие благополучное развитие ребенка (право на здоровое физическое развитие, право на благополучное нравственное развитие, право на семейное воспитание);
- определяющие несовершеннолетнего в качестве самостоятельного субъекта семейных прав (право выражать свое мнение, быть заслушанным

<sup>23</sup>

Козлова Е.И., Кутафин О.Е. Конституционное право России. М., 2008. С. 199.  
<sup>24</sup> Гражданское право. Ч. 1 / Под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. СПб., 2009. С. 273 - 274.



в ходе судебного разбирательства, самостоятельно обратиться в орган опеки и попечительства, а также в суд за защитой нарушенного права);

- направленные на защиту и представительство ребенка.<sup>25</sup>

Ребенок является также носителем имущественных прав, которые предоставляют ему возможность иметь материальные блага, необходимые для удовлетворения своих материальных и духовных потребностей. Особенностью таких прав несовершеннолетних является регулирование их нормами не только семейного, но и гражданского законодательства.

Имущественные права детей включают право каждого из них получать содержание от своих родителей и других членов семьи, а также причитающиеся им государственные платежи (пенсии, пособия). Наряду с этим ребенку может принадлежать на праве собственности любое движимое и недвижимое имущество, не ограниченное и не изъятое из гражданского оборота.

Стоит заметить, что практическую значимость имеет классификация гражданских и семейных прав несовершеннолетних на личные и имущественные, поскольку для их осуществления, охраны и защиты требуются различные механизмы. В частности, имущественные права ребенка могут осуществляться, как правило, через его представителя.

Личные неимущественные права реализуются только непосредственно и не могут передаваться другим лицам. В зависимости от того, какое право нарушено (имущественное или неимущественное), применяются разные способы защиты.

Кроме того, имеющееся различие между имущественными и неимущественными правами отразилось и на правилах о сроках исковой давности. В отличие от имущественных прав, для защиты которых законом установлен срок исковой давности, нарушенные личные неимущественные права могут быть защищены в любое время.

В заключение нужно сказать, что проблема соблюдения, охраны и защиты прав детей весьма актуальна для российского общества. Отрицательные последствия социально-экономических преобразований, привели к падению жизненного уровня большинства россиян, возникновению социальной нестабильности, изменению прежних ценностных ориентаций, от чего в наибольшей степени пострадали слабо защищенные слои населения, среди которых оказались и дети.

Между тем в современном мире показателем демократичности государства служит обеспечение прав человека любого возраста, в том числе ребенка. Поэтому совершенствование этого направления деятельности является важной задачей Российского государства.

---

<sup>25</sup> Беспалов Ю.Ф. Семейные права ребенка и их защита. Владимир, 2001. С. 33 - 57.

## СПЕЦИФИКА ПРЕПОДАВАНИЯ ПРАВОВЕДЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН НА НЕПРОФИЛЬНЫХ ФАКУЛЬТЕТАХ ВУЗА

**Т.Н. Селифонова**

*Курский филиал БУПК, г. Курск*

Правовое воспитание граждан является закономерной необходимостью формирования правового государства и гражданского общества.

Оно особенно важно для студенческой молодежи, характеризующейся, с одной стороны, свойственным для этого возраста максимализмом, с другой – практически отсутствующем представлением о правовом поведении.

В этой связи своевременным и целесообразным является введение в ряде вузов на неюридических специальностях учебной дисциплины «Правоведение». Замечено ее преподавание как на дневном, так и на заочном отделениях.

Сразу надо отметить значительный информационный объем предлагаемого для изучения студентов учебного курса. В нем представлены практически все отрасли права: конституционное, гражданское, трудовое, семейное, уголовное, административное, экологическое; законодательство в области финансов, банков и бухгалтерского учета, правовые основы информации и государственной тайны.

Обратимся, в частности, к тематике аудиторных занятий по дисциплине «Правоведение» для студентов очной формы обучения /специальность: «Экономика и управление на предприятии»/. Назовем некоторые из тем: «Общее учение о государстве», «Общее учение о праве», «Конституция Российской Федерации», «Основы гражданского права», «Право собственности», «Обязательственное право», «Наследственное право», «Право собственности», «Обязательственное право», «Наследственное право», «Основы уголовного права», «Трудовой договор и дисциплина труда».

Если учесть, что вся эта информация воспринимается студентами не только через лекционный курс, но и закрепляется на практических занятиях непосредственной работой с источниками – текстами Конституции Российской Федерации, Кодексов различных отраслей права, Федеральных законов, Указов Президента РФ, Постановлений правительства РФ, местных представительных и исполнительных органов власти, то можно представить, какой ценный объем правовых знаний получает слушатель при ответственном к этому делу отношении.

Однако на пути усвоения основ права на неюридических специальностях вуза просматриваются и специфика, и определенные сложности.

Специфика заключается, прежде всего, в том, что для изучения основ права необходимо знание юридической терминологии. Любой изучаемый правовой вопрос связан именно с нею. И это в условиях, когда по избранной специальности имеется свой понятийный аппарат. Поэтому необходимо время и кропотливая работа по уяснению и пониманию студентами специфических терминов и словосочетаний. Время же изучения всей дисциплины ограничено рамками только одного семестра.

В дальнейшей учебе студент вряд ли вернется к полученным знаниям, за исключением периода изучения на старших курсах таких дисциплин, как: «Кооперативное право», «Международное частное право», «Потребительское право». А, значит, более-менее усвоенный студентами объем знаний по курсу «Правоведение» вряд ли будет востребован в учебном процессе, и, следовательно, закреплен.

Впечатляет, безусловно, и то, что правоведческий курс на неюридических факультетах – это юриспруденция в сжатом виде. То есть, то, что студенты – юристы осваивают в течение 5 и даже 6 лет, на неюридических специальностях необходимо усвоить в течение одного семестра. Сам термин «юриспруденция» в переводе с латинского означает «правоведение, совокупность юридических наук».

В этой связи в подходе к планированию и содержанию курса «Правоведение» на неюридических специальностях просматривается определенное противоречие. Или надо ограничить курс определенными рамками знаний и конкретных отраслей права, и не выходить при контроле этих знаний на Федеральном уровне за очерченные границы, или пересматривать его планирование и готовые формы контроля.

Иначе как объяснить требование Федерального центра тестирования Российской Федерации знания студентами не юристами подробного содержания лесного, водного, земельного и других Кодексов на уровне знаний студентов юридических факультетов?

Невозможно объять необъятное. К тому же ни лесного, а иже с ним водного и земельного права, как и экологического студенты - не юристы в подробностях знать не обязаны.

Но при этом показатели результатов федерального тестирования – один из главных параметров для получения аккредитации и аттестации вуза.

Вызывает определенные вопросы и ставка в учебных планах на самостоятельное (на старших курсах) изучение основного объема

правоведческих знаний. При этом – как результат – сдача студентами экзамена по правоведению.

Объясняется это тем, что получая среднее профессиональное образование, студенты прослушали курс «Основы права» и уже имеют определенную базу правовых знаний и навыки самостоятельной работы.

Это было бы так, если бы полученные знания закреплялись на последующих курсах. Но они прерываются специальными дисциплинами, не повторяются, и к пятому курсу уже требуется их восстановление и обновление.

Безусловно, задача вуза – научить студента самостоятельно добывать знания. А этот процесс требует соответствующего методического обеспечения, где главная роль принадлежит преподавателю. Здесь есть над чем работать.

В этой связи нельзя не отметить и то, что в отличие от специальных дисциплин, изучение правоведческих носит чисто теоретический характер. Предлагаемые студентам всякого рода практические задания не вызывают у них особого интереса и не всегда эффективны. Как усилить практическую сторону преподавания – вопрос не из простых.

Автору данных тезисов на всю жизнь запомнилось посещение в студенческие годы / на четвертом курсе исторического факультета/ Курского государственного педагогического института, в рамках изучения дисциплины «Основы права», закрытого заседания Курского городского суда, рассматривавшего дело о получении взятки со студентов-заочников одним из преподавателей Курского филиала Московского заочного финансового института. От увиденного и услышанного были сделаны далеко идущие выводы.

Видимо, самим преподавателям надо думать о путях и формах накопления собственного багажа практических знаний, разнообразить ими учебный процесс.

И дело здесь не в процессуальном праве, а в правоведении, т.е. введении студента в право в прямом смысле этого слова - в рамки закона и законопослушания.

И в этом деле преподавателям-правоведам не обойтись без объединения своих профессиональных знаний и правового опыта в рамках единого кафедрального правового методологического или методического семинара.

## **ПРЕПОДАВАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ «ОСНОВЫ ПРАВА» КАК СРЕДСТВО ПРАВОВОГО ВОСПИТАНИЯ СТУДЕНТОВ**

**А.А. Хардикова**

*Курский филиал БУПК, г. Курск*

Цивилизованное общество не может обходиться без регулирующего воздействия на жизнь людей со стороны права.

Правильное воспитание каждой отдельной личности ведет к созданию культурного, социально активного и законопослушного общества. В российском современном обществе, надо признать, правовое воспитание становится общегосударственной задачей, т.к. показатели и качество правовой воспитанности граждан напрямую влияют на развитие страны, особенно это важно для развития правового государства, цель построения которого провозглашается в ст. 1 Конституции Российской Федерации[1].

Правовое воспитание неразрывно связано и реализуется через преподавание правовых дисциплин – непосредственное получение правовых знаний. Правовое обучение – это «способ внешнего выражения и организации передачи теоретического правового материала объекту воспитания»[4].

Целью правового обучения является формирование теоретической основы правового сознания и правовой культуры, обеспечение необходимого уровня систематизации знаний о праве, развитие правовых интересов, чувств, правового мышления, формирование научного правового мировоззрения[5].

Преподавание курса «Основы права» призвано, во-первых, просветить студентов в определенной области знаний, во-вторых, заложить начальный фундамент правовой культуры молодого поколения граждан, в-третьих, дать элементарные знания (привить умения и навыки) для последующей ориентации в правовых отношениях, сопровождающих гражданина всю жизнь, вне зависимости от избранного им рода занятий.

Укрепление норм воспитанности в сознании студента вырабатывает прочное правовое сознание. В данном случае воспитание, как процесс – это средство, а сознание, как результат – цель.

Правовое воспитание представляет собой целенаправленное, организованное и систематическое воздействие на личность формирующее правосознание, правовые установки, навыки и привычки активного правомерного поведения, правовую культуру.[2].

«Правовое воспитание можно определить, как систему мер, направленных на формирование правовых идей, норм, принципов, представляющих ценности мировой и национальной правовой культуры»[3].

Каждое из этих определений несет в себе субъективное видение автора, но все они объединены общим пониманием необходимости формирования в человеке идеи права, воспитания уважения к закону, порядку.

Итак, определив понятия «правовоспитание» и «правообучение», мы переходим к результатам реализации данных процессов.

Правовое воспитание неразрывно связано с правосознанием. Правосознание, как понятие более обширное, часто фигурирующее наряду с понятием «правовая культура», более употребимо в научной литературе. Даже в обиходе обыватели употребляют его для обозначения отношения человека к правовой действительности, закону в общем смысле – чаще в негативной форме: «отсутствие правосознания, сознание права на нуле, не осознает как нужно поступать по закону» и пр. Ключевым здесь является сознание, осознание – т.е. процессы внутренние, саморегуляция, своеобразные социальные стереотипы поведения личности. Сознание формируется через деятельность человека (принцип единства сознания и деятельности), определяет предварительную мысленную модель действий. По отношению к праву сознание выражается в активной вовлеченности человека в правовую действительность: реализация им гражданских прав, исполнение обязанностей.

Правосознание является социальным продуктом. Общество является носителем того правового опыта, который ему исторически сопутствует. Правовой опыт предыдущих поколений переосознается, трансформируется в сознании следующих поколений, и превращается в субъективное представление человека, группы людей, общества в целом об объективном праве, существующем в настоящем, существовавшем в прошлом и должном существовать в будущем.

Получение правового воспитания и обучения – это процесс, реализация которого возможна только в определенный период жизни человека. При недостатке воспитания в конкретном временном промежутке, дальнейшее его получение становится затруднительным, и это обосновано возрастными особенностями, когда все психические процессы становятся менее восприимчивы к внешнему воздействию в форме воспитания.

Если человек до 30-ти лет не получил должного воспитания, в том числе и правового, то вряд ли он станет восприимчив к перевоспитанию

его в том направлении, которого требует от него общество. Сформировавшиеся мнения и убеждения трудно поколебать. Поэтому в российском обществе среди людей без специального юридического образования старше 30-35 лет такой большой процент правовых нигилистов. До 30 лет больше правовых идеалистов и людей, относящихся к праву ровно и просто законопослушных – их психические и познавательные процессы (память, внимание, восприятие, воображение, мышление, ощущения) более приспособляемы к действительности, они более гибкие и достаточно легко реагируют на изменения в обществе, в том числе и правовой ситуации, им легче уследить за изменениями в законодательстве, касающемся их трудовой деятельности, их социального статуса. После 30 лет все заметно сложнее – укрепляются бытовые, не всегда верные понятия о праве, человек не стремится заниматься правовым самовоспитанием. А между тем, как известно, право пронизывает всю нашу жизнь. От рождения и до самой смерти. Каждую секунду мы связаны сотнями тончайших невидимых нитей права. Их незнание (незамечание) может привести к тому, что человек запутается, разорвет невидимые связи, не только свои, но и окружающих его людей. Незнание права ведет к заблуждению в нашей сложной и разнообразной жизни. Знание права может поспособствовать несовершенству «ошибок молодости», уберечь имущество, восстановить справедливость в отношениях с государственными органами. Подумайте только - сколько раз за жизнь мы нарушаем закон? Если, к примеру, тот же самый не достаточно правовоспитанный тридцатилетний человек на минуту задумается и оглянется назад, то всплывет не один пример административных правонарушений (перебежал дорогу на красный свет, нарушал общественное спокойствие, не оплатил проезд в общественном транспорте). Более того, в жизни любого человека присутствуют и уголовные преступления (оскорбил кого-то, обманул кого-то, вынес с работы что-то...).

Важно свести к минимуму такие ошибки. Важно приучать население быть воспитанным.

Правовое воспитание есть формирование уважительного отношения к закону, видение закона большой социальной ценностью, относящейся непосредственно к каждому индивиду; развитие чувства ответственности, непримиримости к произволу, коррупции.

### **Примечание:**

[1] Конституция РФ от 12 декабря 1993 г. // Российская газета. – 25 декабря – 1993 г.

- [2] Акимова Т.И. Правовая пропаганда как способ формирования позитивных элементов правового сознания, определяющих показатель лояльности правосознания. – Электронная версия на: <http://tsu.tmb.ru/nu/kon/arhiv/2004/kon1.11/sek2/2/>
- [3] Науменкова К.В. Проблемы правового воспитания граждан России на рубеже веков. – взято с сайта <http://tsu.tmb.ru/nu/kon/arhiv/2004/kon22.03/sek1/13.htm>
- [4] См.: Почтарь Т.М. Правовое воспитание в педагогических вузах: вопросы методологии и методики: Дисс. : канд. юрид. наук. М., - 2001 г. - с.47.
- [5] Певцова Е.А. Современные дефинитивные подходы к правовой культуре и правовому сознанию // Журнал российского права, - № 3 - 2004 г.

## **ОБЩЕСТВЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ КУРСКОГО КУПЕЧЕСТВА ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XIX – НАЧАЛЕ XX ВВ.**

**А.Д.Сидоров**

*Курский филиал БУПК, г. Курск*

Происходившие изменения в социокультурной жизни городов, приводили к возрастанию их роли как социокультурных центров. Реформы второй половины XIX века продвинули провинциальные городские поселения далеко вперед по пути социокультурного прогресса. Ощутимым результатом этого стал количественный и качественный рост образовательных учреждений Курской губернии.

Во второй половине XIX - начале XX века среди представителей купеческого сословия Курской губернии достаточно широкое распространение получила такая форма участия в общественной жизни как благотворительность. Основной сферой общественной жизни, куда направлялись пожертвования, являлось образование. Обязанности города в деле народного образования заключались в попечении о начальном образовании, причем эта деятельность должна распространяться лишь на местное городское население. Вопрос финансирования средних и высших учебных заведений, в которых обучались не только местные жители, но и учащиеся из разных губерний, уездов и городов, лежал «всецело на средства казны»<sup>26</sup>. Если в 1869 году в городских поселениях Курской губернии было 46 учебных заведений, то к 1892 году их стало 141<sup>27</sup>.

---

<sup>26</sup> Государственный архив Курской области (далее ГАКО). Ф. 48. Оп. 1. Д. 4. Л. 95.

<sup>27</sup> Там же. Ф. 35. Оп. 1. Д. 14. Л. 1–4.



Вскоре в курских городах появились новые типы учебных заведений, росла грамотность городского населения, становился выше общий культурный уровень горожан. Опережающими темпами в губернии развивалось городское образование, что вполне объяснимо ростом потребности в более грамотных и профессионально подготовленных служащих, интеллигенции и квалифицированных рабочих в условиях бурного роста городов.

После 1861 года в губернском центре и многих уездных городах в первую очередь получило развитие начальное образование, причем городские училища помимо детей горожан на свободные места принимались и дети сельской округи. Так в 1873 году по инициативе купечества в Курске было открыто двухклассное Александровское училище, где к 1883 году из 310 учащихся, наряду с привилегированными сословиями обучалось 165 мещан, 68 крестьян и 31 разночинец. В 1861 в Курске начало функционировать первое городское, образцовое, женское двухклассное Мариинское училище. Подобные городские училища появились и в уездных центрах Рыльске и Грайвороне. В 1902 году Щигровское уездное училище было преобразовано в городское<sup>28</sup>.

В городе так же функционировали ряд специализированных школ и училищ. Так, в 1886 году, преимущественно для детей бедных жителей города Путивля и его уезда для обучения слесарно-кузнечным и слесарно-токарным ремеслом было открыто ремесленное училище<sup>29</sup>. В 1901 году в Судже, а в 1903 году в Рыльске начали работать городские торговые школы. В том же году в Тиму начала функционировать низшая ремесленная школа, выпускники которой получали звание подмастерья, а после трехлетней практики – мастера.

Ряд начальных училищ: Курское, Львовское, Тимское, Щигровское и другие в начале XX века были преобразованы в высшие начальные училища. В некоторых из них, за счет земств, городов и родителей вводилось преподавание латинского или одного из новых языков (немецкого и т.д.). Образование, полученное в подобных училищах, давало возможность юношам поступить в реальное училище, а девочкам в женскую гимназию.

В начале XX века в губернском Курске и уездных городах уже действовало 62 мужских и 44 женских учебных заведения, в которых работало 779 преподавателей и обучалось 19333 учащихся. Особое значение имели специальные учебные заведения, обеспечивающие потребности всей Курской губернии в земских учителях и фельдшерах, землемерах, священниках.

---

<sup>28</sup> ГАКО. Ф. 35. Оп. 1. Д. 14.. Л. 1.

<sup>29</sup> Там же. Ф. 54. Оп. 1. Д. 81. Л. 1–1об.

Чем крупнее по численности население и торгово-промышленной деятельности был город, тем больше число учебных заведений в нем функционировало. К примеру, в губернском Курске в начале 1904 году было 61 учебное заведение, во втором по величине местном городе Белгороде – 15, а в небольшом уездном Грайвороне – 1. Ни в одном из заштатных городов не было среднего учебного заведения<sup>30</sup>.

Составными частями городской инфраструктуры являлись благотворительные заведения и больницы. Во второй половине XIX века в городах Курской губернии их насчитывалось 23 единицы. Так, в губернском Курске функционировали 4 подведомственных (общественных) заведения: больница, богадельня, дом умалишенных, смиренный дом. И одно не подведомственное (частное) – странноприимный дом, устроенный на средства генерала Белевцева. Во всех остальных уездных городах, кроме Обояни (**в которой помимо больницы функционировала богадельня – А.С.**), было по одному общественному богоугодному заведению. Заштатные города подобных учреждений не имели.

Частные благотворительные заведения в городах Курской губернии были также немногочисленны. Так, в Рыльске в 1862 г. располагалась всего одна богадельня, которая обслуживала в год 35 человек женского пола и содержалась на проценты с капитала, вложенного в кредитные учреждения купцами Желиховым и Аристарховым. А в богадельне Путивля «призревались» всего 5 человек мужского пола и 7 женского. Бюджет путивльского заведения по состоянию на 1862 г. составлял 97 руб. 60¼ коп, в котором приходная часть составляла 58 руб. 60 коп., расходная – 38 руб. 82 ¼ коп. Богадельня в Короче, обслуживала 12 человек женского пола и содержалась на пожертвования<sup>31</sup>. Подобное положение с количеством общественных и частных учреждений благотворительности сохранилось и к концу рассматриваемого периода.

Благотворительная деятельность была достаточно распространенным явлением. Так, например, потомственный почетный гражданин г. Белгорода, купец 2-й гильдии Николай Иванович Чумичев в 1862 г. пожертвовал 100 тыс. руб. серебром на создание городского общественного банка, прибыль которого шла на содержание благотворительных заведений. Банку присваивалось название «Общественного банка Николая Чумичева в г. Белгороде». В его функции входило: прием вкладов, учет векселей, выдача ссуд под залог движимого и недвижимого имущества. Должность Директора Банка предоставляется, по желанию учредителя, пожизненно Белгородскому 2<sup>й</sup> гильдии купцу

---

<sup>30</sup> Города России в 1904 году. СПб., 1906. С. 328–329.

<sup>31</sup> Обзор Курской губернии за 1872 год. Курск. 1873. С. 65–69.

Николаю Николаеву Слатину. Прибыль с годовых оборотов, за исключением суммы, необходимой на составление резервного капитала (до 12 тыс. рублей) и расходов на содержание банка, распределялась, согласно распоряжению учредителя, следующим образом: до 3 тыс. рублей отчислялось на содержание открытой Чумичевым богадельни в г. Белгороде; 400 руб. – на раздачу беднейшим гражданам перед праздниками Рождества Христова и Св. Пасхи; 400 руб. – для выдачи «четырем беднейшим девицам Белгородского купеческого или мещанского общества, преимущественно из круглых сирот, при выходе их в замужество»<sup>32</sup>; 200 руб. – на уплату податей и повинностей за беднейших мещан, если был остаток, то он распределялся на другие благотворительные цели или перечислялся к основному капиталу банка<sup>33</sup>.

Таким образом, представители купечества Курской губернии принимали участие в такой форме общественной деятельности как благотворительность. Что способствовала развитию местного образования, медицинского обслуживания, системы непосредственной помощи нуждающимся. Что, в конечном итоге, вело к развитию городов как социокультурных центров.

## **ПРОЦЕСС ВОСПИТАНИЯ ПАТРИОТИЗМА У МОЛОДЁЖИ С ПОЗИЦИИ СОЦИАЛЬНО – ГУМАНИТАРНЫХ НАУК.**

**О.Е. Чуйков**

*КФ НОУ ВПО «Академия права и управления (институт)», г. Курск*

В конце XX – начале XXI века в России на фоне острого социально – экономического и политического кризисов разразился и духовный, в частности, кризис патриотических чувств, сознания и поведения. Экономическая дезинтеграция, социальная дифференциация общества, упадок духовных ценностей и другие, которые не могли не повлиять на сознание разных социальных и возрастных групп населения. В большей степени под влияние этих процессов попало молодое поколение россиян, особенно учащаяся молодёжь, не освоившей формы жизнедеятельности людей в период реформирования экономической и социально-политических основ общества. По данным многих исследований сегодняшняя молодёжь по основным показателям социального положения и физического развития заметно уступает предыдущим. Что касается духовно-нравственного становления молодёжи, то здесь существуют также

---

<sup>32</sup> ГАКО. Ф. 33. Оп. 2. Д. 4498. Л. 20.

<sup>33</sup> Там же. Л. 2–3, 19–20 об.

свои проблемы, такие как: безнравственность, отрицательное отношение к общественно-полезной деятельности, криминализация, равнодушие, эгоизм, немотивированная агрессия, неуважительное отношение к государству. Забыты незыблемые в прошлом духовные ценности. Патриотизм со своей неотъемлемой составляющей, интернационализмом, подменён на национализм, а в отдельных случаях фашизмом с такими лозунгами как «Россия для русских». Слово патриот для многих молодых людей представляется смешным, банальным и ненужным в современном обществе.

Одной из причин этого социокультурного кризиса молодёжи, по мнению российских исследователей Лопухи А.Д. и Сметанникова В.В., поражение СССР в «холодной войне», которое привело страну к ослаблению в политической, экономической системы общества и соответственно к «падению духа нации», которое не могло не повлиять на нравственный облик молодого поколения. Другая причина в утрате целей общественного развития и отсутствие разделяемых всеми членами общества общенациональных ценностей, приоритетов развития и государственной идеологии [1, 46]

В сложившейся ситуации очевидна неотложность решения острейших проблем духовно-нравственного становления нового поколения России и создание условий для формирования у молодёжи общественно-значимых идеалов и ценностей. Одной из таких ценностей является патриотизм.

Впервые понятия патриот и патриотизм стали употребляться в период Великой французской революции 1789— 1793 гг. Патриотами тогда называли себя борцы за народное дело, защитники республики в противовес, как тогда считали, изменникам и предателям родины из лагеря монархистов. Каково же значение этих понятий?

«Патриот, — писал В.И. Даль, — любитель отечества, ревнитель о благе его, отчизнолюб, отечественник» «Патриот, — говорится в другом словаре, — человек, любящий свое отечество, преданный своему народу, готовый на жертвы и совершающий подвиги во имя интересов своей родины» [2, 24].

Приведенные определения позволяют подойти к более точному осмыслению сущности патриотизма как нравственного качества. Обратимся, прежде всего, к его философскому истолкованию: «Патриотизм (от греч. *patris* — отечество) — нравственный и политический принцип, социальное чувство, содержанием которого является любовь к отечеству, преданность ему, гордость за его прошлое и настоящее, стремление защищать интересы родины». [3, 358].

С точки зрения представителей философии патриотизм определяется как онтология целостной самобытности русского самосознания,

складывающейся из единства славянского генофонда, православного вероисповедания, оригинальной традиционной культуры и нравственности [4, 71]. Особая российская ментальность, по мнению многих современных российских философов, является специфическим социально – психологическим феноменом, основой которого выступают трудноопределимые «русский дух» и «соборное сознание». Философы сегодня утверждают, что патриотическое мировоззрение сегодня трансформировалось. Поскольку так называемая «соборность» и «общинность» не воспринимается современным населением России как раньше. Они потеряли свою привлекательность после приобщения нас к западным ценностям и переосмысления старых традиций и мировоззрения. Каждый сегодня должен стать ответственным за свою судьбу и научиться себя ценить как личность.

Философы дают свою оценку духовно-нравственному состоянию современной молодёжи. В частности, Э. Фаустова отмечает в своих работах о проблеме формирования патриотизма и отношении к нему молодёжи. Она выявила, что среди некоторых молодых людей популярны специфическая форма национализма, упрощенные до примитивности философские искания старых славянофилов. Можно сказать, что в сознании этой части молодёжи происходит процесс гипертрофированной национальной самоидентификации. Эти процессы ведут к росту национал-шовинистических настроений среди молодёжи. Подводя итог, автор отмечает, что позиции так называемых национал-патриотов воспринимаются меньшинством молодых людей, большинство опрошенных относится к России как к великой стране, имеющей древнюю историю и культуру. И в тоже время Россия является многонациональным и многоконфессиональным государством, которому присущ интернационализм. Хотя при этом многие молодые люди прекрасно понимают и осознают, что полностью себя реализовать смогли бы только за рубежом.

Что бы предать уверенности современной молодежи, государству необходимо создавать соответствующие условия, в том числе через осуществление государственных программ, через привлечение государственных учреждений и общественных организаций (например, молодёжные общественные организации) к воспитанию патриотических чувств и культуры межнациональных отношений у молодежи.

Социологи также, неоднократно, как и философы, и педагоги обращали внимание на проблему формирования патриотизма у молодёжи в современных условиях. Исследования последних лет показывают, по их мнению, стабильное отношение к патриотизму у большинства респондентов. Они определяют патриотизм как любовь к Родине, к своей семье, родным и близким (60-65%). Но проблема, по мнению социологов,

заключается не в отношении населения к патриотизму, а в отношении к власти и к государству. Рядовые российские граждане считают, что современное российское государство почти в равной степени отражает интересы государственной бюрократии (52%) и богатых слоев общества (50%). Практически так же, с тем лишь различием, что на первом месте у современного российского государства все же стоят интересы бюрократии (74%) и лишь на втором - богатых граждан (50%), выразили свое мнение эксперты. 9% респондентов и 10% экспертов считают, что политическая практика современного российского государства отвечает идеалу социального государства. Таким образом, по мнению подавляющего числа респондентов, мы живем в государстве, которое не отражает интересы большинства граждан и общества в целом [5, 69].

Какое будущее ожидает Россию? Представления респондентов говорят не только о социальной эффективности реформ, но и настроениях пессимизма или оптимизма в обществе. Полученные данные показывают, что на протяжении последних двенадцати лет количество пессимистов незначительно уменьшилось, реалистов "Россия будет существовать в нынешних границах" - увеличилось приблизительно вдвое, а число оптимистов, считающих, что вокруг России начнется процесс объединения народов, имеет признаки к снижению. Измерение общественных настроений на ближайшую перспективу показало, что оптимистов в обществе явно недостаточно.

С позиций педагогической науки патриотизм сегодня рассматривается как одно из важнейших условий и направлений воспитания молодого поколения. По мнению многих российских педагогов, таких как З.Т. Гасанов, А.В. Зубарайев и др., утверждают, что сегодня требуются новые подходы к разработке методологии и теории патриотического воспитания молодёжи. А для создания такой теории необходимо

использовать знания, накопленные философией, социологией, этнологией, социальной психологией о формировании личности межнациональных отношений, формировании патриотических чувств и сознания. Основываясь на опыт зарубежный и отечественный педагогики, наши учёные определили ряд задач воспитания культуры межнационального общения:

- упорядочить влияние на молодое поколение этносоциальной среды;
- формирование собственного позитивного опыта межнационального общения;
- ослабление возможного отрицательного воздействия на межэтнические отношения молодёжи.

Концепция глобального образования в западных странах предусматривает включение в учебные планы школы таких направлений как воспитание у детей уважения и понимания к культурам всех народов мира. Глобальное образование ставит целью приобщить учащихся к культурам и традициям различных народов и формировать у них сознание граждан мира. Но вот процесс формирования гражданско-патриотических и национальных чувств там остаётся в тени. Деятельность учебных заведений на Западе направлена на формирование у молодёжи чувства и осознания единой Европы. Это, конечно же, хорошо для интернационализации населения, но вот осуществить данный процесс крайне проблематично. В США до сих пор в сознании многих белых американцев живут расовые предрассудки, во Франции существует проблема арабских эмигрантов и т.д.

Россия всегда была многонациональной и многоконфессиональной страной. Однако резкий переход нашего общества от одного политического режима привел к межэтническим и межнациональным конфликтам. Сегодня назрела необходимость восстановления системы патриотического воспитания молодого поколения. Российский патриотизм должен восприниматься гражданами как ценностный стержень, как смысл жизни. Для достижения данной цели необходимо реализовать следующие принципы воспитания патриотизма и культуры межнационального общения:

- общественное и государственное регулирование деятельности учреждений образования и культуры, общественных организаций, СМИ и семьи по воспитанию патриотизма и культуры межнационального общения;
- учёт характера национальных отношений;
- сохранение и развитие исторически сложившихся дружеских отношений народов России;
- учёт национальных, гражданско-патриотических и общечеловеческих ценностей в воспитании молодёжи;
- формирование у молодёжи национального самосознания, открытого для восприятия ценностей других народов [6, 27].

Немаловажно отметить, что в Законе РФ «Об образовании» говорится: «Нам представляется научно несостоятельным такой принцип государственной политики в образовании как приоритет общечеловеческих ценностей» [7, 24]. Поскольку неправомерно выделять их в качестве ведущих и отрывать от национальных и федеральных ценностей.

Патриотизм и культура межнациональных отношений с педагогической точки зрения это не только духовно-нравственные категории, но и своеобразный стержень, вокруг которого объединяется вся

нация с целью сохранить свою самобытность, историю и культуру. При этом важными направлениями в развитии патриотизма и культуры межнационального общения является дружба народов и веротерпимость.

Таким образом, современные российские педагоги, философы и социологи сходятся в одном мнении, в том, что патриотизм в молодёжной среде сегодня воспринимается неоднозначно. Многие молодые люди понимают необходимость патриотизма, патриотами становиться не спешат. Все-таки, уверенность в завтрашнем дне и материальном благополучии сейчас для них важнее. Патриотизм односторонним не бывает. Поэтому чтобы обеспечить наше будущее сами чиновники должны быть патриотами и стремиться заинтересовать молодёжь своим примером любви к Родине.

Назначение социально-гуманитарных наук в процессе формирования патриотических чувств молодёжи заключается в исследовании сегодняшнего духовно-нравственного состояния молодёжи (социология), изучение и систематизирование старых методов, механизмов и подходов патриотического становления личности (философия, история, педагогика) и выработка принципиально новых подходов патриотического воспитания. Возможно, если использовать данные теоретические разработки в деятельности государства, Россию не будут покидать лучшие умы, фашисты и националисты будут восприниматься только как преступники и никак иначе, коррупция перестанет быть привычным явлением для нас, и наконец – то, у молодого поколения появится вера в будущее и огромное желание жить только в родной стране.

#### **Библиографический список**

1. Лопухи А.Д. Жизненные силы патриотизма в современной России. – М, 2007. с.46.
2. Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка. В 4 т. - М., 1978. Т. 3. С. 24
3. Философский словарь /Под ред. И.Т. Фролова.- М., 2006. - С. 358.
4. Фаустова Э. О патриотических чувствах// Высшее образование в России. №4, 1997. С. 71.
5. Левашов. В.К. Патриотизм в контексте современных социально – политических реалий // Социс. № 1, 2006.- С.69.
6. Гасанов З.Т. Проблемы воспитания патриотизма, дружбы народов, веротерпимости//Педагогика, № 4, 2007.- С.27.



## **ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В СОЦИАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗЕМСКОГО УЧИТЕЛЬСТВА КУРСКОЙ ГУБЕРНИИ (ВТОРАЯ ПОЛОВИНА XIX – НАЧАЛА XX ВВ.)**

**Н.Н.Черкасова**

*Курский филиал БУПК, г. Курск*

В конце XIX – начале XX веков все с большей остротой поднимался вопрос о необходимости профессионального объединения учителей, деятелей народного образования, что, прежде всего, объяснялось необходимостью реформирования системы просвещения и существенного улучшения материального, а также правового положения педагогов.

Первыми учительскими организациями с целью материальной поддержки педагогов и их семей стали в России общества взаимопомощи. Они должны были выдавать своим членам беспроцентные ссуды и безвозмездные пособия, обеспечивать их товарами первой необходимости по сниженной стоимости, оказывать помощь членам семейств умерших педагогов, предоставлять заболевшим учителям средства на лечение.

Одними из первых в Курской губернии были: «Общество вспомоществования нуждающимся ученикам и ученицам всех учебных заведений города Рыльска» и «Путивльское общество вспомоществования учащимся». Устав первого утвердили 16 февраля 1883 года, второе открылось 19 марта 1889 года<sup>1</sup>.

«Вспомоществование» учителей, на наш взгляд, выходило за рамки их социальной организации и распространялось на другие слои населения, принимая при этом разные формы.

Характерным для учителей стало их участие в просветительной работе, которая проводилась ими в воскресных школах, кружках самообразования, на курсах, в библиотеках. В условиях, когда не хватало не только школьных знаний, но и учителей, просветительская деятельность приобретала особо важное значение, способствуя образованию простого народа.

В Курской губернии, как отмечает исследователь А.С. Амоскин, открытие воскресной школы относится к марту 1867 года. Появилась она в Курске и состояла «исключительно из учеников духовного училища и причетнических детей».

Воскресные школы были мужские и женские. Преподавали в них младшим детям чтение, письмо, арифметику, закон Божий. Старших обучали естествоведению, отечественной истории, географии. Учителя работали на общественных началах.

В 1905 году в Курской губернии действовали 13 воскресных школ, из них 6 мужских и 7 женских<sup>2</sup>. Располагались они в Белгородском, Курском, Корочанском, Новооскольском, Льговском, Рыльском, Суджанском и Щигровском уездах.

Жестким в конце XIX века был и контроль государства за общественными объединениями и направлениями их социальной деятельности.

В дореформенное время уставы легальных обществ утверждались императором.

В эпоху буржуазных реформ порядок открытия обществ изменился, стал проще. Большинство обществ, теперь, находилось в ведении Министерства внутренних дел, некоторые в ведении Министерства народного образования.

Действовали, так называемые, примерные и нормативные уставы, определявшие виды общественных организаций. Общества, принявшие «нормативные» уставы, открывались с разрешения губернатора и градоначальников.

Под особо пристальным вниманием государства находились нелегальные общества, которые жестоко преследовались в соответствии с законом «О противозаконных собраниях» (1867 год)<sup>3</sup> и «О наказаниях за составление противозаконных сообществ и участия в оных» (1874 год)<sup>3</sup>. Правда таковых в среде учителей до начала XX века в губернии не было.

Министерство относилось к общественной инициативе достаточно сдержанно. Чиновники, в свою очередь, активно поддерживали благовидные предлоги для того, чтобы «признать нецелесообразным» открытие обществ или предлагали изменить устав, затягивая их открытие длительной бюрократической перепиской.

Однако, несмотря на препоны, в губернии делались попытки создания обществ качественно нового уровня. Например, в 1898 году слушатели губернских педагогических курсов приняли решение оформить в Курске учредительное собрание под названием «Общество взаимного вспомоществования учащимся и учившим в начальных училищах Курской губернии», впервые объединив в одной организации социальные интересы учителей и учеников.

Группой учителей при участии руководителя курсов Д.И. Тихомирова и некоторых членов комиссии по народному образованию губернского земства был выработан проект устава общества, содержащий незначительные отступления от нормативного устава учительских обществ, изданного в 1894 году Министерством просвещения. Эти отступления касались: 1) целей общества; 2) выдачи членам общественной помощи, пособий; 3) личного состава правлений общества и так далее.

Курским губернатором было предложено составить новый проект устава, согласованного с нормативным уставом.

Проявив терпение и организованность, слушатели курсов выработали новый устав и передали его в губернскую земскую управу для рассмотрения его директором народных училищ.

Впоследствии, 23 октября 1900 года губернская земская управа была уведомлена господином директором народных училищ о том, что управляющий Министерства народного просвещения утвердил устав обществ по нормативному уставу<sup>4</sup>. Таким образом, «Общество взаимного вспомоществования учащимся и учившим в начальных училищах Курской губернии» было сохранено.

Вместе с тем, в начале XX века намечается общедемократическая и политическая тенденции в социальной деятельности учителей. Наряду с профессиональными, учительские организации начинают выдвигать демократические и политические требования. Так, 16 октября 1904 года на собрании «Общество содействия начальному образованию в Курской губернии», его участники постановили довести до сведения Министерства внутренних дел о необходимости:

1. Свободы устного и печатного слова с отменой всяких ограничений, стеснявших просветительскую деятельность (цензовый устав правил о народных библиотеках от 15 мая 1890 года, правил 1876 и 1901 годов о народных чтениях, о публичных лекциях, драматических произведениях, воскресных школах и других просветительских учреждениях).

2. Явочный порядок открытия всех просветительных обществ, союзов и учреждений.

3. Необходимость вообще свободы собраний и союзов и законного ограничения личности...<sup>5</sup>.

Стоит отметить, что общества взаимопомощи стали первыми профессиональными организациями учителей, и на их заседаниях, прежде всего, поднимались вопросы, непосредственно связанные с профессией педагога. В этих обществах многие учителя приобретали первый опыт участия в социальной деятельности.

Поражение первой российской революции 1905-1907 гг. оказало большое влияние на общественную жизнь Курской губернии. Ещё в годы революции царское правительство вынуждено было пойти на определённые уступки в области народного образования: открывалось много новых учебных заведений, улучшилось материальное положение школ. Но начавшиеся репрессии правительства против общественного и революционного движения повлияли на характер социальной деятельности народного учительства. Однако, несмотря на преследования властей,

основная часть педагогов Курской губернии требовала коренных реформ, направленных на демократизацию народной школы. Целью значительной части учительства было преобразование школы. В этом заключалась специфика общественной деятельности учителей.

Несмотря на тяжёлые репрессии, социальная деятельность преподавателей продолжалась и в последующий период. Борьба за улучшение положения народных учителей, являлась неотъемлемой составляющей частью общественного движения начала XX века в России.

Окончательно в послереволюционный период был сделан выбор земским учительством в пользу его участия в развитии народного образования России, как приоритетном направлении своей социальной деятельности.

### **Литература:**

1. Свод сведений о ходе и распространении важнейших заразных болезней в Курской губернии. – Курск, 1893. – №1. – С. 34.
2. Амоскин А.С. Первые воскресные школы в Курской губернии // Педагогический поиск. – 2001. – ноябрь. – № 3. – С. 46.
3. История политических партий Центрального Черноземья / Под ред. Л.С. Полнера ) – Курск, 1995. – С. 195.
4. К первому общественному собранию Общества взаимного вспомоществования учащим и учившим в народных училищах Курской губернии. – Курск, 1901. – С. 3 – 4.
5. Отчет Общества содействия начального образования в Курской губернии за 1904 год. – Курск, 1906. – С. 3 – 4.

## **КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УНИВЕРСИТЕТА**

**А.В. Прохоров**

*Тамбовский государственный университет  
имени Г.Р. Державина, г. Тамбов*

Изменения, происходящие в системах высшего образования разных стран, вызваны тем, что знания стали рассматриваться как ключевой экономический ресурс, играть ключевую роль в формировании «общества знаний» [5, 8]. Университет является производителем экономически актуального знания, которое находит проявление в виде продукции: результатов исследований, их применение в социальной и коммерческой

сферах, высококвалифицированный персонал, академические программы, приносящие доход за счет взимания платы за обучение и т.д. [5].

Университеты в современных условиях наряду с образовательной и научной деятельностью вынуждены вести рыночную деятельность в целях получения прибыли, конкурировать с другими вузами за получение контрактов, привлечение средств фондов, дотаций и т.д. В связи с этим особую актуальность приобретает проблема формирования сильной корпоративной культуры университета как фактора его конкурентоспособности.

Проблема корпоративной / организационной культуры к концу 80-х гг. XX века стала одной из главных в вопросах управления организациями в США и Западной Европе. Это связано, прежде всего, с появлением на международном рынке сильных конкурентов в лице японских компаний. Практики и теоретики управления США и Западной Европы были одними из первых, кто обратил внимание на организационную культуру как нематериальный фактор успешной конкуренции в силу их экономического благополучия, которое потребовало от производителей поиска новых способов привлечения потребителей. Помимо объективных причин (изменение рыночной конъюнктуры, ужесточение международной и внутренней конкуренции, доступность информации), высокий интерес к организационной культуре в США и Западной Европе был вызван продуманным продвижением самой идеи повышения эффективности деятельности организаций за счет создания этических ценностей, идеологии управления, сплачивающих коллектив, гуманизации предприятий и т.д. [6, с. 31]. В то же время теоретиками и практиками неоднократно подчеркивалось, что корпоративная культура – это не единственный фактор, определяющий успешность или неудачу деятельности организации, но сильная (развитая) корпоративная культура может стать заметным преимуществом в конкуренции с другими организациями, основанием для формирования имиджа университета [11, р. 853].

В общем виде **корпоративная культура** понимается как **система материальных и духовных ценностей, совокупность установок, норм и правил поведения, принимаемых и поддерживаемых членами организации и отражающих характер ее внутреннего и внешнего взаимодействия** [3, с. 258; 7, с. 131].

Формирование корпоративной культуры университета связано с изменениями в системе академических ценностей университета, к которым традиционно относят критическое мышление, неприкладную науку, академическую свободу, преданность интересам подлинного знания, академическую автономию, признание научным сообществом, публикации

в авторитетных изданиях и т.д. Традиционные ценности, по замечанию ряда исследователей, находятся под угрозой, что связано с процессом глобализации, коммерциализацией знаний, маркетингизацией образовательных услуг [5]. Сторонники изменений заявляют о возможности компромисса между традиционными и новыми ценностями посредством соотношения глобальных и интернациональных тенденций в высшем образовании [4].

Корпоративная культура университета имеет двойственную природу. С одной стороны, это культура достижения интересов на рынке образовательных услуг – культура конкурентной борьбы; с другой – это традиционная академическая культура, основанная на сохранении и приращении педагогических ценностей [1, с. 62].

Направления деятельности современного университета, его роль в современном обществе позволяет сделать вывод о том, что понятия корпоративной и академической культуры не следует противопоставлять. На наш взгляд следует говорить о том, что корпоративная культура университета является более широким понятием, точно отражающим суть происходящих изменений в системах высшего образования разных стран, его ценностных основ, чем академическая культура, которая связана с образовательной и научной деятельностью. Академическая культура является ядром корпоративной культуры, а новые ценности располагаются на периферии (Рис. 1).

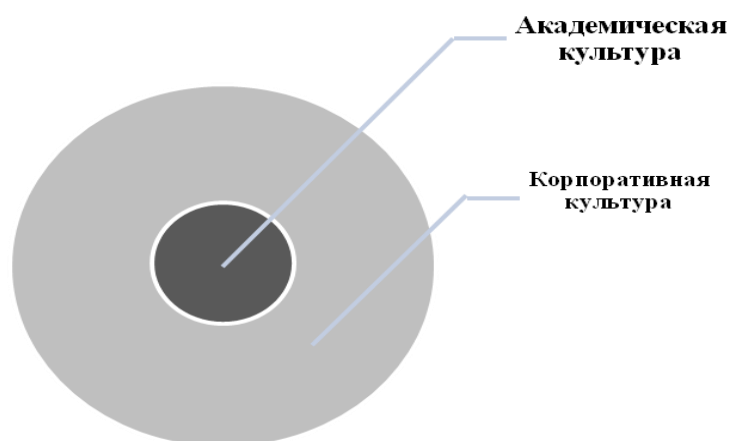


Рис.1 – Соотношение корпоративной и академической культуры университета

Корпоративная культура, также как и академическая культура университета, представляет собой совокупность ценностей, на основе которых закладываются нормы и формы поведения сотрудников университета. Именно ценности, декларируемые и разделяемые наиболее авторитетными представителями университета, являются тем звеном, от

которого зависит сплоченность сотрудников, формируется единство взглядов и действий, а, следовательно, достигаются поставленные цели [9, с. 8].

Корпоративная культура университета не является некой застывшей формой, она может быть подвержена изменениям. Так, например, новые члены коллектива как носители определенных ценностей могут вносить коррективы в корпоративную культуру учебного заведения [10, с. 7]. Сложившиеся условия функционирования университетов стимулируют его сотрудников университетов «к осознанию необходимости создания единого ценностного пространства вуза» [2, с. 125]. В качестве основного направления организационного развития рассматривают формирование корпоративной культуры вуза, в том числе, «идентификацию члена вузовского сообщества с университетом как целостной организацией» [2]. Формирование корпоративной культуры в условиях возросшей конкуренции вузов в борьбе за потенциальных студентов, привлечении средств фондов и спонсоров начинает рассматриваться в качестве маркетингового инструмента [там же].

На основе анализа существующих исследований академической и корпоративной культур, а также практик различных университетов, можно выделить следующие тезисы, характеризующие корпоративную культуру современного университета:

- векторы развития корпоративной культуры задаются управляющим звеном;
- корпоративная культура может включать ведущую – «доминантную» культуру, а также субкультуры (локальные культуры), например, субкультуру руководящего состава, профессорско-преподавательского состава, студенчества, вспомогательного персонала и т.д.;
- ядром корпоративной культуры университета выступает академическая культура как набор ценностей, отличающих университет от организаций других типов;
- корпоративная культура подвержена изменениям, она адаптируется, реагирует на внешние условия;
- корпоративная культура находит проявление в виде внешних атрибутов: символов, слогана, логотипа, корпоративной легенды, других элементов фирменного стиля и т.д.

### **Библиографический список:**

1. *Беляев А.* Корпоративная культура университета: от теории к практике // Высшее образование в России. 2007. №11. С. 62-65.

2. Грауманн О., Певзнер М.Н., Ширин А.Г. Новая идентичность вуза в условиях интернационализации образования // Высшее образование в России. 2009. №6. С. 123-131.
3. Лейкина Я.В. Архитектура корпоративной культуры // Управление корпоративной культурой. 2009. №4. С. 258-265.
4. Налетова И.В. Процессы глобализации и интернационализации в современном высшем образовании // Вестник Тамбовского государственного технического университета – четырехязычный научно-теоретический и прикладной журнал широкого профиля. Тамбов 2005. Том 11. №3. С.777-782.
5. Скотт П. Академические ценности и организация академической деятельности в эпоху глобализации // Высшее образование в Европе. 2003. Том XXVIII. №3.
6. Тихомирова О.Г. Организационная культура: формирование, развитие и оценка. СПб.: ИТМО, 2008.
7. Шарков Ф.И. Имидж фирмы: технологии управления: Учебное пособие для вузов. – М.: Академический проект, 2006.
8. Экономика знаний: колл. монография / Отв. ред. В.П. Колесов. – М.: ИНФРА-М, 2008.
9. Яблонскене Н.Л. Корпоративная культура современного университета // Университетское управление. 2006. № 2(42). С. 7-25.
10. Mendoza P. Academic Capitalism and Doctoral Student Socialization: a Case Study. Dissertation. Doctor of education. 2005.
11. Sadri G., Lees B. Developing Corporate Culture as a Competitive Advantage // Journal of Management Development. 2001. Vol. 20. No. 10. pp. 853-859

## ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ: РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ У ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ И СТУДЕНТОВ

**В.И. Николаева**

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,  
г. Владивосток*

Понятие «предпринимательский университет» используется в большом количестве работ, опубликованных с середины 1990-х годов. Однако четкого определения до сих пор нет.

Остановимся на двух определениях предпринимательского университета.



Константинов Г.Н и Филонович С.Р.: «Предпринимательский университет — это высшее учебное заведение, которое систематически прилагает усилия по преодолению ограничений в трех сферах — генерации знаний, преподавании и преобразовании знаний в практику — путем инициирования новых видов деятельности, трансформации внутренней среды и модификации взаимодействия с внешней средой».<sup>34</sup>

Палатников Д.Е и Ратманова Е.В: «Предпринимательский университет – это учебное заведение, осуществляющее внедрение и укрепление инновационной предпринимательской культуры, как в рамках управленческого процесса вузов, так и собственно обучающего».<sup>35</sup>

Остаётся добавить, что предпринимательский университет, претендующий на то, чтобы называться предпринимательским должен:

1) демонстрировать предпринимательское поведение как организация;

2) направлять и развивать предпринимательские способности у преподавателей, студентов и сотрудников;

3) взаимодействовать с окружающей средой, что должно приводить к «структурному сопряжению» университета и региона.<sup>36</sup>

Для того, чтобы учить студентов предпринимательству и развивать в них предпринимательские способности, сами преподаватели должны иметь чёткое представление о том, что такое предпринимательство, кто такой предприниматель и как бизнес - идею можно применить на практике. Предпринимательство – это особый вид деятельности, который предполагает наличие определенного образа мышления, стиля и типа хозяйственного поведения.

Важнейшей задачей предпринимательской деятельности является обеспечение эффективного функционирования предприятия, фирмы, успешной деятельности индивидуального предпринимателя. В свою очередь, это подразумевает ориентацию на инновации и создание инновационной среды, способность привлекать и использовать для решения поставленных задач ресурсы из разнообразных источников.

Предприниматель – это человек, способный на инициативу. Он не боится экономической ответственности, рисков и особым способом

---

<sup>34</sup> Константинов Г.Н., Филонович С.Р. Что такое предпринимательский университет. Электронный ресурс. Доступно из URL: <http://vo.hse.ru/attachment.aspx?Id=76>

<sup>35</sup> Палатников Д.Е, Ратманова Е.В. Перспективы и проблемы инновационной деятельности высших учебных заведений в современной России Электронный ресурс. Доступно из URL: [http://yaratiso.ru/index.php?option=com\\_content&task=view&id=361&Itemid=50](http://yaratiso.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=361&Itemid=50)

<sup>36</sup> Материалы круглого стола «Воспитание предпринимательских компетенций у преподавателей и студентов в университете». ВГУЭС, 9 декабря 2010. Модератор: д.экон.наук, профессор Чёрная И.П. Электронный ресурс. Доступно из URL: [http://www.vvsu.ru/latest/article/10066667/uchastniki\\_nominacii\\_metr\\_goda](http://www.vvsu.ru/latest/article/10066667/uchastniki_nominacii_metr_goda)

соединяет различные факторы производства так, чтобы в перспективе появился дополнительный доход. Именно предприниматель, являясь источником всех изменений в рыночной экономике, способен по-особому соединять факторы производства на инновационной, «рисковой» основе.<sup>37</sup> Какими же качествами должен обладать студент для того, чтобы успешно выполнять предпринимательские функции?

Ещё в 1983 года Агентство международного развития США (USAID) финансировало исследование, чтобы определить «персональные предпринимательские характеристики». В ходе исследования были выявлены следующие предпринимательские компетенции: инициатива, упорство, поиск информации, забота о высоком качестве работы, обязательства в рамках контрактов, ориентация на эффективность, систематическое планирование, решение проблем, уверенность в себе, экспертиза, признание пределов своих возможностей, убеждение, использование стратегий оказания влияния, настойчивость, контроль, надежность, честность и искренность, забота о благосостоянии сотрудников, признание важности деловых взаимоотношений, обеспечивает обучение сотрудников, построение капитала и забота об имидже продуктов и услуг.<sup>38</sup>

В 2008 году на базе Пензенского государственного университета архитектуры и строительства было проведено исследование, в ходе которого была разработана модель компетенций предпринимателя. К основным характеристикам предпринимателя относятся:

1. Стратегическое мышление. Это умение мыслить дальновидно и на основе выстраиваемой стратегии принимать правильные решения, оно включает три группы качеств: ум, умение генерировать идеи, умение принимать решения.
2. Профессиональная компетентность в бизнесе – это знания и умения в бизнесе, опыт и навыки предпринимательской деятельности, умение понимать и учитывать интересы общества.
3. Предприимчивость. Способность выбирать правильную тактику действий, наличие деловой хватки, которая помогает извлечь реальную выгоду.

---

<sup>37</sup> Бутузов А. Развитие предпринимательских способностей у студентов обогатит жизнь и рынок. Электронный ресурс. Доступно из URL: [http://pedsovet.org/component/option,com\\_mtree/task,listcats/cat\\_id,1374/](http://pedsovet.org/component/option,com_mtree/task,listcats/cat_id,1374/)

<sup>38</sup> Лайл М. Спенсер-мл., Сайнм Спенсер Компетенции на работе. Пер. с англ. М: HIPPO, 2005. Электронный ресурс. Доступно из URL: <http://www.hr-portal.ru/pages/book/competition.php>

4. Нравственные качества. Успешный бизнес связан с высокой нравственностью. Высоким должен быть духовный потенциал личности, его этика поведения в обществе и бизнесе.
5. Организаторские способности. Это способности объединять вокруг себя и вести за собой людей.
6. Личная организованность. Это способность эффективно управлять самим собой, жить и действовать по системе.
7. Работоспособность. Способность к напряженной и творческой деятельности в течение длительного времени.<sup>39</sup>

Мировой опыт свидетельствует, что наиболее эффективно инновационное научно-техническое предпринимательство развивается на базе университетов. Так, большинство западных вузов включают в свою структуру целую сеть малых предприятий, бизнес-инкубаторов, технопарков, центров трансфера технологий. Преподаватели и сотрудники университетов часто переходят на работу в эти малые предприятия, затем могут возвращаться к преподавательской и исследовательской деятельности или совмещают занятия наукой и бизнесом. Студенты и аспиранты получают первый опыт реализации своих научно - технических идей, их доведения до технологии, патента или востребованного рыночного продукта. Благодаря этому в университетах динамично развивается научно-техническая сфера, укрепляется связь науки и производства, готовятся кадры для малого наукоемкого бизнеса.

В качестве примера того, как нужно развивать в студентах предпринимательские способности, можно привести опыт Владивостокского государственного университета экономики и сервиса (ВГУЭС), в котором разрабатывается специальная программа, в соответствии с которой студенты всех специальностей будут изучать экономические и правовые основы предпринимательской деятельности. Прохождение практики и темы дипломных работ уже сейчас согласуются с предприятиями малого и среднего бизнеса региона, с которыми университет связан договорами о сотрудничестве.

Также ВГУЭС на протяжении нескольких последних лет реализуется программа формирования предпринимательских компетенций преподавателей и создания условий в университете для реализации ими бизнес - проектов. В рамках этой программы создан центр предпринимательских компетенций профессорско-преподавательского состава, часть помещений целевым образом подготовлена (вычислительная и офисная техника, мебель, средства связи) для размещения в них малых

---

<sup>39</sup> Бутузов А. Развитие предпринимательских способностей у студентов обогатит жизнь и рынок. Электронный ресурс. Доступно из URL: [http://pedsovet.org/component/option,com\\_mtree/task,listcats/cat\\_id,1374/](http://pedsovet.org/component/option,com_mtree/task,listcats/cat_id,1374/)

предприятий преподавателей университета. Помимо этого, в университете введён в эксплуатацию «профессорский этаж», лаборатории и офисы которого на конкурсной основе предоставляются преподавателям и сотрудникам, ведущим активную научную деятельность, в том числе направленную на коммерциализацию своих разработок.<sup>40</sup>

А для студентов, аспирантов и молодых ученых, желающих на практике воплотить свои бизнес – идеи, во ВГУЭС был создан бизнес-инкубатор

## **ПРЕПОДАВАНИЕ ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ В РЕАЛЬНЫХ УЧИЛИЩАХ ЗАБАЙКАЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ (1917-1920 гг.)**

**О.Ю. Левченко**

*Читинский государственный университет, г. Чита*

В настоящее время в сфере образования все более заметно проявляется тенденция обращения к отечественному научно-педагогическому наследию. Одной из ярких страниц в истории отечественной педагогики по праву считается реальное образование. Активное реформирование отечественной экономики, модернизация в системе подготовки кадров предопределили актуальность изучения опыта реального образования на региональном уровне.

Реальные училища, наряду с гимназиями обеспечивали в дореволюционной России среднее образование. В общественном сознании «реальное» образование ставилось на ступень ниже, нежели классическое и имелись ограничения относительно поступления в высшие учебные заведения.

За годы своего существования учебные заведения данного типа неоднократно реформировались, подвергались изменениям их учебные планы и программы. В результате школьной реформы 1871-1872 гг., направленной на усиление классического направления в общем среднем образовании, реальные гимназии были преобразованы в реальные училища, программы которых переориентировались с учётом интересов торговли и промышленности.

В отличие от гимназий, основное место в учебном плане реальных училищ отводилось естественным и точным наукам. Программа гимназий и реальных гимназий (училищ) имела существенные различия, касающиеся обучения иностранным языкам. В реальных училищах

---

<sup>40</sup> Владивосток: университет готовит кадры для малого и среднего бизнеса // Альянс Медиа, 31.01.08 Электронный ресурс. Доступно из URL: <http://www.vostokmedia.ru/>

преподавание древних языков (древнегреческий и латынь) не было обязательным, но непременно изучали два новых иностранных языка. Согласно устава 1888 года в реальных училищах кроме немецкого могли преподаваться французский и английский языки, а в некоторых местностях – итальянский и новогреческий. Обучение новым языкам в реальных училищах имело практическую направленность и на их выбор влияли социально-экономические факторы.

После 1917 года реальные училища прекратили своё существование во многих регионах страны, но продолжали действовать в Забайкалье. Несмотря на сложную общественно-политическую ситуацию, сложившуюся здесь в 1917-1920-х годах, революцию, гражданскую войну, смену нескольких политических режимов реальные училища успешно выполняли возложенные на них задачи и в них стабильно изучались иностранные языки.

Еще в 1876 году в Троицкосавске по инициативе и при материальной поддержке М.А.Лушникова открылось шестиклассное Алексеевское реальное училище с коммерческим отделением. Интенсивные торгово-экономические связи с Китаем и Монголией требовали значительного количества людей, имеющих коммерческое образование. Архивные документы свидетельствуют о том, что в 1917 году в Троицкосавском реальном училище преподавалось четыре иностранных языка. Английский и немецкий языки изучались как обязательные предметы. «Таблица уроков была нарушена в отношении числа уроков немецкого языка в обоих отделениях 1 класса в 1 полугодии. Вместо 5 было по 4 урока, т.к. преподавательница Шамраева имевшая 22 урока английского более 8 уроков немецкого давать не могла», сообщается в отчете училища (ГАЗК ф4о.3д.14л.28).

Кроме этого, в пятом (коммерческом классе) изучались две дополнительные дисциплины «Коммерческая корреспонденция на английском языке» и «Коммерческая корреспонденция на немецком языке». Учитывая геополитическое положение региона, в программу было введено изучение монгольского языка, по которому в первом полугодии проводилось три урока в неделю. Во втором полугодии его преподавание было приостановлено, по причине невозможности найти преподавателя на условиях, которые могло предложить училище. В первом полугодии в седьмом классе за дополнительную плату преподавался латинский язык, и в конце года учащиеся проходили соответствующие испытания в пределах гимназического курса.

Нерчинское реальное училище было открыто 1 октября 1906 года в составе подготовительного, двух первых классов и параллельного отделения при втором классе. С сентября 1908 года училище размещалось

в зданиях, завещанных городу Нерчинску специально для реального училища М.Д. Бутиным, состоявшим до своей смерти первым почетным попечителем училища. Долгие годы училище успешно занималось подготовкой кадров для торговой и коммерческой сферы.

На январь 1918 года в Нерчинском реальном училище обучалось 299 человек, и оно состояло из шести основных классов, седьмого дополнительного и параллельного отделения в первом классе. Нестабильная политическая обстановка в стране негативно сказывалась на учебно-воспитательном процессе. «С конца февраля и начала марта отчетного года, с заменой монархического строя революционным порядком жизни, положение директора среди состава служащих, а затем инспектора и классных наставников сделалось крайне неопределенным, т.к. прежние инструкции, регулировавшие их деятельность отпадают, а новых жизнь пока не выработала», констатируется в документах училища (ГАЗК ф.4о.5д.90 л.6об.).

Сохранившиеся архивные документы позволяют назвать педагогов, преподававших в этот период иностранные языки в Нерчинском реальном училище:

- штатная преподавательница английского языка Елена Николаевна Юшкевич, окончила двухгодичный с приготовительным курсом класс М.А. Лохвицкой-Скалон, состояла в должности с 1.09.1915;
- по вольному найму, преподавательница немецкого языка Валеска Велисовна Граудин, окончила частные педагогические курсы новых языков С.М. Бобрищевой-Пушкиной в Петрограде и удостоена звания учительницы средних учебных заведений по немецкому языку, состояла в должности с 6.09.1916;
- по вольному найму, преподавательница немецкого языка Елена Васильевна Лесневская, окончила курс в Иркутском девичьем институте в должности, состояла в должности с 01.09.1917 (ГАЗК ф.4 о.5 д.90).

Как мы видим, все работавшие в училище преподавательницы иностранных языков имели специальное образование и опыт работы.

В Чите реальное училище было открыто 1 сентября 1912 года. Сохранившиеся архивные документы позволяют утверждать, что в 1917-1918 учебном году в училище преподавались английский и немецкий языки. Об этом свидетельствует протокол №10 заседания педагогического совета Читинского реального училища от 11 марта (26 февраля) 1918 года в котором имеется ведомость успеваемости учеников за вторую треть 1917-1918 учебного года, данные из которой приведены в таблице №1 (ГАЗК ф.4. о.5. д. 171. л 129).

Таблица 1

язык	пригот.	1 (0)	1 (2)	2	3	4	5	6
немецкий	-	3,2	3,0	3,38	3,3	3,4	3,1	-
английский	-	-	-	3,6	3,1	3,3	3,6	3,5

Из протокола №17 заседания педагогического совета Читинского реального училища от 21 мая 1918 года узнаем, что рассматривался вопрос о выдаче свидетельств ученикам седьмого класса и аттестатов ученикам шестого класса. В частности, обсуждались оценки по английскому языку. Было принято решение ученикам седьмого класса, имеющим по английскому языку оценку 3, увеличивать её на 1 балл, а ученикам шестого класса выставить средний балл на основании оценок за шестой и четвертый классы. Основанием для подобного решения явилось то, что «...преподавания английского языка в 1916-1917 учебном году не было, нынешний же учебный год протекает при не вполне нормальных условиях (нервная приподнятость в связи с переживаемым моментом)» (ГАЗК ф.4 о.1 д.171 л. 149об).

Сохранившиеся архивные документы показывают, что в 1920 году в Читинском реальном училище преподавалось два иностранных языка. Из протокола №2 заседания педагогического совета Читинского реального училища от 8 сентября 1920 года узнаем, что для проведения 25 уроков английского языка требовался штатный преподаватель. Газетная публикация о свободной штатной должности учителя английского языка не дала положительных результатов. Имелся только один кандидат на эту должность некто А.К. Хованский, но у него не было звания учителя. По этой причине на заседании педагогического совета был поставлен вопрос лишь о временном допущении его к преподаванию английского языка в виду отсутствия полноправных кандидатов. Преподавательница английского языка В.Г. Фефелова, побеседовав с А.К. Хованским, сообщила педагогическому совету, что он в достаточной степени владеет английским языком, и может быть допущен к преподаванию (ГАЗК ф. 4 о. 5 д.292л.94). В этом же документе сообщается о принятии положительного решения на прошение М.Г. Боль о замещении свободных уроков немецкого языка в первом и втором классах училища.

Таким образом, развитие реального образования в русской провинции является важной вехой в истории отечественного образования. Существенным отличием реальных училищ от других видов учебных заведений явилось особое внимание к изучению иностранных языков. В реальных училищах Забайкальской области даже в сложный общественно-политический период 1917-1920 гг. не прекращалось изучение

иностранных языков. Реальные училища были одними из первых учебных заведений Забайкалья в которых начал преподаваться английский язык.

### **Библиографический список:**

1. Государственный архив Забайкальского края фонд 4 опись 3 дело 14
2. Государственный архив Забайкальского края фонд 4 опись 5 дело 90
3. Государственный архив Забайкальского края фонд 4 опись 5 дело 171

## **СПЕЦИФИКА ПРЕПОДАВАНИЯ ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ВУЗЕ**

**М.М. Головина**

*Курский филиал БУПК, г. Курск*

Одной из важных особенностей современной системы образования является быстрое развитие информационных и коммуникационных технологий. Потребность в специалистах, практически владеющих иностранным языком, возрастает. Знание иностранных языков позволяет знакомиться с новейшими тенденциями в развитии науки и техники, устанавливать профессиональные контакты, повышать уровень профессионализма.

Задачей кафедры общих гуманитарных и социально-экономических дисциплин Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации в процессе обучения студентов экономических вузов иностранному языку является формирование и совершенствование навыков чтения оригинальной научной литературы по специальности, газетных, журнальных статей научно-популярного и общественно-политического характера, умение принять участие в диалоге на учебно-бытовую, общественно-политическую и профессиональную темы. Студенты должны построить собственное высказывание, вести переговоры, участвовать в обсуждении деловых вопросов на собраниях и заседаниях. В профессиональной деятельности специалисты часто сталкиваются с проблемой обилия иноязычной информации, представленной в различных источниках (книгах, журналах, интернете и т. д.).

Основной единицей информации в процессе обучения является текст. Педагогическая наука считает, что работу над терминологической составляющей иноязычного научного текста следует разделить на предтекстовый, текстовый, и послетекстовый этапы.



При работе на предтекстовом этапе изучается специальная лексика. Студенты знакомятся с терминами данной темы. Дается написание, транскрипция, толкование терминов на английском языке. Целесообразно обращать внимание студентов на следующие факторы.

1. Интернациональность терминологической лексики.

Назовите русские эквиваленты следующих английских терминов, не используя словарь: vice-president, international, director, corporation.[ 1]

2. Способы словообразования.

Переведите следующие слова, обращая внимание на суффиксы: manufacturer, manufacturing; joint, jointure, jointly, competitor, competitive, competitiveness.

3. Наличие в научных текстах определений, выраженных именем существительным.

Переведите следующие «цепочки слов»: brand name, business failure, monopoly control, market structure, mass production techniques, market economy.

4. Полисемия.

Переведите следующие предложения, обращая внимание на значение слова “share”:

We still have the largest market share, but the competition is growing fast.

She’s got all her money in stocks and shares.

5. Синонимия терминов.

Найдите лишнее слово в каждой группе деловой лексики:

Firm, enterprise, company, market.

Income, benefit, staff, profit.

Workforce, employer, personnel, staff.

6. Антонимия.

Сгруппируй антонимы по парам.

To export, economic goods, to buy, costly, to import, to sell, free goods, cheap.

7. Омонимия.

Определите значение подчеркнутого слова

I have no interest in marketing.

They lent me the money at 6% interest.

8. Лексическая сочетаемость.

Выберите слово из списка внизу для каждой группы, чтобы составить устойчивое словосочетание

Business, price

_____ opportunities	a bargain _____
to run _____	a high _____
a successful _____	a competitive _____

На *текстовом* этапе работают со специальным текстом по данной теме. В текстах выделены шрифтом термины и фразеологические единицы, которые отрабатывались в предтекстовых упражнениях. Осуществляется аналитическое, изучающее чтение с проработкой лексических и грамматических особенностей текста.

При выполнении упражнений послетекстового этапа могут быть рассмотрены следующие задачи.

### **1. Закрепление терминологических единиц в речи.**

А) Закрепление лексики упражнениями на обратный перевод.

Напишите английские эквиваленты следующих слов: внутренний и внешний рынок, оптовая торговля, заем, экспортный кредит, акционеры.

Б) Закрепление лексики в терминологических играх.

**Какие слова спрятались в анаграммах?**

PORIMTS	RENCURCY	PORTSEX	RETRAB
Imports	Currency	Exports	Barter

В) Закрепление лексики в вопросно-ответных упражнениях.

- Define capital.
- What are reserves?
- Define deficit.

### **2. Обсуждение текста, дискуссия, в ходе которых задаются вопросы, требующие знания терминов и понимания текста.**

На этом этапе анализируется и моделируется профессиональная деятельность (квазипрофессиональная деятельность); действия экономических законов; рекламирование продукта и т. д.

### **3. Контроль лексических навыков.**

Заполните пропуски подходящими по смыслу словами.

Companies pay \_\_\_\_\_ for loading goods at the dock.

Money paid by the bank to the company to finance exporting is called \_\_\_\_\_.

**Формирование навыков монологической (диалогической) речи на материале проблемного характера**

Go to the store and write down the cost of milk products of different brands. The prices are most likely different. Using the economic terminology explain why that is the case and why anyone would buy milk at a higher price.

На этом этапе осваиваются широко используемые на практике графические способы представления информации: карты текста диаграммы, таблицы. Для текста можно использовать способ пересказа «Зиг-заг», который учитывает физиологию движения глаза по тексту: слева направо и сверху вниз. Тексты, содержащие много фактов в хронологическом порядке, удобно пересказывать, составляя «шкалу времени»

Предлагаемые способы введения, отработки и воспроизведения единиц профессионального лексикона могут модифицироваться, изменяться и дополняться в зависимости от специфики аудитории, цели, этапа обучения.

Одной из особенностей преподавания иностранных языков в экономических вузах является проектная форма работы. Для грамотного использования метода проектов требуется значительная подготовка, создание прочной языковой базы у студентов, которая осуществляется в системе обучения вуза.

Каждый проект соотносится с определенной темой устной речи.[ 2 ] Во время тренировки студенты усваивают необходимый грамматический и лексический материал по теме.

Проектные работы могут быть:

- 1) краткосрочными (1-2 занятия) – задачи распределяются по группам студентов и обсуждаются способы их решения;
- 2) творческими – самостоятельная (групповая) работа участников проекта по исследовательским творческим задачам;
- 3) информационными монопроектами – студент собирает информацию по проблеме, анализирует, обобщает полученные данные, а потом информирует других студентов о полученных сведениях.

Студенты могут сами придумать темы для своих проектных работ, но преподаватель должен одобрить сделанный студентом выбор. При использовании метода проектов преподаватель выступает как добрый друг и помощник, наставник.

Проектная работа характеризуется высокой коммуникативностью, активностью, проявлением творческого подхода к решению поставленных задач [3].

На наш взгляд, подобные способы работы на занятиях иностранными языками эффективны, потому что позволяют студентам не только осмысливать и перерабатывать информацию, но и создавать опору для дальнейшего монологического высказывания, повышают наглядность обучения, активизируют процесс овладения знаниями, обеспечивают индивидуализацию обучения, организуют самостоятельную работу студентов, дают возможность разнообразить организационные формы обучения и оптимизировать усвоение лексических единиц, грамматических правил, сделать более интересными занятия, направленные на формирование языковой компетенции.

#### **Библиографический список:**

1. Гальскова Н.Д. Современная методика обучения иностранным языкам. – М.:АРКТИ – ГЛОССА, 2000 Зырянова О. Б. Способы и

приемы усвоения языкового материала при пересказе текстов. ИЯШ, 2004, 57 –58.

2. Новиков Л. А., Иванов В. В. Кедайтене Е. И., Тихонов Л. Н. Современный русский язык. Теоретический курс. Лексикология. – М. : Рус. яз., 1987.– 160с.
3. Митрофанова О. Д. Научный стиль речи: проблемы обучения. М.: «Русский язык», 1985, 230 с.
4. Федорова Л.М. , Рязанцева Т.И.Современные теории и методики обучения иностранным языкам. - М.:Издательство «Экзамен», 2004. -320, [2, с.258],[3, с.261].
5. С.А.Шевелева. Деловой английский. – М.: Юнити, 2008, [1, с.126].

## **АУТО- И ГЕТЕРОТРЕНИНГ КАК ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ПСИХОФИЗИОЛОГИЧЕСКОГО РАВНОВЕСИЯ СТУДЕНТОВ НА ЗАНЯТИЯХ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРОЙ**

**В.В. Носова**

*Курский филиала БУПК, г. Курск*

«В здоровом теле – здоровый дух», - гласит древняя мудрость. А жизнь постоянно убеждает нас в том, что физическое самочувствие во многом определяется психическим состоянием и наоборот.

«Все болезни – от нервов», - утверждение, не требующее доказательств, ведь организм человека имеет два пути регуляции своего состояния – нервный и гуморальный. И если хотя бы в одном из звеньев этих четко налаженных систем произойдет сбой, то последствия могут оказаться далеко небезобидными.

XXI столетие – век тяжелейших психоэмоциональных стрессов, колоссальных напряжений и перегрузок, гиподинамии и как следствия всего перечисленного – век страшных болезней. Они как справедливая расплата за наши грехи: поведение и невежество, варварское отношение к себе, своему здоровью. Вспоминая страницы истории XXI столетия, мы убеждаемся в том, что русские люди всегда любили и умели работать: стройки века, освоение целых земель, покорение космоса... А всегда ли мы умели правильно отдыхать: эффективно снимать эмоциональную напряженность, противостоять переживаниям? К сожалению, далеко не всегда. Но в жизни за все приходится платить сполна. И возмездие за пренебрежительное отношение к своему организму не заставит долго себя ждать.

По статистике только 5-7% студентов считаются здоровыми, остальные уже сейчас имеют различные функциональные отклонения, а порой и серьезные хронические заболевания.

Человеческий организм создан рационально, в нем все взаимосвязано и взаимозависимо. Каждая мышца нашего тела имеет строго определенную функцию, должна нести полноценную нагрузку и хорошо отдыхать. Мышечное бездействие в сочетании с постоянным нервным напряжением губительно сказывается на нашем здоровье. Если недостаток двигательной активности можно восполнить на уроках физической культуры, посещая разнообразные спортивные секции, группы общей физической подготовки, то для снятия нервного напряжения часто необходимы дополнительные усилия. Не всегда спортивные педагоги отлично владеющие методикой проведения тренировок, умеющие рационально использовать разнообразные средства физического воспитания для достижения хороших спортивных результатов, уделяют должное внимание проблеме восстановления психофизиологического равновесия учащихся в процессе занятий. Ведь ни для кого не секрет, что встречаются и такие «тренеры», которые в своей работе совершенно не учитывают психологические особенности ребенка: степень его эмоциональной устойчивости, уровень спортивного нейротизма, его темперамент и самооценку. Вследствие этого уже с раннего возраста наблюдается постепенное нарастание нервного напряжения, преобладание отрицательных эмоций, происходит ненужное расходование энергии, быстро развивается переутомление.

Мы уверены, что методы ауто – и гетерогенной тренировки, с помощью которых приобретается способность не только мобилизовывать свою психику для более успешного решения каких – либо задач, но и успокаивать ее, оставаться невозмутимым в сложных ситуациях, формировать умение быстро снимать травмирующее чрезвычайное волнение, т.е. позволяющие сознательно и целенаправленно оказывать помощь человеку не только в практике спортивной деятельности, но и в нелегкой повседневной жизни, должны войти в ряд таких обязательных умений каждого современного человека, как умение читать, писать, плавать. А каждый спортивный педагог, считающий себя грамотным, знающим свое дело специалистом, обязан владеть методикой гетеро – и аутотренинга, разумно применять ее в процессе проведения занятий и учить детей «азбуке» психорегуляции.

Аутотренинг – система упражнений, направленных человеком на самого себя и предназначенных для саморегуляции психических и физических состояний.

Гетеротренинг – комплекс специальных упражнений, направленных на человека и предназначенных для регуляции его психического и физического состояния.

Психическая саморегуляция, как метод самопомощи, появилась задолго до нашей эры в древней Индии, где постепенно формировалось религиозно – философское учение, известное как йога. В Европе вопросами психической саморегуляции стали интересоваться лишь во второй половине XIX века, главным образом, во Франции, Германии, России. Но если говорить о современном этапе развития этого метода, то его начало определяется весьма точно. Это 1932 год, когда вышла в свет книга немецкого психиатра Иоганна Генриха Шульца «Аутогенная тренировка».

По данным статистики, методами ауто – и гетерогенной тренировки можно повысить скорость реакции в среднем на 50%, улучшить способность к концентрации внимания на 60%, увеличить объем зрительной памяти на 60%. Можно научиться засыпать в необычной обстановке, просыпаться в заданное время, управлять некоторыми функциями организма: повышать и понижать температуру тела, снижать болевую чувствительность... Сколько же перспектив в самоизучении, самореализации открывает перед человеком ауто – и гетерогенная тренировка! Но если не будет соблюдена регулярность занятий, то, как остроумно заметили немецкие ученые Х. Клейнзорге и Г. Клюмбиес, это будет «... подобно лазанию по канату: если выпустите веревку, то окажитесь снова внизу».

В апреле 1992 года, в апреле автор статьи, будучи студенткой 3-ого курса Курского педучилища, была направлена на преддипломную педагогическую практику в школе № 5 г. Курска. Моим наставником стала Беликова Любовь Ивановна, заслуженный учитель РФ. Именно она заинтересовала меня проблемой психической саморегуляции. Сама активная сторонница аутотренинга, Любовь Ивановна сумела убедить и меня, в то время начинающего учителя, в необходимости использования данного метода в тех видах деятельности, которые вызывают у человека повышенную эмоциональную напряженность, в том числе в педагогической работе, так как в общении педагога с детьми и с их родителями, с коллегами нередко возникают ситуации, которые называют трудными и которые требуют эмоционально – волевой саморегуляции. Придя на работу в школу № 54, я продолжала время от времени изучать литературу по аутогенной тренировке. В процессе педагогической деятельности, наблюдая за школьниками, я стала замечать, что дети то же нуждаются в коррекции своего психофизиологического состояния. У некоторых ребят проявлялась эмоциональная неустойчивость,

повышенный уровень тревожности, неадекватная самооценка, т.е. имелись конкретные предпосылки необходимости начала занятий по восстановлению психофизиологического равновесия.

В старшем школьном возрасте все психологические процессы уже сформированы, идет бурное развитие самосознания, установка жизненных принципов. Следовательно, старшеклассники имеют отличную возможность эффективно осваивать методы, как психологической регуляции, так и саморегуляции. Учитель должен побудить его к самообразованию по данной проблеме.

Но все-таки наиболее заметный образовательно – оздоровительно – воспитательный эффект гетеро – и аутотренинга достигается при использовании этих методов в секционной работе.

При организации учебно-тренировочного процесса необходимо опираться не на легкоизменяющиеся черты, а на такие, которые мало изменяются, являются стойкими. К ним относятся типы темперамента, спортивные нейротизм, уровень реактивности нервной системы... Координально их изменить нельзя, но можно попытаться их скорректировать, сгладить их негативные проявления, используя методы психорегуляции и саморегуляции.

Для нормально возбудимого человека, сильного, уравновешенного, подвижного типа (условно «сангвиника») характерно быстрое овладение техникой движения, успешное решение сложных двигательных задач. Но быстрые спортивные успехи могут вызвать снижение интереса к повторению освоенного. Следовательно, применение в процессе тренировок методов ауто – и гетеротренинга необходимо для усиления мотивизации занятий, коррекции завышенной самооценки, которая часто встречается у таких ребят.

Нормально возбудимый, сильный, уравновешенный, медленный тип (условно «флегматик») постепенно овладевает сложными по координации движениями. Неоднократное повторение не вызывает у них снижения интереса, что способствует формированию устойчивого навыка. Таких ребят нужно чаще хвалить, подчеркивать значимость их успехов, правильность выбранного ими пути. Кроме методов ауто – и гетерогенной тренировки, полезно использовать средства идеомоторной тренировки, чтобы формирование двигательных навыков происходило быстрее. Для сильного, возбужденного, безудержного типа (условно «холерика») овладение сложными движениями незатруднительно. Но из-за высокой возбудимости они нетерпеливы, суетливы; часто у такого типа наблюдается высокий уровень тревожности. Чтобы снизить степень проявления этих неблагоприятных черт, необходимо обучать студентов технике психической саморегуляции (успокаивающий вариант).

У пониженно возбудимого, слабого типа (меланхолика) даже высокоэмоциональные формы занятий (игры, единоборства) не вызывают интереса. Для них приемлема спортивная деятельность с небогатым техническим арсеналом. Таким студентам рекомендованы сеансы ауто – и гетеротренинга на мобилизацию психики для более эффективного решения проблем, которые нередко создает жизнь.

В наше время редко встретишь на улице человека со счастливой улыбкой на лице. Все чаще видишь людей с тревожным, напряженным взглядом. Тяжелое, нестабильное время... Но оно не может служить оправданием варварского отношения к своему психическому здоровью. Этот неоспоримый факт еще раз говорит о необходимости использования методов психорегуляции, которые обладают огромными возможностями в совершенствовании современного человека в любых сферах деятельности, включая физическую культуру и спорт.

«Мой разум является хозяином и режиссером моей жизни и судьбы, а подсознание – это мой подневольный покорный слуга, который полностью контролирует все живые клетки моего организма...» - мне нравится эта установка Д. Сейджа и выражение Сенеки: «Сильнее всех – владеющий собой». Считаю, что они дают яркое представление о возможностях психорегуляции и саморегуляции, показывают их благотворное влияние на организм.

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА УРОКАХ ГЕОГРАФИИ**

**И.В. Червякова**

*Курский филиал БУПК, г. Курск*

География расширяет общий кругозор человека, воспитывает его в духе гуманизма и патриотизма. Нельзя представить себе по-настоящему культурного человека, не знающего основ географии. Изучение географии прививает любовь к Родине, к родным местам, к природе, доброжелательное отношение к людям, другим странам и народам.

Специфика географии как предмета заключается в том, что она содержит большой объем материала. И естественно, что весь его не изложишь в одной или двух книгах. Какой бы полной ни была энциклопедия, она не может вместить в себя все знания по географии. При этом объем информации продолжает увеличиваться с каждым годом. Для того чтобы подготовить наиболее полный, интересный и современный урок географии, преподавателю необходимо переработать большое



количество различных источников, начиная от энциклопедии и заканчивая газетами и журналами.

Применение компьютера позволяет уменьшить количество используемой для подготовки литературы и сократить время поиска нужной информации. Чем чаще используешь компьютер в учебном процессе, тем глубже осознаешь практически безграничный диапазон его применения. Использование компьютера на уроках географии необходимо вводить не вместо, а наряду с другими современными технологиями.

Применение компьютерной техники, возможность моделировать на экране компьютера явления и процессы, изучаемые в географии, телекоммуникационные системы расширяют эту учебную дисциплину, поднимают ее на более высокий уровень, где происходит взаимодействие с другими областями знаний. На уроках географии объяснение нового материала сопровождается наглядными пособиями. Главный язык географии - карта, но с этим бывают проблемы (нет вообще или устаревшие). А с помощью компьютерных программ, где заложены новые карты, таблицы, схемы, слайды, можно без труда быстро все продемонстрировать. Это позволяет направить внимание обучающихся на важнейшие объекты и явления.

Программа дает возможность учителю демонстрировать на экране самые разные географические изображения: плоские, объемные, возможен переход от одних объектов к другим, увеличение объектов.

В некоторых компьютерных программах по географии заложены практические работы по темам. Они могут носить тренировочный и контролирующий характер. Обучающимся очень нравится выполнять их, а знаний для выполнения требуется много. Все работы составлены по требованиям учебной программы.

География - предмет, где ИКТ, особенно презентации, можно использовать практически на каждом уроке. Наша работа на уроках географии планируется по следующим направлениям:

- демонстрация материала;
- практическая работа;
- проверка знаний;
- самостоятельная работа учащихся.

Демонстрация материала – важный этап урока географии. Все хорошо знают, что без карты нет географии. Мы привыкли видеть преподавателя географии с большой кипой разнообразных карт. Это не всегда удобно. А представьте маленький блестящий мультимедийный диск, в котором помещается огромное количество самых разнообразных карт. Реальное технологическое чудо XXI века.

Такие карты имеются в наличии на дисках готового мультимедийного ресурса, они не требуют большого пространства для их размещения, каждая тема представлена необходимым комплектом карт. Чрезвычайно интересной для уроков географии является серия "Золотой глобус", где на дисках дается полная, содержательная информация о странах мира. Эта информация содержит не только географические данные о стране, но и знакомит учащихся с ее культурными реалиями, что дает ученику возможность ярче представить эту страну, осуществив виртуальное путешествие по ней. Такой материал удобен на уроках экономической и социальной географии мира.

Но надо признать, что успешное внедрение компьютерных технологий в преподавание географии возможно лишь при оснащении необходимыми программами и компьютерами. Поэтому возникает необходимость в создании собственных «учебников», в том числе в форме презентаций. Нами подготовлены к практическому применению на уроках и внедряются в учебный процесс презентации для 10 классов. Компьютерные презентации удобны тем, что их можно использовать как на отдельном этапе урока (выводить на экран определения, типовые планы, планы характеристик, описаний, планы практических работ, статистические материалы), так и в течение всего урока. Мультимедиа-технологии позволяют построить презентацию так, что необходимая информация появится в нужный момент, тогда, когда это нужно преподавателю. Таким образом, данная технология значительно экономит время на уроке, поддерживает дисциплину (обучающиеся не переспрашивают - все видно на экране), активизирует обучающихся, формирует интерес к предмету, способствует развитию коммуникативных умений и навыков (дети учатся общаться на материале предмета), то есть повышает эффективность образовательного процесса, делает его современным.

Исследования показали, что после включения мультимедийных учебников и презентаций, подготовленных учителем, в содержание уроков по курсу «Экономическая и социальная география мира» интерес к географии у школьников значительно возрос, что, соответственно, положительно сказалось на успеваемости по предмету.

## **ЗНАЧЕНИЕ БИОЛОГИИ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ЕСТЕСТВЕННОНАУЧНОГО МИРОВОЗЗРЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ СТУДЕНТОВ**

**Т.И. Панкова**

*Курский филиал БУПК, г. Курск*

В системе научного знания биология занимает промежуточное положение между естественными и общественными дисциплинами, испытывая влияние тех и других и оказывая, в свою очередь, воздействия на них. Интерес к уникальным особенностям каждого объекта в отдельности роднит биологию с гуманитарными науками, а - конструктивный характер концепций и экспериментов сближает с географией, в поле зрения которой попадает организация среды обитания человека. Биология вступает в резонанс с физикой и химией, кибернетикой, математикой, экономикой, психологией и другими науками, отвечая на их воздействие формированием предметов исследования, составлением программ научного поиска, оформлением новых дисциплин. Биология отличается от химии и физики и приближается к географии и геологии, используя системный подход, системное мышление (в противовес аналитическому мышлению физиков и химиков).

Специфичность биологии подчеркивают все три типа ее законов (способы объяснения): причинные, функциональные, эволюционные. Объяснения с помощью понятий «причина - следствие» касаются отдельных связей между явлениями, событиями; эти связи выявляются физическими и химическими методами исследования. Формулировка проблемы «как действует, функционирует орган» побуждает биолога выделить объект изучения, исключить все переменные характеристики или управлять ими. Вычленив явление, биологи подходят к нему как физики или химики. В основе функциональной постановки проблем лежит вопрос о том, для чего происходит явление, какой биологический смысл оно имеет.

Эволюционизм не без влияния биологии распространяется в астрономии, химии, физике, географии, лингвистике, этнографии и других науках.

Системно-кибернетические направления биологии - область резонанса науками об управлении. Они «набрасывают» на живую природу концептуально-методологическую сеть системного подхода, в которую попадают вещественные, информационные и энергетические взаимодействия между элементами природных систем, используют модели, в частности математические, что дает возможность широко

применять информационные технологии для имитирования процессов, происходящих в биологических системах.

Широкий междисциплинарный и социокультурный резонанс привел к формированию нескольких образов биологии как науки, один из которых больше тяготеет к физике, химии и технике, другой - к общественным наукам. По мнению С. В. Мейена, становление пограничных дисциплин между биологией, химией и физикой - признак не столько интеграции, сколько дифференциации, ибо возникает не общность знаний, ранее существовавших независимо друг от друга, а формируются новые дисциплины, обособленные как друг от друга, так и от прежних (Мейен С.В., 1994).

Любой биологический объект подчиняется физико-химическим законам, любой процесс можно свести к ним, объяснить на их основе. Но ни один объект биологии не выводим из этих законов, его существование не вытекает из теоретических схем физики и химии.

Для диалектико-материалистической трактовки соотношения биологии с физикой и химией может быть полезной идея (принцип) дополнительности, которая, как утверждал выдающийся физик Н. Бор (1885-1962), характеризует отношения между явлениями, наблюдаемыми в разных экспериментальных ситуациях. Эта идея может применяться как в физически-содержательном смысле (на уровне атомно-молекулярных отношений), так и в методологическом - как принцип упорядочения знаний, правило использования разноплановых (разноуровневых) понятий. Она открывает путь для признания действия в живых системах физических и химических закономерностей и не препятствует познанию специфики биологических законов. Н. Бор подчеркивал, что живую систему можно описать в понятиях, которые образовались в процессе человеческой истории в результате общения с живыми существами (живое, функции органов, обмен веществ, дыхание, лечение и др.), либо, применяя язык физики и химии, можно говорить о причинном ходе событий. Это типичный случай взаимно дополнительных подходов. Биологические законы займут подобающее им место в противовес господствующей роли физических и химических закономерностей в природных явлениях. Квантовая механика будет дополнена биологическими понятиями.

Многие области биологии вступают в резонанс с общественными науками. Среди них надо выделить, прежде всего, описательную биологию (систематика, биогеография; описательная эмбриология и другие дисциплины).

Весьма близки к общественным наукам такие дисциплины, как этология и зоопсихология, которые «питаются» моделями, понятиями и образами психологии и человекознания. Результаты исследований этих

наук дают новое видение истоков человеческого разума и культуры, создают основу для многих отраслей деятельности, связанных с использованием живых существ.

Ч. Дарвин положил начало осмыслению биологии с позиций социологии и гуманитарной культуры. В эволюционной биологии ценностью становятся не отдельные особи, а цепь поколений. Знание истории природы помогает человеку понять свое место во Вселенной и оценить перспективы развития.

Одно из проявлений резонанса биологии с экономикой - рождение экологии, которая в своем развитии испытала мощное воздействие системно-математических и кибернетических областей знания.

Картина мира - это аналоговая модель. Она представляет собой синтез научных абстракций с чувственно воспринимаемыми образами действительности. Картина мира отражает действительность, отвлекаясь от процесса получения знаний о ней. Картина мира создается при участии всех форм сознания: обыденного, научного, философского, внетеоретического (художественного, религиозно-мифологического и др.), содержит образы, которые не поддаются описанию средствами логики (Комиссаров Б.Д., 2001).

«Лицо» научной картины мира задается по традиции естествознанием наиболее развитыми его областями, в основном физикой. Картины других областей реальности как бы «пристраиваются» к физической, «примеряя» свои образы к ней. Научная картина мира демократична, она освобождена от академизма и полностью соответствует своему назначению – транслировать достижения науки в систему культуры. Ее образы часто носят характер аллегории, метафор, эстетических символов.

Под ее влиянием продуцируется знание, полученное неэмпирическим путем. Построение картины мира - важный этап теоретического познания - предшествует самой теории, определяет направление и программу поиска, стиль мышления. Процесс научного исследования состоит в движении от научной картины мира к гипотетическим моделям, которые «примеряются» к реальной действительности и снова соотносятся с картиной мира. Механизм создания гипотез - построение аналоговых моделей на основе ассоциаций, подсказанных образами картины мира. В подходящие модели мысленно подставляются новые объекты (Комиссаров Б.Д., 2001).

Современная научная картина мира не носит целостного характера: отображения реальности естественных наук не сливаются в единый с теми, которые дают общественные науки. Такой синтез возможен только на

уровне мировоззрения, где обнаруживаются общие закономерности организации и эволюции различных систем.

Формирование научной картины мира требует не только словесных описаний и иллюстраций, отражающих объекты биологического исследования, но и зрительных образов идеализированных объектов. Изучение каждой теории должно начинаться и заканчиваться характеристикой картины биологической реальности.

Для проявления в сознании студентов образов научной картины мира рамки содержания отдельных курсов становятся тесными. Необходимы междисциплинарные формы организации учебно-воспитательной деятельности: конференции, семинары, экскурсии, учебные игры, круглые столы, конкурсы исследовательских работ, вечера, посвященные таким проблемам, как жизнь и разум во Вселенной, смысл человеческого существования, истина, добро и красота в научном познании, наука, культура и человек и др.

#### **Библиографический список:**

1. Бондарев В.П. Концепции современного естествознания. – М.: Альфа-М, 2003. – 464 с.
2. Комиссаров Б.Д. Методологические проблемы биологического образования. – М.: Просвещение, 1991. – 160 с.
3. Мейен С.В. Типологические аспекты интеграции физического, биологического и социогуманитарного знания // Пути интеграции биологического и социогуманитарного знания. – М.: Наука, 1994. – С.88-99.

### **РЕАЛИЗАЦИЯ МЕЖПРЕДМЕТНЫХ СВЯЗЕЙ МАТЕМАТИКИ И ЭКОНОМИКИ В ВУЗЕ**

**Ю.Ю. Прозорова**

*Курский филиал БУПК, г. Курск*

Математика - фундаментальная наука, на базе которой осуществляется изучение общеобразовательных и специальных дисциплин, формируются профессиональные умения и навыки.

Поэтому система математического образования в вузе должна быть направлена на использование математических знаний при изучении циклов общепрофессиональных и специальных дисциплин. Но нередко приходится сталкиваться с тем, что студенты, владея достаточным запасом математических знаний, не могут использовать их на практике.

Отмеченные недостатки обусловлены тем, что формирование математического аппарата в недостаточной степени ориентировано на его дальнейшее использование в профессиональной деятельности студента.

Это противоречие может быть решено в теории и практике обучения через реализацию межпредметных связей математики с профессиональными дисциплинами. Межпредметные связи оказывают большое влияние на повышение качества математической подготовки студентов-экономистов.

В современных условиях специалист экономического профиля обязан не только понимать роль и место математики, математического моделирования в экономических исследованиях, но и уметь самостоятельно моделировать конкретные экономические ситуации и давать содержательную интерпретацию получаемым в ходе моделирования результатам.

С учетом требований к математическому образованию будущих экономистов необходимо демонстрировать экономический смысл фундаментальных понятий математики, что позволит студентам получить целостное представление о сущности связей между понятиями дисциплин математики и экономики.

Следовательно, принципиальными моментами проблемы математического образования являются: выбор объема и содержания математических курсов, определение целей обучения, правильное сочетание широты и глубины изложения, строгости и наглядности, т. е. выбор наиболее эффективных и рациональных путей обучения, и все это с учетом ограниченного времени, отводимого на изучение математики.

Формально дисциплины «Высшая математика» и различные экономические дисциплины читаются отдельно в рамках отведенных часов. В каждом из этих курсов используются традиционные формы и средства обучения, характерные каждому из них и не затрагивающие стороны их взаимодействия.

Значительная часть обучения математике посвящена методам моделирования, которые соединяют теоретические разделы курсов математики с экономикой. Реализация методов моделирования приводит к тому, что в курсах математики возникает «экономическая составляющая», в процессе развития которой математическая подготовка студентов и освоение ими экономических понятий происходят одновременно, без какой-либо конкуренции между математикой и экономикой.

Эффективность изучения курса математики возрастает, если при изложении материала указывать области их соприкосновения и применения в экономике.

В частности, в разделе курса «Высшей математики» предусматривается изучение вопросов: «принцип детерминизма; понятие функции одной переменной, основные свойства; способы задания функции; элементарные функции; графики, их преобразования», которые связаны с вопросами экономики: «функции и графики в экономическом моделировании; функции спроса и предложения; точка равновесия; зависимости спроса от дохода (функции торнквиста); функция потребления; графики зависимости издержек и дохода от объема производства; функция полезности; однофакторная производственная функция; функция издержек; налоговая ставка».

Понимание связи указанных дисциплин позволит студентам и выпускникам, а также специалистам проводить самостоятельную исследовательскую работу, критический анализ, рационально задействовать математические методы и модели, без чего невозможна качественная профессиональная деятельность.

Владение математическим аппаратом, должно стать стандартом экономического образования. Для этого необходима разработка методики преподавания и осуществление самого процесса обучения студентов математике на основе систематического применения математических методов, изучаемых ими в курсе математики, к решению прикладных задач, а осуществляться это должно на профилирующих кафедрах. Усиление прикладной направленности курса математики для экономистов и повышение уровня фундаментальной математической подготовки очевидно, но это требует базовой подготовки на основе, высокого уровня общего образования в области фундаментальных наук.

## **РОЛЬ МАТЕМАТИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКИ ДЛЯ СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ**

**Е.В. Пыжова**

*Курский филиал БУПК, г. Курск*

Математика всегда была неотъемлемой частью человеческой культуры, своеобразным ключом к познанию окружающего мира, который с каждым годом становится все более насыщенным в информационном плане. Сегодня трудно переоценить важность математики, математической культуры в жизни каждого современного человека. Ведь именно эта наука, как феномен общемировой культуры, фактически отражает историю развития человеческой мысли. Военная безопасность, экономическая и технологическая независимость нашей страны связаны в первую очередь с



уровнем математической грамотности ее граждан. Сегодня вся современная наука пронизана математикой, ее методами и идеями, которые играют огромную роль в повседневной жизни миллионов людей.

С расширением роли передовых информационных технологий математика выходит на совершенно новый уровень, позволяющий изучать те явления и процессы, которые ранее были попросту недоступны. Вызывают интерес и вопросы математического образования. В каком состоянии оно находится? Какие проблемы существуют в нем сегодня? Сегодня в университетском математическом образовании имеется ряд проблем, одной из которых является формализм математических знаний. Студенты должны отчетливо понимать, а не запоминать назначение излагаемой теории, смысл определений, доказательств и теорем. Математика относится к тем дисциплинам, в которых потеря внимания хотя бы в одном пункте приводит к последующему недопониманию.

В качестве второй проблемы, которая характерна для математического образования студентов непрофильных специальностей, следует отметить то, что студент должен осознавать, что математика - это фундаментальная наука. Практические возможности математики необходимо демонстрировать в ее каждом курсе, независимо от того, кому он предназначен, - инженерам или биологам, социологам или математикам.

Следующей проблемой реализации математического образования является достижение разумного баланса между универсальностью знаний, их фундаментальным характером и ориентированностью на реальные потребности специальностей.

Высшая школа России ориентируется в своём развитии на качественную подготовку компетентного, конкурентоспособного специалиста, обладающего высоким уровнем творческого потенциала и системного мышления. Решение этой задачи невозможно без совершенствования математической подготовки будущих специалистов в вузе, так как математика играет важную роль в естественнонаучных, инженерно-технических и гуманитарных исследованиях. Она является для многих отраслей знаний не только орудием количественного расчёта, но также методом точного исследования и средством предельно чёткой формулировки понятий и проблем. Без современной математики с её развитым логическим и вычислительным аппаратом был бы невозможен прогресс в различных областях человеческой деятельности, в том числе, дальнейшее развитие экономических наук. Использование математического моделирования, количественных методов исследования, вычислительных средств являются важной составляющей профессиональной деятельности современного экономиста, что

предполагает переосмысление роли математической составляющей в системе подготовки студентов экономических специальностей вузов и разработки соответствующих подходов и технологий.

Все большую популярность в нашей стране приобретают такие специальности как экономист, финансист, информатик - экономист, экономист - менеджер. Многие университеты переходят на новые специальности. Самыми востребованными из них являются «Финансы и кредит», «Налоги и налогообложение», «Национальная экономика», «Экономика и управление на предприятии», «Математические методы в экономике», «Прикладная информатика (по направлениям)».

Серьезной проблемой для студентов экономических специальностей является овладение математическими знаниями. Богатая математическая теория в программах курсов часто затмевает прикладную направленность математических закономерностей. Студенты экономических специальностей не понимают необходимость в изучении математики, не видят применения математических теорий в своей будущей профессии. Это свидетельствует о том, что для специалистов экономического профиля преподавание математических дисциплин должно осуществляться по - иному. В процессе обучения у студентов должно сложиться целостное представление:

- об основных этапах становления математики;
- об основных математических понятиях и методах, используемых в профессиональной сфере;
- о роли и месте математики в различных сферах человеческой деятельности.

До сих пор остается неразрешенной задача преподавания математики с ориентацией на использование математических основ в профессиональной сфере. Прикладная направленность математических курсов для студентов экономического профиля очень важна. Но, между тем, современное преподавание математики в вузах имеет очень слабую прикладную направленность, или не имеет ее вовсе.

Временные промежутки, отводимые на изучение математических дисциплин, построение курсов, методы обучения усложняют решение проблемы усиления прикладной направленности математических дисциплин в вузе.

В настоящее время в современной экономике необычайно большое число будущих экономистов, нуждается в серьезной математической подготовке, которая давала бы возможность математическими методами исследовать широкий круг новых проблем, применять современную вычислительную технику, использовать теоретические достижения в практике. Хорошее владение математическим аппаратом должно стать

стандартом экономического образования. Это требует базовой подготовки на основе, высокого уровня общего образования в области фундаментальных наук. Для этого, по меньшей мере, необходимо получение студентами отчетливого представления о том, что такое математика и математическая модель, в чем заключается математический подход к изучению явлений реального мира, как его можно применять и что они могут дать.

Следовательно, принципиальными моментами проблемы математического образования являются: выбор объема и содержания математических курсов, определение целей обучения, правильное сочетание широты и глубины изложения, строгости и наглядности, т. е. выбор наиболее эффективных и рациональных путей обучения, и все это с учетом ограниченного времени, отводимого на изучение математики.

Особый интерес представляет курс «Математический анализ функций одной действительной переменной» (в дальнейшем, для простоты изложения «Математический анализ») для студентов экономических специальностей вузов. Это внимание обусловлено тем, что:

- начала анализа преподаются в школьном курсе «Алгебра и начала анализа»;
- курс «Математический анализ» вызывает наибольшие трудности при изучении;
- преподавание курса «Математический анализ» может иметь продуктивную прикладную направленность;
- прочные знания по курсу «Математический анализ» позволят достичь высокого уровня знаний по курсам, так или иначе связанным с теориями математического анализа.

Преподавание «Математического анализа» студентам экономических специальностей принесет плоды только в том случае, если при изучении его теоретических основ будет ясна необходимость этих основ для решения практических задач профессиональной сферы будущих специалистов.

Потребность общества в профессиональных кадрах, требования, предъявляемые к современным специалистам, влекут за собой необходимость пересмотра объема обязательных знаний по математическому анализу.

Практика показывает, что в настоящий момент содержание математических курсов не отражает ту роль математики, которую она играет в профессиональной деятельности будущего специалиста экономического профиля.

Необходимость усиления прикладной направленности курса математики для экономистов и повышение уровня фундаментальной

математической подготовки очевидна, но невозможна без взаимопонимания тех, кто применяет в своей деятельности математические методы исследования для изучения реальных экономических явлений, и так называемых «чистых» математиков. Для достижения этого взаимопонимания специальным кафедрам нужно привлекать к сотрудничеству математиков, которые должны способствовать плодотворному содружеству математики и ее приложений. В случае, когда для рассматриваемых приложений уже имеются готовые математические понятия и основные математические модели, решения задачи указанного взаимопонимания просто и имеет учебный характер. Эта задача очень сложна в том случае, когда отсутствуют даже элементарные математические модели простейших явлений, когда их надо только еще создавать.

Систематическое обучение студентов применению математических методов, изучаемых ими в курсе математики, к решению прикладных задач обязательно должно осуществляться на профилирующих кафедрах. Это должно являться непреложной обязанностью этих кафедр. Только в этом случае у студента может создаться убежденность в полезности и необходимости знания и использования математических методов в его профессии. Речь идет о курсах по элементарным методам статистической обработки данных, теории вероятностей, математической статистике, многомерному статистическому анализу (или многомерным статистическим методам), анализу временных рядов, эконометрике, исследованию операций и других. Если же на профилирующих кафедрах это не наблюдается, то это признак отсутствия потребности в математике в том объеме, который выделен учебным планом или же признак неблагоприятной постановки изучения специальных дисциплин. Большая польза от изучения математических дисциплин будет в том случае, когда в процессе всего обучения они будут достаточно широко использоваться при изложении специальных дисциплин.

Таким образом, владение математическим аппаратом, должно стать стандартом экономического образования. Для этого необходима разработка методики преподавания и осуществление самого процесса обучения студентов математике на основе систематического применения математических методов, изучаемых ими в курсе математики, к решению прикладных задач, а осуществляться это должно на профилирующих кафедрах. Усиление прикладной направленности курса математики для экономистов и повышение уровня фундаментальной математической подготовки очевидно, но это требует базовой подготовки на основе, высокого уровня общего образования в области фундаментальных наук.

# **ФОРМИРОВАНИЕ МЕЖПРЕДМЕТНЫХ СВЯЗЕЙ ИНФОРМАТИКИ И МАТЕМАТИКИ В МЕТОДИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ ОБУЧЕНИЯ СТУДЕНТОВ НЕПРОФИЛЬНЫМ ДИСЦИПЛИНАМ В ВУЗЕ**

**О.Н. Беликова**

*Курский филиал БУПК, г. Курск*

Одними из наиболее важных учебных дисциплин, как с общеобразовательной, так и с профессиональной точки зрения, являются курсы математики и информатики, которые читаются во всех технических и многих гуманитарных вузах, в том числе и студентам экономических специальностей. Эти курсы оказывают значительное влияние друг на друга, которое далеко не всегда адекватно оценивается и, тем более, используется в практике преподавания.

Во взаимоотношении математики и информатики можно выделить две крайние позиции. Первая из них состоит в том, что теоретический аспект информатики является частью математики и сводится к элементам вычислительной математики и теории формальных систем. Остальная часть информатики - это компьютер и информационные технологии. Противоположная точка зрения, напротив, не усматривает в информатике и математике никаких связей: ни на уровне понятий, ни на уровне парадигм. Например, алгоритм в математике - это эффективный процесс, в информатике - это, прежде всего, запись такого процесса.

Положение осложнялось еще и тем, что долгое время математика и информатика относились к одной образовательной области. Однако никакой реальной интеграции этих предметов не произошло. Напротив, возникло множество противоречий, которые свидетельствовали о том, что взаимоотношение этих дисциплин, сложнее, чем кажется на первый взгляд. Названные обстоятельства привели к тому, что глубинные межпредметные связи информатики и математики практически не исследовались, и дело ограничивалось лишь констатацией лежащих на поверхности фактов.

Информатика - исключительно многоплановая научная дисциплина. Ее можно рассматривать в технологическом аспекте - как дисциплину, близкую к computer science, как естественнонаучную дисциплину (такой точки придерживаются А.И. Мизин, Н.Н. Моисеев и др.), наконец, как дисциплину языкового плана, изучающую различные формализованные и формальные языки (Т. Виноград, В.К. Белошапка и др.).

С другой стороны, математика также весьма многопланова: можно говорить об алгебраическом, геометрическом, топологическом подходах. В последнее время значительное число математических работ носят

синтетический характер и относятся к так называемой «квантовой математике», соединяющей новейшие достижения математики и проблематику квантовой теории (Э. Виттен, М. Концевич и др.). Аналогичные тенденции можно наблюдать и в информатике. Например, на стыке информатики, математики и физики находится исключительно перспективная область исследования - «квантовая информатика» (Р. Фейнман, Д. Белл и др.).

Эти тенденции к синтезу, при полном сохранении статуса каждой научной дисциплины - одна их характерных черт современного научного подхода. На этот факт обращали внимание многие выдающиеся математики и физики-теоретики XX-XXI столетий: Г. Вейль, А.Н. Колмогоров, В.И. Арнольд, В. Гейзенберг, П. Дирак, М. Атья, Ж. Лере, Н.Н. Боголюбов и др.

Дополняющие межпредметные связи можно положить в основу разработки методической системы обучения информатике и математике, которое будем называть *взаимно-дополняющим*. При взаимно-дополняющем обучении информатике и математике каждая дисциплина сохраняет свои собственные образовательные цели, концепцию, понятийный и методический аппарат. Тем не менее, эти дисциплины существенно влияют друг на друга через систему дополняющих межпредметных связей.

Методическая система взаимно-дополняющего изучения информатики и математики имеет принципиально важное значение для непрофильных вузов. Изучение информатики и математики в этих вузах подчинено, прежде всего, общеобразовательным и, отчасти, прикладным целям. В этом случае важно сформировать не столько операциональные навыки (особенно в условиях использования профессиональных пакетов прикладных программ типа MathCad), сколько правильно расставить акценты в понимании сущности изучаемого объекта. Но, как было показано, сущность объекта, во многом, раскрывается через систему дополняющих межпредметных связей. При этом, в отличие от общеобразовательной школы, в непрофильном вузе дополняющие межпредметные связи могут быть реализованы в полном объеме.

В настоящее время имеются работы, в которых исследуется общеобразовательный, в частности, гуманитарный потенциал математики (Г.В. Дорофеев, В.А. Далингер, Т.Н. Миракова, А.Г. Мордкович, Е.А. Седова,

СВ. Пчелинцев, А.С. Симонов, В.В. Фирсов и др.) и информатики (В.К. Белошапка, С.А. Бешенков, А.С. Лесневский, Н.В. Матвеева, СМ. Окулов, Е.А. Ракитина, А.Я. Фридланд и др.). Вместе с тем, в значительном числе непрофильных вузов курсы математики и информатики читаются

автономно без указания каких-либо межпредметных связей. Это касается, в частности, подготовки студентов по экономическим специальностям.

Изучение информатики и математики в непрофильном вузе может стать более эффективным и фундаментальным если:

в содержание обучения будут включены системы дополняющих друг друга понятий, причем часть этих понятий относится к информатике, а другая часть - к математике. В этих системах реализуются дополняющие межпредметные связи; методика введения понятий будет осуществляться в соответствии с основной схемой их генезиса: описание реальных объектов с помощью информационных моделей - ассоциативные связи моделей - понятие как нечто общее, существенное, присутствующее во всех моделях (нечто «выносимое за скобки» по терминологии Э. Гуссерля). При этом в оценке имеющихся моделей будут использованы представления об адекватности информационных моделей объекту и целям моделирования, различных языках описания моделей, различных способах представления информации. Эта методика в сочетании с дополняющими межпредметными связями позволяет более полно и системно представить изучаемый объект (реальный или воображаемый); процедура «вынесения за скобки» будет подчинена целям и задачам обучения информатике и математике в данном непрофильном вузе. Это позволит соединить с понятием тот набор моделей (представлений), которые наиболее значимы с точки зрения системы обучения в данном непрофильном вузе. Этот набор не будет объявляться декларативно, а будет возникать как устойчивая структура в информационном «хаосе» имеющихся моделей.

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ ИЗУЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН В ВУЗЕ**

**Л.В. Добычина**

*Курский филиал БУПК, г. Курск*

Современные информационные технологии широко используются в учебном процессе. Освоение различных программных пакетов экономического назначения повышает эффективность обработки информации.

Экономика как наука в большей степени оперирует с качественными понятиями. И поэтому при изучении экономических дисциплин студент в своей познавательной деятельности ориентирован на гуманитарные формы познания. Информационные технологии используются как вспомогательный инструмент, при изучении конкретных экономических

вопросов. В первую очередь это иллюстративные цели. Построение различных графиков и диаграмм. Графическое представление больших объёмов числовых данных повышает наглядность и степень восприятия изучаемого материала. Динамика экономических процессов, возможность моделирования тенденции развития явления, всё это становится возможным. Не менее важная функция, которую можно освоить с помощью информационных технологий, это автоматизация вычислений. Начиная с простого калькулятора до возможности решать сложные оптимизационные задачи, или, например регрессионно—корреляционный анализ с помощью "Пакета анализа" в среде Excel. Очень большие возможности представляет программа "Project Expert" при составлении бизнес — плана. Достаточно ввести исходные данные и выполнить команду "рассчитать". Программа сама произведёт необходимые вычисления. Тут и баланс на весь срок проекта или за отдельные его периоды. Всевозможные графики и диаграммы по различным показателям. Программа оценит качество и эффективность проекта по всем основным интегральным параметрам, используемым в мировой практике, подготовит разные отчеты в соответствии с международными стандартами. Здесь имеется возможность смоделировать различные сценарии развития проекта. Оценить влияние отдельных факторов, выявить сильные и слабые стороны. И это лишь небольшая часть тех возможностей, которые представляет программа "Project Expert" грамотному пользователю. Существует большое количество программных комплексов, предназначенных для повышения эффективности труда экономиста. Использование, например, программы "Касатка" в качестве автоматизированного рабочего места менеджера намного облегчит работу пользователя по принятию правильного решения.

Учебная дисциплина «Информационные технологии в экономике» знакомит студентов с основами теории информационных систем, а также с современными методами хранения, обработки и защиты информации, необходимых каждому современному экономисту, независимо от сферы его деятельности.

Основная задача изучения учебной дисциплины состоит в том, чтобы дать студентам базовые знания в области теории экономических информационных систем. Познакомить их с экономическими информационными системами различных организационно-правовых форм. Научить основам проектирования автоматизированных экономических информационных систем для управления экономическими объектами. Привить им навыки работы с современным программным обеспечением для хранения и защиты информации.



Практика преподавания информатики позволила представить общий подход к использованию информационных технологий при изучении экономических дисциплин.

1. Тестовый процессор MS Word представляет студентам богатые возможности художественного оформления текстов: нестандартное расположение текста на странице; придание впечатления объемности тексту; изображение тени от написанного текста, закрашивание букв узором произвольного текста, работа с таблицами, диаграммами, рисунками.

2. Использование презентационной графики (PowerPoint) позволяет дополнить текстуальные части творческой работы студентов визуальным рядом: рисунками, фотографиями, картинками. Поиски последовательности в построении визуального ряда являются по своему смысловому контексту, безусловно, творческими компонентами компьютерного изложения материала. Поэтому работа над визуализацией информации нравится студентам, и они бережно относятся к каждому фрагменту визуального ряда.

3. Приложение Excel позволяет внедрять в текстуальную часть творческой работы таблицы, численную информацию, формулы, диаграммы и графики.

4. Использование баз данных (MS Access) предоставляет возможности размещения в работе нужной справочной информации, отображенной студентами по определенным критериям.

Следует отметить, что для полного, эффективного использования новых современных средств обработки экономической информации требуется определенный уровень подготовки пользователя. В процессе обучения часто встречается ошибка, когда студент осваивает конкретную программу, не понимая методики и технологии получения результата, которые заложены в ней. Использование информационных технологий не должно исключать изучение основных методов финансового и экономического анализа. Они должны дополнять друг друга. Изучение начинается с теоретических основ процесса, на следующем этапе студент реализует технологию вручную с помощью вычисления по формулам и составления алгоритмов. Только после этого он может осознано подойти к изучению программы, которая автоматизирует процесс получения результата. Квалифицированный пользователь должен понимать основные принципы выполнения программы.

## **ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ПРИ ИЗУЧЕНИИ ДИСЦИПЛИНЫ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ГЕОГРАФИЯ И РЕГИОНАЛИСТИКА»**

**Е.А. Батраченко**

*Курский филиал БУПК, г. Курск*

Проблема повышения качества обучения на протяжении многих лет находится в центре внимания и практики. Не утратила она своей актуальности и в настоящее время. Будущий специалист в области экономики и кооперации должен на достаточно высоком профессиональном уровне владеть методами научного анализа, иметь достаточно развитый экономический тип мышления. В настоящее время подготовка специалистов, способных успешно решать задачи развития науки и профессиональной деятельности, возможна лишь при условии тесной связи учебного процесса с самостоятельной исследовательской деятельностью студентов. Исследовательская работа способствует углублению и расширению знаний, формированию интереса к познавательной деятельности, овладению приёмами процесса познания, развитию познавательных способностей. Именно поэтому она становится главным резервом повышения эффективности подготовки специалистов. Также одним из аспектов реализации учебно-методических комплексов может являться самостоятельная работа студентов.

Экономическая и социальная география мира как учебная дисциплина, благодаря современному информативному содержанию, доступности и разнообразию дополнительных источников информации, дает преподавателю массу возможностей для привлечения внимания студентов, для развития подлинного интереса к обучению.

Анализ изучения студентами данной дисциплины позволяет сделать вывод, что наиболее успешное усвоение теоретических знаний в ходе самостоятельной работы обеспечивается при выполнении заданий исследовательского характера. Учитывая определяющую роль практических исследований в описании процессов функционирования территориально-производственных комплексов, возникает задача организации исследовательской работы при изучении данной дисциплины. Исследовательская работа – это особая форма организации учебного процесса, теоретической основой которой является исследовательский метод обучения. Сущность исследовательского метода обучения обусловлена его функциями. Он организует творческий поиск и применение знаний, обеспечивает овладение методами научного познания в процессе деятельности по их поиску. Исследовательский метод является

условием формирования интереса, потребности в творческой деятельности. В процессе реализации исследовательского метода обучения у студента формируются такие элементы творческой деятельности, как самостоятельный перенос знаний и умений в новую ситуацию, самостоятельный и альтернативный подход к поиску решения проблемы и др.. В контексте формирования экологических знаний, умений и навыков ведущая роль отводится методу проектов, основой которого является умение ориентироваться в информационном пространстве и самостоятельно конструировать свои знания.

При изучении курса «Экономическая география и регионалистика» самостоятельная работа студентов может быть организована по нескольким направлениям. Одним из основных этапов теоретических исследований является изучение научных литературных источников по современным проблемам экономики и регионалистики, а также статистических и картографических материалов об особенностях функционирования межотраслевых комплексов. Данная работа проводится за рамками аудиторных занятий и позволяет студентам сформировать более полное и самостоятельное представление об изучаемом вопросе. Кроме того, сбор информации по широкому кругу показателей состояния отраслей экономики, анализ результатов наблюдений за продолжительный период и прогноз составляют сущность экономического мониторинга. Результаты подобной деятельности являются хорошей мотивационной основой для получения студентами фактологических знаний. Несомненно, теоретические знания неподкрепленные практическими исследованиями не обеспечивают формирования необходимых для эколога навыков и умений. Практические виды исследовательской работы, на наш взгляд, должны преобладать в самостоятельной работе студентов.

Учитывая вышеуказанное, большая часть заданий для самостоятельной работы по дисциплине «Экономическая география и регионалистика» включает задания направленные на выполнение различных видов исследований, в том числе разработку проектов. Так, например, по теме «Металлургический комплекс» на основе анализа картографических материалов, многолетних статистических данных студентам предлагается разработать экспертную оценку о степени эффективности металлургических предприятий различного типа. Важным аспектом является разработка картографических моделей оптимизации размещения производственных объектов.

Таким образом, реализация современных учебно-методических комплексов требует обязательного использования самостоятельной работы, и является достаточно сложной задачей. Данная деятельность направлена, прежде всего, не только на овладение студентами

определенным комплексом знаний в учебной работе, но и на самостоятельное и осознанное приобретение их. Важно также, чтобы студенты в своей исследовательской работе смогли увидеть способы познавательной деятельности, на которых построен комплекс, овладеть ими и в дальнейшем применять в условиях самообразования для решения различных проблем, связанных с компетенциями в жизненно-практической деятельности.

#### **Библиографический список:**

1. <http://www.lern.ru> Роль исследовательской работы в организации учебной деятельности высших учебных заведений
2. <http://www.geo> Особенности самостоятельной работы студентов по естественнонаучным направлениям

### **АДАПТАЦИЯ СТУДЕНТОВ МЛАДШИХ КУРСОВ К ОБУЧЕНИЮ В ВУЗЕ В ПРОЦЕССЕ ИЗУЧЕНИЯ МАТЕМАТИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН**

**С.Д. Майкова**

*Курский филиал БУПК, г. Курск*

От успешности учебной адаптации на младших курсах вуза во многом зависят дальнейшая профессиональная карьера и личностное развитие будущего специалиста.

После окончания школы большинство молодых людей стремятся продолжить обучение в высших учебных заведениях. Высокие образовательные потребности у определенной категории населения подкреплены возможностью и желанием платить за обучение. Поскольку вузы предлагают наряду с бюджетными местами внебюджетные, сейчас студентов «договорников» больше, это создает определенные проблемы - на договорные места могут быть зачислены студенты, набравшие минимальное количество баллов и недостаточно подготовленные к обучению в вузе.

Адаптация студентов к обучению в процессе изучения математических дисциплин особенно усугубляется.

В этом случае низкому уровню подготовки, как правило, сопутствует недостаточное развитие логического мышления и способности анализировать, структурировать поступающую информацию, т.е. таких качеств, которые, как правило, развиваются в процессе глубокого изучения математики, физики, и других дисциплин.

Большинство студентов младших курсов не могут эффективно организовать свою учебно-познавательную деятельность, рационально спланировать и осуществить самостоятельную работу. Значительная часть студентов-первокурсников учится ниже своих возможностей именно из-за отсутствия навыков самостоятельной работы

Представляется, что именно математические дисциплины, которые являются основой фундаментальной подготовки, формируют такие качества, как целеустремленность, настойчивость, критичность. В частности изучение математики помогает освоить общий язык естественных, экономических и др. наук.

Адаптация студентов младших курсов к обучению в вузе будет более успешной, если: 1) организовать адаптацию как системный, двусторонний, поэтапный процесс формирования и развития мотивационно-волевых, социально-коммуникативных связей; 2) выделить по каждой специальности базовые математические дисциплины и процесс их изучения строить с учетом уровня адаптации и поведенческих характеристик студентов, используя развивающие возможности этих дисциплин 3) организовать индивидуализированную самостоятельную работу с использованием новых информационных технологий с учетом личностных особенностей и возможностей студентов, относящихся к различным уровням адаптации, включающую подготовку к лекции и проработку лекционного материала, выполнение практических и творческих заданий, взаимопроверку и самоконтроль результатов обучения. Изучение математических дисциплин в этих условиях обеспечит развитие абстрактного, логического, системного мышления, приучит к систематическому умственному труду, воспитает настойчивость, упорство в преодолении трудностей, усидчивость при выполнении действий, которые часто имеют однообразный характер, воспитает умение понять, принять или доброжелательно доказать свою точку зрения собеседнику. При этом будут восполнены недостающие знания в соответствующей предметной области, сформированы необходимые учебные умения и навыки, что облегчит усвоение общепрофессиональных и специальных дисциплин.

Механизмы адаптации, обеспечивающие успешное вхождение студента в образовательную среду, заключаются в педагогическом сопровождении, когда в процессе адаптации, с одной стороны, создаются условия для усвоения обучающимися норм и способов учебно-познавательной деятельности, с другой - осуществляется изменение, преобразование образовательной среды в соответствии с потребностями, возможностями, личностными особенностями студента. Ведущая роль в процессе адаптации отводится учебной деятельности (в отличие от

сложившихся представлений о возможности адаптации первокурсников путем широкого вовлечения их во внеучебную деятельность). Формирование общеучебных умений и навыков, развитие креативных, логических качеств мышления осуществляется в процессе изучения базовых дисциплин, в качестве которых выбираются наиболее сложные дисциплины цикла математических дисциплин, т.к. в процессе их изучения формируются способность к структуризации знаний, четкость формулировок, доказательность рассуждений, гибкость и системность мышления, осваиваются современные технологии работы с информацией, методы математического моделирования.

Развитие обобщенных приемов умственной деятельности у учащихся старшей так и студентами считаются самыми трудными, проблемы с их изучением могут не только препятствовать адаптации, но и привести к отчислению из вуза уже в первую сессию. Однако возможно построить процесс освоения математических дисциплин, отбирая содержание дисциплин, формы и методы изучения с направленностью не только на освоение курсов в пределах образовательного стандарта, но и адаптацию студентов к обучению в вузе. В процессе обучения на первом курсе можно обеспечить положительную динамику адаптации, используя развивающие возможности математических дисциплин для формирования качеств, необходимых для продуктивной познавательной деятельности: трудолюбия, настойчивости в преодолении трудностей, инициативности, самостоятельности, логической строгости в постановке задач и формулировке выводов, критичности мышления и самокритичности. При этом успешность учебной адаптации позитивно влияет на социальную адаптацию.

### **КОМПЛЕКС ПЕДАГОГИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИХ ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ УЧЕБНОЙ ИНФОРМАЦИЕЙ**

**Т.В. Осташко**

*Курский филиал БУПК, г. Курск*

Целью любого учебного процесса является умение обучающегося практически применять полученные знания и принимать собственные решения, основываясь на этих же полученных знаниях. Для достижения поставленной цели в результате любого педагогического процесса, необходимо подобрать комплекс педагогических условий,

способствующих получению наилучшего результата в обучении. При анализе литературы по этому вопросу, было выяснено, что однозначного мнения по оптимизации педагогических условий с целью управления учебным процессом нет. На первое место у разных авторов ставятся личностное ориентирование, познавательная активность, содержательно-методический аспект курса и др., в зависимости от поставленных целей в обучении. Такое многообразие точек зрения связано с выделением условий по какой-то одной конкретной проблеме.

Так, например, преподавание непрофильных дисциплин (в частности дисциплин естественного цикла) студентам экономических специальностей имеет некоторые трудности. Основной особенностью можно считать низкий уровень знаний школьной программы. Таким образом, первоначальными задачами становятся: восстановление уже полученных знаний в рамках среднего образования, формирование новых умений и навыков, необходимых для повышения уровня знаний, формирование целостной научной картины мира и повышение общей культуры студентов.

Если говорить об эффективности управления учебной информацией, то необходимо определить результат, ожидаемый на выходе. Так, касаясь обучения в среднеспециальных и высших учебных заведениях, необходимо учитывать его профессиональное ориентирование, а так же уровень познавательной активности студентов. Также должна быть правильно организована работа студентов с информационным потоком и учтены следующие особенности:

1. предоставляемая информация дублируется во многих источниках, что с одной стороны отвечает принципу доступности, но с другой стороны тратит время на просмотр одинаковых данных;
2. в информационном потоке зачастую содержится большое количество дополнительных и часто несущественных знаний, что с одной стороны разбавляет, углубляет и расширяет основную информацию, но с другой стороны затрудняет поиск конкретных важных данных;
3. информация должна быть своевременной, т.к. иначе она может не иметь смысла или потерять свою актуальность;
4. информация должна в полном объеме доходить до места своего назначения, допустимо упущение дополнительных, не влияющих на суть проблемы данных;
5. зачастую даже к полной информации требуются дополнительные уточнения, полностью раскрывающие суть вопроса.

Необходимым условием качественного обучения является наличие разносторонней и разноуровневой информации. Это позволит получать знания в зависимости от индивидуальных запросов, личностного

ориентирования и прочих условий. Таким образом, соответствие содержания образования требованиям личностно-ориентированного подхода – важное условие эффективного управления учебным процессом.<sup>[1, 66]</sup>

Ввиду того, что источниками учебной информации могут служить разнообразные объекты, то необходимо продумать пути взаимодействия их друг с другом, а также оправданность и функциональность использования каждого. В результате можно рассматривать следующие условия:

1. наличие целей обучения;
2. мотивационная готовность студента к взаимодействию с источником информации;
3. использование различных методик работы с информацией;
4. организация и обеспечение мониторинга результатов работы студентов с информацией.

Условия составляют ту среду, обстановку, в которой возникают, существуют и развиваются явления, процессы.<sup>[6]</sup> Под педагогическими условиями, обеспечивающими качественное управление учебной информацией, понимается создание обстановки, способствующей деятельности, направленной на упорядочение, сохранение и совершенствование знаний. Педагогическими условиями является совокупность объективных возможностей, обеспечивающих успешное решение поставленных задач.<sup>[6]</sup>

Таким образом, отводя формированию необходимых педагогических условий немаловажную роль, нужно рассматривать их в комплексе, т.е. учитывать все составляющие этих условий. Причем применение данных условий должно быть продолжительным во времени процессом и осуществляться регулярно.

Для студентов, работающих с информацией непрофильной дисциплины, важно учитывать их уровень подготовки, мотивацию, личностное ориентирование и тому подобные аспекты, поэтому комплекс педагогических условий, обеспечивающих работу с информацией, должен складываться из следующих составляющих:

1. организационно-педагогические условия работы с информацией по непрофильным дисциплинам:

- информационно-образовательная среда учебного заведения, соответствующая современным тенденциям;
- обеспечение взаимосвязи самостоятельной и аудиторной работы студентов;
- современная и достаточная материально-техническая база учебного заведения;



- возможность взаимодействия с другими учебными заведениями и не учебными организациями;
- возможность вести и представлять научную работу;

2. дидактические условия работы с информацией по непрофильным дисциплинам:

- возможность внедрения инновационных технологий;
- содействовать студентам в ведении научной работы, включая их в работу кружков, научных обществ, студенческих семинаров и т.п.;
- применение различных систем мотивации для успешной деятельности студентов, как на уровне учебного заведения так и в частном порядке;
- создание системы образования, обеспечивающей каждому максимальное развитие его возможностей и способностей;
- возможность применения различных педагогических и психологических методов и средств на занятиях;
- применение различных личностно-направленных подходов к студентам;
- повышение профессионального уровня преподавателей учебного заведения.

Комплекс предложенных педагогических условий не является единственным, но на наш взгляд может успешно использоваться в учебном процессе и давать более продуктивный образовательный эффект.

### **Библиографический список:**

1. Вишневская В.П. Педагогические условия управления учебным процессом педагогического колледжа. Дис. Канд. Пед. Наук: 13.00.01., Магнитогорск, 1998.
2. Педагогика под ред. П.И. Пидкасистого. – М.: Российское педагогическое агентство, 1995. – 638с.
3. Современный образовательный процесс: основные понятия и термины / Авторы-составители М.Ю. Олешков и В.М. Уваров. – М.: Компания Спутник+, 2006. - 191 с.
4. Хабибуллин Д.А. Развитие познавательной самостоятельности студентов университета на основе индивидуализации обучения: дис. канд. пед. наук: 13.00.08. – Магнитогорск, 2003 – 180с/
5. Шманева И.В. Ценностные ориентации старшеклассников как фактор активации учебно-познавательной деятельности старшеклассников. Автореферат дис. канд. пед. наук. – Магнитогорск, 1997. – 22с.
6. [http://yspu.yar.ru/vestnik/pedagoka\\_i\\_psichologiy/12\\_5/](http://yspu.yar.ru/vestnik/pedagoka_i_psichologiy/12_5/)

# **ОРГАНИЗАЦИЯ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ МЫШЛЕНИЯ МОЛОДОГО СПЕЦИАЛИСТА**

**И.Н. Манохина**

*г. Курск*

Социально-экономические преобразования в современной России определяют необходимость подготовки молодежи к постоянному повышению своего профессионального уровня в соответствии с изменяющимися требованиями рынка труда. Поэтому сегодня все чаще возникает необходимость в специалистах, способных к работе в новых социально-экономических условиях, реализации своего профессионального творческого потенциала. Процесс подготовки специалиста в современных учебных заведениях должен быть сориентирован на развитие его личности, профессиональной культуры и компетентности.

Следует так же учесть, что в современных условиях адаптации выпускника к условиям социальных и производственных преобразований требуется научить студента находить методы и средства своего качественного профессионального совершенствования. В этой связи в огромной степени возрастает роль преподавателя, способного сформировать личностный, творческий, профессиональный потенциал студента, необходимый для адаптации будущего специалиста к условиям изменяющейся профессиональной среды.

Важно, чтобы студент умел самостоятельно работать с литературой и находить именно ту информацию, которая ему необходима для работы. Задача преподавателя, научить студента не заучивать предлагаемые ему знания, а воспитать в студенте человека способного самостоятельно учиться. В данной ситуации студент после университета будет сам обновлять свои знания, причем, не отставая от времени. Задача преподавателя подтолкнуть студента в работе в нужном направлении, его вмешательство в работу последнего должно быть мизерным. Со стороны студентов же нужно только желание работать. Этого мы добьемся предоставлением студентам свободы выбора в вопросе для рассмотрения. В данное время проблематика вопросов требующих рассмотрения специалиста гуманитарных наук обширна и каждый студент легко подберет себе тему. В дальнейшем результаты работы представляются для группы кружка в виде обсуждения. Этим мы сразу же избавляемся от неуспеваемости части студентов по предмету, а во-вторых, студент сформируется как творческая личность.

Для того чтобы деятельность студентов стала исследовательской, преподаватель должен решить ряд проблем по формированию творческого импульса в сознании студента, а затем обучить его принципам, методам, формам и способам научного исследования, основам профессионального знания и научного познания, дать возможность самореализоваться студенту через решение задач научного характера по индивидуальной теме. При этом студент должен четко представлять, что он должен получить, каким образом и когда сможет достичь конечного результата.

Опыт показывает, что элементы исследовательской деятельности для студентов должны вводиться постепенно, усложняясь от курса к курсу через различные виды самостоятельной работы.

Содержание исследовательской работы обуславливается рабочей программой учебной дисциплины и выполняется каждым студентом под руководством преподавателя, ведущего лекционные, семинарские, практические, лабораторные занятия, осуществляющего руководство педагогической практикой, выполнением курсовых и выпускных квалификационных работ. В процессе выполнения учебных исследований студенты учатся пользоваться приборами, оборудованием, самостоятельно проводить эксперименты, применять свои знания при решении конкретных задач исследовательского характера. Главным инструментом развития исследовательского поведения в образовании выступают исследовательские методы обучения. Они традиционно входят в арсенал методов, применяемых педагогами, но современная ситуация требует не простого фрагментарного использования исследовательских методов, а их доминирования в образовательной практике над репродуктивными методами. Использование исследовательских методов обучения создаёт условия для овладения студентами логикой научного поиска. Специфика данной деятельности, отличающая её от традиционного обучения, состоит в том, что студент выступает в роли активного субъекта познавательного процесса. Особые методические приёмы позволяют достичь того, что предложенная задача превращается во внутреннюю проблему самого студента. Это, в свою очередь, создаёт предпосылки для анализа вариантов её решения, что само по себе является следующим этапом учебной работы и необходимым компонентом образовательной системы.

Важную роль в развитии исследовательской деятельности студентов играют исследовательские кружки по различным дисциплинам. Цель достигается, если работа кружка носит не формальный характер, а сам руководитель и организатор кружка проявляет творческую активность и научную компетентность. Сам руководитель должен руководствоваться четким планом и методикой организации данного вида деятельности.

На организационном собрании, которое должно проходить приблизительно в октябре, происходит распределение тем докладов и рефератов выборным путём, после чего преподаватель указывает на наличие для каждой темы основной и дополнительной литературы и рекомендует в ближайшее время продумать план работы. Распределение тем должно быть исключительно выборным, тем более что к началу обучения в ВУЗе человек уже достаточно развит, чтобы иметь собственные интересы и пристрастия.

После распределения тем начинается главная и основная работа кружка. На первых порах основная роль принадлежит его руководителю. Именно от его опыта, таланта и терпения зависит, сменит ли первоначальный пыл юных исследователей вдумчивая работа, или всё так и останется в зачаточной стадии. Необходимо наблюдать за каждым студентом, стараться предсказать проблемы, которые могут возникнуть у него в процессе работы. Может случиться так, что молодой человек постесняется задать вопрос, считая себя достаточно взрослым для его самостоятельного решения, а затем, так и не придя к ответу, откажется от исследования вообще, приняв решение о собственной научной несостоятельности. Такие психологические проблемы часто встают перед студентами младших курсов. Причиной является сложившийся стереотип, что студент - это уже полностью сложившийся человек, и сам должен решать свои проблемы. На самом деле же, мышление студентов младших курсов ещё несёт в себе большой отпечаток школьного и, иногда, просто детского, поэтому будет не лишним, прочитав студентам две-три лекции о методах и способах научного исследования, о сборе материала, о работе над литературой, о пользовании научным аппаратом, а так же ознакомит студентов с научными направлениями преподавателей кафедры, чтобы студенты знали, к кому можно обратиться для более детальной консультации по некоторым вопросам.

Очень важно, чтобы результаты исследования не закончились только лишь написанием отчета о проделанной работе. Необходимо дать студенту возможность представить свою работу перед сокурсниками, преподавателями либо другими слушателями. Наиболее интересной формой является участие исследователя в научных и научно-практических конференциях.

На конференции молодые исследователи получают возможность выступить со своей работой перед широкой аудиторией. Это заставляет студентов более тщательно прорабатывать будущее выступление, оттачивает его ораторские способности. Кроме того, каждый может сравнить, как его работа выглядит на общем уровне и сделать соответствующие выводы. Это является очень полезным результатом

научной конференции, так как на раннем этапе многие студенты считают собственные суждения непогрешимыми, а свою работу - самой глубокой и самой ценной в научном плане. Часто даже замечания преподавателя воспринимаются как простые придирки. Но слушая доклады других студентов, каждый не может не заметить недостатков своей работы, если таковые имеются, а так же выделить для себя свои сильные стороны.

Кроме того, если в рамках конференции проводится творческое обсуждение прослушанных докладов, то из вопросов и выступлений каждый докладчик может почерпнуть оригинальные идеи, о развитии которых в рамках выбранной им темы он даже не задумывался. Включается своеобразный механизм, когда одна мысль порождает несколько новых. Осознание студентами тех или иных сложных вопросов сущности специальности способствует более активному в последующем изучению всех специальных дисциплин.

Таким образом, происходит не только становление студентов-исследователей, занимающихся в научном кружке, но и популяризация вообще научно-исследовательской работы студентов. От занятия к занятию растет число студентов, желающих заниматься исследовательской работой, резко повышается интерес к самостоятельной работе по поиску интересной, не знакомой им профессиональной литературы, ее анализу. Для повышения качества подготовки к профессиональной деятельности необходимо не только обучать знаниям, формировать умения и навыки будущего специалиста, но и формировать предпочтения этой деятельности.

Таким образом, учебно-исследовательская работа студентов способствует формированию интереса к познавательной, творческой и практической деятельности, повышает учебную мотивацию; создает условия для социального и профессионального роста, формирования логического, научного мышления, развития интереса к выбранной профессии; позволяет развить творческие и личностные качества будущих специалистов через повышение качества учебного процесса.

## **ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ СТУДЕНТОВ КАК УСЛОВИЕ РЕАЛИЗАЦИИ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА**

**О.Н. Беленко**

*Курский филиал БУПК, г. Курск*

Одной из ведущих тенденций педагогики высшего образования в настоящее время является реализация компетентностного подхода, позволяющего решить основную задачу средней и высшей школы — формирование конкурентоспособной личности. Компетенции представляют собой совокупность взаимосвязанных качеств личности — мотивации, знаний, умений, навыков, способов деятельности, проявляющихся по отношению к профессиональному и личностному кругу предметов и процессов, необходимых для качественной и продуктивной деятельности. Они проявляются в умении осуществлять выбор исходя из адекватной оценки факторов ситуации и своих возможностей, связаны с мотивацией профессионально-личностного роста, непрерывным образованием.

В рамках данного подхода ряд авторов выделяют ключевые, базовые и функциональные компетенции. Ключевые компетенции представляют собой целостную систему универсальных знаний, умений, навыков, опыта самостоятельной деятельности и личной ответственности обучающихся. Они дифференцируются на ценностно-смысловые, общекультурные, учебно-познавательные, информационные, социально-трудовые, личностного роста. Базовые компетенции отражают специфику определенной профессиональной деятельности, функциональные — представляют собой совокупность характеристик конкретной деятельности и отражают набор функций, характерных для данного рабочего места. Таким образом, ключевые компетенции относятся к общему метапредметному содержанию образования, носят наиболее общий характер, универсальны и применимы в разных производственных и жизненных ситуациях.

Как показывает практическая деятельность, формирование всех видов компетенций и, в первую очередь, ключевых, в значительной степени затруднено, если психологическая культура личности не соответствует возрастной норме, что проявляется в неспособности самостоятельно решать возникающие проблемы, оптимально организовывать учебную деятельность, распределять время, оценивать свои возможности и т.д. Кроме этого, поздний юношеский возраст, к

которому относится студенчество, принято относить к одному из кризисных периодов, т.к. в нем не только достигаются многие оптимумы развития, но, одновременно проявляются противоречивость внутреннего мира, сложность нахождения своей самобытности, формирования индивидуальности, имеют место расхождения между потенциальными возможностями и их актуальной реализацией.

Как показывают исследования, в данный период молодые люди в большей степени, чем на предыдущих этапах развития, нуждаются в психолого-педагогической поддержке и помощи. Поэтому в средних профессиональных и даже высших учебных заведениях должны работать психологические службы, которые позволят оказывать своевременную помощь молодым людям, оказавшимся в сложной жизненной ситуации, компенсировать детские психологические травмы, провести коррекцию различных личностных деформаций, обучить навыкам асертивного поведения и эффективной межличностной коммуникации и т.д.

Проведенный нами анализ обращений в устной форме студентов за психологической помощью в различные службы филиала за два последних года, позволил в качестве доминирующих выделить следующую группу проблем данной возрастной группы:

- деформации во взаимоотношениях с родителями
- акцентуации характера
- существенные затруднения адаптационного характера
- конфликтные отношения со сверстниками и однокурсниками
- актуализированные детские психологические травмы
- страхи различной этиологии
- манипуляции со стороны окружающих людей и неспособность им противостоять
- неудовлетворительные межличностные коммуникации

Кроме перечисленных психологических, большую группу составляют педагогические проблемы, связанные с различными "нарушениями во взаимоотношениях детей и родителей, конфликтными или кризисными отношениями в семье. Следует заметить, что поздний юношеский возраст сопряжен с кризисом идентичности, состоящим из серии социальных и индивидуально-личностных выборов, идентификаций и самоопределений молодых людей. Поэтому в данном периоде важную роль играет помощь и поддержка близких людей, в первую очередь, членов семьи. Если молодым людям не удастся именно в данный период разрешить перечисленные задачи, то в последующем, велика вероятность формирования неадекватной идентичности, которая в более зрелом возрасте может реализоваться по одному из следующих сценариев:

- избегание тесных межличностных отношений с другими людьми, уход или избегание психологической интимности;
- размывание чувства времени, неспособность строить жизненные планы, и своевременно реализовывать жизненные программы, страх взросления и перемен;
- неумение мобилизовать свои внутренние ресурсы и сосредоточиться на какой-либо одной, главной деятельности, размывание продуктивных, творческих способностей;
- формирование негативной идентичности, отказ от самоопределения, выбор отрицательных образов для поведения, девиация и т.д.

Как показывает наш практический опыт, особую потребность в психолого-педагогическом сопровождении испытывают молодые люди в возрасте 16-18 лет, пережившие ситуации гипер-заботы со стороны родителей либо насилия и унижения, рано потерявшие одного из родителей, проживающие в неполных семьях, имеющие выраженные в крайних формах акцентуации характера, тяжело переживающие семейные кризисы, а так же студенты с признаками одаренности. Они составляют группу риска и нуждаются в постоянном наблюдении, взаимодействии с педагогами. В работе с данной группой используются как индивидуально-ориентированные, так и групповые формы работы, более разнообразный инструментарий, консультации с узкими специалистами. Каждое учебное заведение в современных условиях обязательно должно иметь психологическую службу.

Важным направлением в деятельности службы является психологическое просвещение, позволяющее расширять культурные границы развития личности, стимулировать интерес к самостоятельному поиску решения проблем, вовлекать молодых людей в процесс саморазвития и самопознания. Эффективно консультирование, дающее возможность в полной мере реализовать индивидуально-ориентированный подход. Большую часть информации удаётся получить в процессе психодиагностики, которая проводится кураторами студенческих групп как при знакомстве с группой, так и по запросам студентов, их родителей, преподавателей.

Как показывает практика, психолого-педагогическое сопровождение студентов будет эффективным только в том случае, если строго соблюдаются принципы профессиональной этики, толерантности, конфиденциальности частной информации, реализации нового опыта и полученных знаний в реальную деятельность по принципу «Здесь и теперь».



## ОБОБЩЕНИЕ И РАСПРОСТРАНЕНИЕ ПЕРЕДОВОГО ОПЫТА В СОВРЕМЕННОМ ВУЗЕ: ПОДХОДЫ К ПРОБЛЕМЕ

Соколова Н.И.  
Курский филиал БУПК, Г. Курск

Вся методическая работа в вузе имеет цель сформировать педагогическое мастерство преподавания и осуществляется по следующим направлениям:

- систематизация собственным методических материалов каждым преподавателем;
- изучение и обобщение опыта работы преподавателей и популяризация передового опыта кафедрой;
- распространение передового опыта путем проведения открытых занятий и взаимопосещения занятий.

Рассмотрим каждое из вышеназванных направлений отдельно.

*Систематизация собственных методических материалов.*

Накопленный опыт требует систематизации, одной из форм которой является создание и постоянное пополнение учебно-методических комплексов предметов. Методическое обеспечение позволяет преподавателям наиболее эффективно использовать современные методы и приемы обучения, систематизируют нормативные документы. Документы, входящие в комплект:

- программы предмета
- дидактические материалы к занятиям по темам
- методические рекомендации по планированию, организации и методике проведения занятия
- меж предметные связи
- задания для практических работ и методические рекомендации по их выполнению
- материалы по самостоятельной работе студентов
- консультации по наиболее сложным темам
- материал лекций
- практикумы
- сборник ситуационных заданий
- указания по составлению опорных конспектов
- рекомендации по курсовым работам и их тематика
- задания индивидуальные по технологической практике
- перечень вопросов для зачета и экзамена по предмету
- варианты контрольных работ и т.д.

*Изучение и обобщение опыта работы преподавателей.*

Преподаватель использует не только собственные находки но и опыт коллег. Распространение лучшего опыта работы преподавателей – задача кафедры Бухгалтерский учет, финансов и налогообложения.

С этой целью организуются:

- взаимопосещение занятий
- повторное рецензирование контрольных работ
- семинары и научно-практические конференции
- написание преподавателями методических разработок

При изучении, обобщении опыта работы преподавателей требуется системность, которая предполагает:

- рассмотрение его в развитии от истоков до результатов
- определение влияния методов на весь процесс изучения дисциплины, на разные его организационные формы.

*Популяризация передового опыта кафедрой.*

Является систематизация:

- методических разработок преподавателей;
- накопление планов открытых уроков в виде папок, стендов;
- обобщение материалов по методической проблеме над которой работает кафедра;
- накопление методических рекомендаций по проведению уроков дидактических материалов (методическое обеспечение);
- образцов лучших работ студентов (контрольные, курсовые, дневники-отчеты);
- составляются картотеки по психолого-педагогическим проблемам;
- организуются выставки книг;
- выпускаются информационные бюллетени

Распространение передового опыта на открытых занятиях и во время взаимопосещения.

График открытых занятий составляется в начале года, открытые занятия проводят наиболее опытные преподаватели, желающие показать методы работы, отличающиеся результативностью и эффективностью, актуальностью и перспективностью.

При взаимопосещении преподаватели составляют анализ взаимопосещения, урок обсуждается, делаются выводы и предложения.

На качество методической работы оказывает влияние система повышения квалификации через:

- школу передового опыта
- научно-методические и научно-практические конференции
- семинары.

## **РАЗДЕЛ II**

### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ**

#### **ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ПЛАТЕЖНУЮ СИСТЕМУ РЕГИОНА**

**Артемов В.А., Пясецкий И.А.**

*Курский государственный университет, г. Курск*

В настоящее время в России, учитывая особенности трансформирования денежно-платежной системы, платежные терминалы стали неотъемлемой частью жизни любого человека. Платежи за коммунальные услуги, оплата штрафов, мобильной связи, кредитов и многих других услуг теперь стали намного быстрее, надежнее, удобнее. Однако владельцам платежных терминалов приходится серьезно задуматься над судьбой бизнеса мгновенных платежей, поскольку задачу обеспечения сбалансированности источников финансирования инвестиций в платежную систему региона можно решить только путем осуществления органами государственной власти эффективной законодательной и инвестиционной политики.

Развитие рынка моментальных платежей только начинается. Платежные системы рассматриваются как самый высокодоходный и высокорентабельный бизнес. Динамично набирают темп использования терминалы быстрой оплаты услуг, а вместе с тем, растет конкуренция между продавцами данной услуги. Список операторов, в пользу которых осуществляется прием платежей, постоянно увеличивается. В перспективе производители обещают расширить ассортимент услуг, доступных для оплаты, в том числе за счет коммунальных платежей, оплаты IP-телефонии, потребительских кредитов и городского телефона, а также междугородних и международных переговоров.

Региональный рынок мгновенных платежей на 50 % состоит из мелких сумм по оплате мобильной связи, мелких штрафов, и коммунальных платежей, где десятирублевые банкноты занимают одно из первых мест в своем кругообороте. Изъятие бумажной купюры из обращения приведет к сокращению платежей, а, следовательно, и сокращению использования терминалов. Итак, отныне владельцы терминалов поставлены перед выбором: устанавливать монетоприемники на платежные терминалы и тратить дополнительные средства, или же не ставить, тем самым, теряя основных клиентов и конкурентоспособность. И

тогда комиссионные с мелких пополнений, несомненно, сойдут на нулевую отметку. А это совсем не выгодно продавцам данной услуги.

Первые терминалы в Курске появились благодаря крупнейшей компании по торговле мобильно-цифровой техники в СНГ «Евросеть». 12 декабря 2007 года «Евросеть» сообщила о своем намерении потратить около \$4,5 млн. на закупку 1,2 тыс. терминалов приема платежей у группы компаний «Уникум». В течение декабря данного года десять терминалов должны были установить в Курске. В дальнейшем планировалось увеличить их число до 20. Поскольку «Евросеть» работает в соответствии с законами о банковской деятельности и приеме платежей через терминалы, сроки выполнения поставленных планов по охвату новых регионов зависели от особенностей банковской и инкассационной структур каждого региона.

Начало комплексной установки и подключения терминалов по приему платежей в городах Черноземья состоялось 24 января 2008 года. Запуск первой партии терминалов, установлен в магазинах компании в Курской, Белгородской и Орловской областях. Всего в городах Черноземья начали свою работу 21 аппарат по приему платежей: в Орле введены в эксплуатацию 4 терминала, в Орловской области в Кромах - 1, в Ливнах - 1, в Курске - 4, в Белгороде - 6, в Белгородской области в Старом Осколе - 3, в Губкине - 1, в Строителе - 1.

Всего в первом полугодии 2008 года предполагалось установить в Курской и Белгородской областях - по 20 терминалов, Воронежской области - 13 терминалов, в Орловской области - 15, в Тамбовской, в Липецкой области - 25.

3 июля 2008 в Курске платежные терминалы совместили с системой слежения. В различных районах города были установлены более 30 терминалов по приему платежей от населения. Терминалы расположились на остановках пассажирского транспорта. Расширилась и линейка товаров, которые можно оплатить через платежные терминалы или пункты приема моментальных платежей: теперь с помощью терминалов можно перевести деньги на счет благотворительного фонда, оплатить авиа - и железнодорожные билеты.

В конце 2008 года одной из выявленных тенденций рынка моментальных платежей стал рост доли так называемых «несотовых» платежей. Подводя итоги 2008 года, на рынке моментальных платежей были выявлены следующие тенденции: рост доли «несотовых» платежей; рост суммы среднего платежа; расширение спектра платежей и услуг.

Из основных же событий рынка моментальных платежей в 2008 году можно выделить: принятие в 1-ом чтении законопроекта "О деятельности по приему платежей, осуществляемой платежными агентами", смену

лидера рынка и появление розничного бренда QIWI.

В таблице 1 показаны позиции основных игроков рынка моментальных платежей по итогам 2008 года.

Таблица 1

Позиции основных участников рынка моментальных платежей

Компания	Оборот 2008г. (млрд. руб)	Доли (% от общего оборота рынка)
ОСМП, розничный бренд QIWI (КИВИ)	175	33
Киберплат	155	29
Группа e-port	74	14
Евросеть	53	10

Тройка ведущих игроков рынка моментальных платежей на протяжении 5 лет остается неизменной: QIWI (ОСМП), Киберплат, Группа e-port. Но 2008 год ознаменовался сменой лидера, теперь тройку возглавил QIWI (ОСМП), рыночная доля 33%.

Как видно, рынок моментальных платежей продолжает динамично развиваться, несмотря на общий кризис. Его общий объем в 2008 году достиг 536 млрд. рублей, что на 36% больше показателя 2007 года, который составил около 395 млрд. рублей. Ведь многие компании переходят на оплату своих товаров и услуг через платежные терминалы, экономя на собственной инфраструктуре приема платежей – это еще одна из значимых тенденций 2008 года. Количество точек приема платежей значительно выросло по сравнению с предыдущим годом. Сумма среднего платежа увеличилась до 100 рублей, что на 17 рублей больше показателя прошлого года, что показано на рисунке 1.

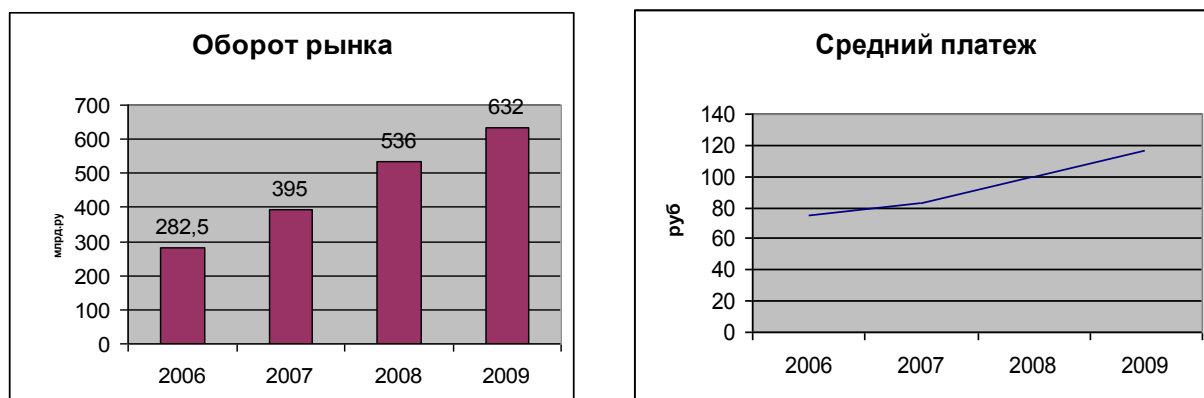


Рисунок 1. Динамика рынка моментальных платежей

Как видно из рисунка, платежные терминалы стали эффективным и

удобным каналом коммуникаций (45% населения Курска хотя бы раз в неделю пользуется платежными терминалами). В том, что рынок еще долго будет расти высокими темпами, участники рынка не сомневаются. По оценкам НАУЭТ, в 2009 году оборот рынка превысил 630 миллиардов рублей. К осени 2009 года количество современных терминалов, к примеру, и банкоматов ОАО «Сбербанк России», размещенных в точках продаж и обслуживания клиентов выросло с 90 до 160. Рынок моментальных платежей будет расти на 100% еще минимум два года, считают аналитики. Его объем уже достиг 20 млрд долл., а в будущем может вырасти до 100 млрд. долл. и сохранит эту динамику по меньшей мере до 2010 года. Рост обеспечат в основном «несотовые» платежи — оплата ЖКХ, билетов и финансовых услуг.

Что касается направлений дальнейшего развития рынка моментальных платежей, то в этой области четко просматриваются некоторые тенденции, которые будут доминировать в ближайшее время на рынке моментальных платежей через банковские платежные терминалы самообслуживания.

Предметом особого внимания являются социально-экономические отношения, возникающие в результате осуществления работы электронно-платежной системы между владельцами терминалов и населением. Интерес представляет решение таких задач, как совершенствование законодательных аспектов деятельности владельцев платежных терминалов и рассмотрение преимуществ и недостатков введения инноваций в платежные терминалы.

В связи с тем, что закон «О деятельности по приему платежей физических лиц, осуществляемой платежными агентами» (103-ФЗ) вступил в силу с первого апреля 2010 года, будет проконтролирована вся сфера деятельности рынка моментальных платежей, снизится риск возникновения нелегальных терминалов. Закон четко регламентирует функционирование рынка с учетом всех его особенностей, закрепляет законность приема платежей, как юридическими лицами, так и индивидуальными предпринимателями. Это позволяет компаниям избежать возможных случаев неоднозначной правоприменительной практики со стороны контролирующих органов.

Кроме того, закон обеспечил расширение перечня услуг, доступных к оплате через платежные терминалы. Теперь можно совершать платежи не только в пользу операторов мобильной связи, поставщиков ЖКУ, интернет-провайдеров, но и погашать кредиты, оплачивать штрафы, госпошлины, налоговые сборы. Расширение спектра услуг уже положительно сказывается на дальнейшем развитии рынка и обеспечивает конечным пользователям терминалов доступность финансовых услуг.

Таким образом, в ближайшей перспективе платежный терминал самообслуживания станет для банка таким же стандартным каналом коммуникации со своими клиентами, частными лицами, каким сейчас является банкомат или Интернет-банк. В таком случае конкурентное преимущество от использования платежных терминалов самообслуживания в полной мере получают те банки, которые раньше других начнут осваивать этот новый для банковской сферы рынок.

## **МЕРЫ ПО ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНА**

**А.А. Алехина**

*Курский государственный университет, г. Курск*

Налоговая политика, проводимая в Российской Федерации, не только обеспечивает формирование бюджетов всех уровней бюджетной системы, но является одним из действенных рычагов регулирования социально-экономических процессов. Стабилизация экономики и выполнение функций, отнесенных к компетенции субъектов Федерации, возможны при наличии эффективной региональной налоговой политики, соответствующей особенностям развития региона и экономической ситуации.

Наблюдающаяся в настоящее время чрезмерная централизация полномочий в сфере налогообложения на федеральном уровне значительно ограничивает самостоятельность субъектов Федерации в формировании ресурсов, необходимых для реализации собственных функций, и практически лишает их возможности управлять налоговой составляющей региональных бюджетов.

Практика предоставления федеральным законодательством налоговых льгот и изъятий объектов налогообложения по региональным и местным налогам приводит к необходимости все большего перераспределения финансовых ресурсов через межбюджетные трансферты, что является существенным дестимулирующим фактором обеспечения устойчивости региональных бюджетов.

Вместе с тем усиливается процесс дифференциации регионов России по уровню социально-экономического положения. По объему валового регионального продукта на душу населения минимальное и максимальное значение в субъектах Российской Федерации различалось в 2007 году в 73 раза, в 2009 году – в 105,4 раза [2, с.49].

Региональная налоговая политика, являющаяся рычагом воздействия на экономику регионов, как правило, не учитывает различий в социально-

экономическом положении, рыночную специализацию, уровень накопленного производственного потенциала. Выбор ее инструментов осуществляется без должного научного обоснования и без увязки с результатами и перспективами социально-экономического развития регионов. Изменяющиеся хозяйственные связи оказывают значительное влияние на отраслевое соотношение налоговых поступлений в регионах, что требует его изучения и учета при разработке и реализации региональной налоговой политики. Особенно актуальны вопросы формирования эффективной региональной налоговой политики, обеспечивающей сохранение экономического потенциала, финансовой устойчивости, необходимого уровня бюджетной обеспеченности регионов Российской Федерации, которые обострились в условиях спада экономики.

Налоги играют большую роль, но не только в формировании доходной части бюджета, но и в решении задач социально – экономического развития страны, ее стабильности и экономической безопасности. Механизм реализации той или иной функции в налоговой системе обеспечивает реализуемая государством налоговая политика.

Налоговая политика – составная часть социально – экономической политики государства, ориентированная на формирование такой налоговой системы, которая стимулирует накопления и рациональное использование национального богатства страны, способствует гармонизации интересов экономики и общества и тем самым обеспечивает социально – экономический прогресс общества. Проведение рациональной налоговой политики позволяет решать задачи:

- обеспечения государства финансовыми ресурсами;
- создания условий для регулирования экономики;
- сглаживания неравенства в уровнях доходов населения.

Согласно Посланию Президента РФ налоговая политика, проводимая в стране, должна быть нацелена на решение двух основных задач – модернизацию экономики и обеспечение необходимого уровня доходов бюджетной системы. В соответствии с Основными направлениями налоговой политики Российской Федерации на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов, разработанными Минфином России и одобренными Правительством РФ 25 мая 2009 г., приоритеты государства в области налоговой политики остаются такими же, как и ранее – создание эффективной налоговой системы, сохранение сложившегося к настоящему моменту налогового бремени [2, с. 48]. В связи с этим, основные направления налоговой политики, которые будут реализовываться в стране в 2010–2012 годах, не предполагают изменений существующей системы, однако отдельные корректировки в порядок исчисления ряда налогов, в том числе и на уровне регионов, вносятся.



Несмотря на совершенствование налоговой политики российского государства, выраженное в снижении налоговой нагрузки на экономику, осуществлении важных мероприятий по упрощению налоговой системы страны путем установления закрытого перечня налогов, сокращении числа и унификации налоговых баз, правил и порядка уплаты конкретных налогов, формирование региональной налоговой политики на долгосрочный период еще не закончено. В системе региональных налоговых отношений имеются значительные проблемы, многие из которых не решены.

До настоящего времени не решены многие принципиальные теоретические и практические вопросы налогообложения. К ним относятся и многочисленные проблемы налогового администрирования, исчисления и уплаты конкретных видов налогов. Нет единой позиции по вопросу целесообразности дальнейшего снижения налоговой нагрузки, нет конкретных решений по вопросу налогового стимулирования инновационной и инвестиционной деятельности в регионе, по налогообложению недвижимости. При осуществлении попыток стимулирования налогоплательщиков Курской области нет четко определенной системы. Проводимые мероприятия разрознены и не позволяют добиваться существенного изменения сложившегося положения в инновационном развитии экономики. Нет четкой позиции в решении важнейшего для региона вопроса налогообложения малого и среднего бизнеса [3, с. 7].

Проведенные исследования и анализ текущего состояния контрольной работы, возможностей ИФНС по Курской области по его осуществлению позволяют сделать вывод о том, что он должен выступать не только в роли фискального инструмента, но и быть встроенным в экономику регулятором. Данное утверждение базируется на следующих посылах:

1) налоговый контроль как один из важнейших инструментов налоговой политики неизбежно имеет высокую долю субъективизма и считается орудием в руках государства, причем орудием, за счет которого стараются достичь не только экономических (финансовых) результатов;

2) от того, насколько система организации налогового контроля не субъективна (т.е. насколько низка степень влияния целей конкретных лиц или групп), зависит уровень развития общества и экономики. Если государство выстраивает систему налогового контроля на принципах равенства всех перед законом, а также, если за счет налогового контроля не достигаются политические цели, налоговый контроль может быть рассмотрен с точки зрения встроенного рыночного механизма, основной задачей которого определено создание равных условий хозяйствования и

недопущение неконкурентных преимуществ;

3) стратегическая задача налогового контроля, как и налоговой политики в целом, должна пониматься как максимальное привлечение налогоплательщиков к самостоятельной (добровольной) уплате всех налогов и сборов.

На сегодняшний день стоит задача организационно-законодательного формирования региональной налоговой политики, адекватной стратегическим целям развития страны, обеспечивающей надёжное финансовое существование территорий, их реальную заинтересованность в увеличении доходной базы, реализации инвестиционного развития.

В целях формирования в России современной региональной налоговой политики предлагается:

- расширить состав налогов, закреплённых за регионами и муниципальными образованиями, что автоматически приведёт к увеличению налоговой компетенции;
- увеличить объём налоговой компетенции по специальным налоговым режимам;
- укреплять финансовые основы деятельности регионов и муниципальных образований, чтобы появлялась реальная заинтересованность в наращивании и укреплении налогового потенциала, формирования современной региональной налоговой политики.

При этом следует учитывать специфику конкретных условий деятельности регионов, их географического положения, отраслевой специфики, налогового потенциала, использовать методы сценарного планирования и прогнозирования при выработке концепции налоговой политики, производить увязку государственных и региональных стратегических целей развития и использования адекватного налогового механизма для их достижения.

#### **Библиографический список:**

1. Перов, А.В. Налоги и налогообложение: Учеб. пособие [Текст] / А. В. Перов, А. В. Толкушин. – М.: Юрайт-М, 2010. – 555с.
2. Рощупкина, В.В. К вопросу об эффективности налоговой политики на региональном уровне [Текст] / В. В. Рощупкина // Финансы и кредит. - 2009. - № 3. - С. 47-50.
3. Цыгичко, А.Н. Налоги, субсидии, инвестиции [Текст] / А. Н. Цыгичко// Экономист. – 2009. - №11. – С. 6-14.

# **СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КУРСКОЙ ОБЛАСТИ**

**А.А. Асеева**  
*К ГСХА, г. Курск*

За последние годы произошли значительные изменения в структуре производства в сельскохозяйственных предприятиях: здесь резко сократилось поголовье животных всех видов, уменьшились площади трудоемких культур – сахарной свеклы, сократились площади под кормовыми культурами, списано много различной техники. В связи с этим уменьшилась и численность трудовых ресурсов сельскохозяйственных предприятий. На одно сельскохозяйственное предприятие в 2009 году приходилось всего 73 среднегодового работника, что на 23,2 % меньше, чем в 2005 году.

В целом занятость населения в сельском хозяйстве за 2005 - 2009 годы сократилось с 129,2 тыс. человек до 102,2 тыс. человек (табл. 1).

Таблица 1

## **Численность занятых в экономике и в сельском хозяйстве Курской области за 2005 – 2009 годы**

Показатели	2005г.	2006г.	2007г.	2008г.	2009г.	2009г. в % к 2005г.
Занятые в экономике, всего, тыс. чел.	566,2	549,3	570,3	561,2	536,5	94,8
в т.ч. в сельском хозяйстве	129,2	120,8	119,2	106,0	102,2	79,1
Доля занятых в сельском хозяйстве, %	22,8	22,0	20,9	18,9	19,0	- 3,8

Демографические процессы привели к тому, что численность сельского населения только за 3 года с 2007 по 2009 годы сократилась на 18,5 тыс. человек, а в трудоспособном и моложе трудоспособного возраста - на 10,8 тыс. человек. Доля населения моложе трудоспособного возраста составляет всего 14,7%, что указывает на регрессивный путь его воспроизводства и дальнейшее его сокращение.

В связи с этим в будущем могут возникнуть значительные трудности с обеспеченностью производства трудовыми ресурсами.

По итогам сельскохозяйственной переписи в 2006 г. в Курской области насчитывалось 640 сельскохозяйственных организаций, в них

было занято 49,2 тыс. среднегодовых работников, в среднем на одну организацию приходилось 77 работников (табл. 2). Но в 499 организациях или в 78 % от общей численности было всего 13,6 тыс. человек или только 27,7% численности всех работников. По численности работников они относятся к типу малых предприятий, но они имеют в своем распоряжении 53,2% всех сельскохозяйственных угодий области, 54% площадей под зерновыми культурами, 37% поголовья крупного рогатого скота.

Таблица 2

**Группировка сельскохозяйственных организаций Курской области по численности работников (по данным переписи 2006 г.)**

Группы организаций по численности работников, чел.	Число организаций		Среднегодовая численность работников		Приходится на одного работника		
	всего	в % к итогу	всего, тыс. чел.	на одну организацию, чел.	сельхозугодий, га	посевов зерновых, га	крупного рогатого скота, гол.
до 100	499	78,0	13,6	27	55,3	25,3	4,9
101-250	106	16,5	16,0	150	23,0	10,3	4,6
свыше 205	35	5,5	19,6	561	15,2	6,7	2,2
Итого и в среднем	640	100	49,2	77	28,9	13,0	3,7

Поэтому производственная нагрузка на одного работника на этих предприятиях в 2 – 2,5 раза выше, чем в среднем и в 3,6 раза выше, чем в крупных по численности работников предприятиях. Таким образом, в этих организациях недостает трудовых ресурсов и необходимо принимать меры по обеспечению производства рабочей силой и повышению занятости населения в них. Чтобы нагрузка на одного работника в таких хозяйствах была, как в средних по численности работников им потребуется занять не менее 10 тыс. человек, или по 20 человек в среднем на одну организацию.

За период с 2005 - 2009 годы произошли значительные изменения в численности занятых в крупных и средних сельскохозяйственных организациях. Снизилась не только численность работников, но сократились и количество организаций, возросла нагрузка на работника (табл. 3). Численность работников сельскохозяйственных предприятий в 2009 году по сравнению с 2005 годом сократилась на 46,5%, в том числе постоянных работников почти в два раза, их численность в 2009 году составила всего 16,1 тыс. человек.

Таблица 3

**Численность работников в сельскохозяйственных предприятиях  
Курской области**

Категории работников	2005г.	2006г.	2007г.	2008г.	2009г.	2009г. в % к 2005г.
1	2	3	4	5	6	7
Всего работников, тыс. чел.	46,2	39,9	34,3	31,6	24,7	53,5
в том числе: Занятые в сельскохозяйственном производстве	42,1	36,3	31,1	29,0	22,9	54,4
Рабочие постоянные	31,8	27,1	22,7	20,8	16,1	50,6
из них: - трактористы	7,5	7,0	6,1	5,6	4,5	60,0
- операторы машинного доения	3,6	3,1	2,5	2,2	1,7	47,2
- скотники	3,7	3,2	2,7	2,2	1,6	43,2
- работники свиноводства	1,1	1,0	0,9	0,6	0,8	72,7
- работники птицеводства	0,6	0,6	0,5	0,4	0,4	66,7
Рабочие сезонные и временные	2,5	2,3	2,3	2,4	1,9	76,0
Служащие	7,8	6,9	6,1	5,9	5,0	64,1
из них: руководители	2,5	2,2	1,8	1,8	1,5	60,0
специалисты	4,0	3,7	3,4	3,3	2,7	67,5
Работники подсобных предприятий	2,8	2,5	2,1	1,6	0,9	32,1
Работники жилищно-коммунального хозяйства и культурно-бытовых учреждений	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	100,0
Работники торговли и общественного питания	0,6	0,5	0,5	0,4	0,4	66,7
Работники строительства	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	100,0
Работники прочих видов деятельности	0,4	0,3	0,3	0,4	0,4	100,0
Состоит по списку работников на конец года, тыс. чел.	42,8	35,4	30,6	28,6	22,9	53,5
из них: женщины	21,0	13,0	10,9	10,2	8,0	38,1
доля женщин в общей численности, %	49,1	36,7	35,6	35,7	34,9	-14,2

Численность трактористов-машинистов сократилась на 3 тыс. человек, операторов машинного доения и скотников на 4 тыс. человек, численность женщин в сельскохозяйственных предприятиях сократилась

на 61,9 % и их доля в численности занятых работников составила на конец 2009 года всего 34,9%, а в 2005 году она составляла 49,1%.

Эти изменения привели к недостатку трудовых ресурсов в сельскохозяйственных предприятиях. Баланс трудовых ресурсов на 2010 год складывается с дефицитом работников. С учетом имеющегося количества техники, машин и оборудования, поголовья скота требуется 22 тыс. чел. сельскохозяйственных работников, а численность постоянных работников составляет всего 16,1 тыс. чел. Ввод новых животноводческих комплексов, новой техники потребует дополнительных, но уже квалифицированных кадров. Так, на конец 2010 года для обслуживания 5 тыс. тракторов в сельскохозяйственных предприятиях требуется около 6 тысяч трактористов-машинистов, а их численность на конец 2009 года составила всего 4,5 тысяч.

К сожалению, эти недостатки в рабочей силе и изменения в балансе труда в сельскохозяйственных предприятиях не учитывает «Программа дополнительных мероприятий, направленных на снижение напряженности на рынке труда Курской области на 2010 - 2011 годы», где основное внимание уделяется занятости трудовых ресурсов, высвобождающихся из производства.

В сельскохозяйственном производстве идет обратный процесс – обеспечить недостающую потребность в трудовых ресурсах, поскольку производственная нагрузка на одного работника увеличивается. Так, на одного сельскохозяйственного работника в 2009 году приходилось 49,3 га сельскохозяйственных угодий, или на 84% больше, чем в 2005 году. Нагрузка скота, несмотря на резкое снижение его численности, возросла на 1 работника на 35,3 %, а на одного тракториста-машиниста в 2009 году приходилось 1,5 ед. тракторов и комбайнов.

Использование трудовых ресурсов в сельскохозяйственных предприятиях не имеет больших резервов и отличается высокой их занятостью (табл. 4).

Таблица 4

**Показатели использования трудовых ресурсов сельскохозяйственных предприятий Курской области**

Показатели	2005г.	2006г.	2007г.	2008г.	2009г.	2009г. в % к 2005г.
Отработано дней на одного работника	251	270	290	264	257	102,4
Отработано часов на одного работника	1781	1876	2081	1861	1881	105,6
Приходится валовой продукции на одного работника, тыс. руб.	229,9	327,7	538,1	646,8	919,1	399,8

Среднегодовая оплата труда одного занятого в сельскохозяйственном производстве, тыс. руб.	33,9	45,8	66,1	98,5	113,3	334,2
Среднемесячная оплата труда, руб.	2825	3817	5508	8208	9442	334,2

Несмотря на низкий уровень оплаты труда в сельскохозяйственных предприятиях отмечен опережающий рост производительности труда, она увеличилась за 2005-2009 годы в 4 раза. Годовая занятость работника составила 257 дней или 1881 час.

Для улучшения обеспеченности сельскохозяйственных предприятий трудовыми ресурсами предлагаем:

1. Обеспечить постоянный мониторинг развития агропромышленного комплекса, его структурных изменений и выявление потребностей в квалифицированной рабочей силе;
2. Обеспечение подготовки и переподготовки квалифицированных работников в различных системах профессионального образования;
3. Совершенствовать систему профессиональной ориентации выпускников школ на потребности региона и их целевую подготовку;
4. Совершенствование системы подготовки кадров, создание условий для дифференцированного системного и краткосрочного обучения, особенно для кадров механизаторов, шоферов и других;
5. Обеспечение условий для социальной защиты работников сельского хозяйства, их закрепления, повышения мобильности и материальной заинтересованности.

#### **Библиографический список:**

1. Сводный статистический сборник/ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Курской области. – Курск, 2010.
2. Ильин А.Е., Ильина И.В. Анализ производительности труда работников сельского хозяйства// Вестник Курской ГСХА. – 2010. - № 2.

## **РОЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**А.А. Паронян**

*Курский филиал БУПК, г. Курск*

Инновация может быть результатом внедрения новой технологии, использования нового приложения (новых продуктов и услуг), формирования новых рынков и применения новых организационных форм (новых подходов в менеджменте). Инновации можно рассматривать и как возникновение чего-то нового, и как процесс, при котором одно новшество вызывает другое.

Формирование инновационно активных предприятий предполагает развитие инновационного потенциала хозяйствующего субъекта и создание внешних условий, благоприятствующих инновационному развитию.

Инновационный потенциал характеризуется как совокупность различных ресурсов, включающих интеллектуальные ресурсы (технологическая документация, патенты, лицензии и т.д.); материальные (современное технологическое и оборудование, ресурс площадей); финансовые (собственные, заемные, инвестиционные); кадровые (лидеры и новаторы, персонал, заинтересованный в инновациях, партнерские и личные связи сотрудников с НИИ и вузами, опыт проведения НИР и ОКР) и инфраструктурные ресурсы (собственные подразделения НИОКР, отдел маркетинга новой продукции, патентно-правовой отдел, информационный отдел) и др.

Следует иметь в виду не только наличие необходимых для инновационной деятельности ресурсов, но и наличие возможностей для эффективного использования, связанных с формированием в компании соответствующей инновационной атмосферы.

В успешной работе любой инновационной фирмы человеческие ресурсы играют определяющую роль. Способность персонала своевременно реагировать на изменяющуюся внешнюю среду, сохраняя и развивая накопленный кадровый потенциал, зачастую оказывается самым важным фактором эффективной работы компании. Процесс управления персоналом и стратегия инновационной компании, развивающейся в условиях инноваций тесно связаны друг с другом. Планирование работы с персоналом позволяет добиться поставленных целей с минимальными затратами материальных и человеческих ресурсов. Прежде всего, необходим инновационный подход к персоналу.



Важной составляющей инновационного климата в компании должно стать обучение персонала. Процесс обучения и повышения квалификации сотрудников должен иметь непрерывный характер. Обучая сотрудников, инновационная компания преследует целый ряд целей: 1) пополнение недостающих знаний сотрудников; 2) исправление недостатков в выполнении работником должностных обязанностей; 3) развитие инновационной атмосферы в коллективе; 4) стимулирование инновационной составляющей в повседневной работе рядовых сотрудников. Процесс обучения сотрудников может происходить в организации как с использованием собственных ресурсов, так и с привлечением сторонних обучающихся.

Необходимым условием финансового успеха как отдельного инновационного проекта, так и инновационной программы крупной организации является наличие квалифицированной проектной команды, включающей не только исследователей и конструкторов, но и специалистов по инновационному менеджменту, способных реально продвигать новые продукты на рынок, обосновывать и принимать рациональные финансовые организационные решения, активно использовать методы проектного управления и т.п.

Уже на стадии старта инновационная компания должна разработать систему мотивации, оценки работы и стимулирования сотрудников. У любого сотрудника существуют три типа ожиданий от работы, которые условно можно обозначить как инструментальные (материальные стимулы), ценностные (моральное удовлетворение от работы) и социальные (выполнение определенной функции в обществе).

Управление мотивацией в инновационной компании должно быть направлено на то, чтобы сотрудники оценивали свою работу как интересную, полезную и перспективную. Этого можно достичь при помощи умелой организации производственного процесса, четкого разграничения функций сотрудников, устранения дублирования, построения современной корпоративной культуры и разработкой адекватной системы вознаграждения труда работников. Инновационная фирма может применять фиксированное вознаграждение или другие формы оплаты (премии, опционы и т.д.).

Когда речь заходит об оценке вклада работника инновационной компании, может возникнуть проблема выработки адекватных критериев оценки труда. Если на производственном предприятии действуют нормы выработки и качества, по которым производится оплата труда сотрудника, то на инновационном предприятии оценить вклад работников, занимающихся умственным трудом, достаточно сложно. Уникальность каждой инновационной компании ведет к необходимости разработки

персональных критериев оценки либо каждого отдельного сотрудника (что трудно сделать в крупной компании), либо групп сотрудников.

Кадровая служба инновационного предприятия должна оценить и отобрать наиболее подходящих кандидатов, провести их адаптацию к работе на фирме. Новые сотрудники могут привнести в инновационную компанию чужую (или даже враждебную) корпоративную культуру, что приведет к снижению эффективности деятельности компании и зарождению нездорового климата в коллективе. Поэтому управление человеческим капиталом на стадии расширения инновационной компании состоит как в найме новых специалистов (в соответствии с требованиями растущего производства), так и в сохранении корпоративной культуры, присущей данной инновационной компании.

Можно предложить следующую схему реализации кадровой стратегии инновационного предприятия: на стадии расширения наем новых сотрудников осуществляется только на начальные позиции в штате, что позволяет сохранить сложившуюся инновационную атмосферу. На средние и высшие позиции в организации продвигаются люди, проработавшие определенное время в компании и разделяющие инновационный характер деятельности фирмы. Такая схема позволит обучить сотрудников согласно потребностям инновационной компании и сократить издержки по поиску и подбору персонала. Для стадии расширения инновационной компании характерен также более высокий уровень специализации работников по сравнению со стадией раннего роста. Специализация позволяет повысить общую эффективность деятельности компании, а также объективнее оценить вклад каждого сотрудника в общий результат.

На стадии зрелости, когда инновационное предприятие функционирует в полную силу, у него есть определенная ниша на рынке и постоянные клиенты, а также постоянный доход, основным подходом к управлению человеческим капиталом становится снижение затрат на персонал в ситуации жесткой конкуренции. Зрелая организация должна закрепить собственную организационную структуру, сделать ее максимально эффективной в новых условиях.

Для инновационной компании человеческий капитал является таким же значимым ресурсом, как и уникальная технология. Управление человеческими ресурсами требует определенных финансовых затрат. В условиях инновационного характера деятельности фирмы эти затраты окупятся и принесут ощутимую прибыль. Главной задачей является выработка подхода, который будет адекватен стадии развития инновационной компании и целям, преследуемым инновационным менеджментом.

## **ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИ АКТИВНОГО НАСЕЛЕНИЯ ЦЕНТРАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА**

**Н.В. Дорохина**

*Курский филиал БУПК, г. Курск*

Экономически активное население (рабочая сила) - совокупность занятых в экономике и безработных. По методологии Международной организации труда в эту категорию включают людей в возрасте от 10 до 72 лет: занятых (предпринимателей и нанятых работников), безработных. Особенность данного показателя заключается в том, что он зависит от самоопределения человека. Так, некоторые группы граждан могут быть отнесены к экономически активному населению лишь частично (например, студенты дневных отделений вузов или пенсионеры относятся к этой категории не полностью, а в зависимости от того, есть ли у гражданина потребность в работе, готовность приступить к работе и ищут ли они работу).

В зависимости от уровня развития страны варьирует нижний возрастной порог, по которому собираются и публикуются данные. Так, в странах Африки из-за высокого распространения детского труда в экономически активное население включают начиная с 10 лет. Условно считается, что в развитых странах в возрасте человека от 10 лет до нижней границы возрастного порога нет занятости. В России — нижняя граница возраста с которого человек включается в экономически активное население - 15 лет, в США — с 16 лет.

По данным Росстата с 2000 по 2007 год численность экономически активного населения непрерывно росла – с 72,3 до 75 миллионов человек.

В первом квартале 2009 года численность экономически активного населения в России составила 74,8 миллиона человек, или более 53 % от общей численности населения страны. Такое же число экономически активного населения в России было зафиксировано в феврале 2008 года (74,8 миллиона человек), однако на август 2008 года из-за сезонных колебаний данный показатель увеличился до 76,6 миллиона человек.

Численность экономически активного населения в возрасте 15-72 лет (занятые + безработные) в сентябре 2010г. составила 76,1 млн. человек, или около 54% от общей численности населения страны. В численности экономически активного населения 71,1 млн. человек классифицировались как занятые экономической деятельностью и 5,0 млн. человек - как безработные с применением критериев МОТ (т.е. не имели работы или доходного занятия, искали работу и были готовы приступить к ней в

обследуемую неделю). По сравнению с сентябрем 2009 г. численность занятого населения увеличилась на 700 тыс. человек, или на 1,0%, численность безработных сократилась на 732 тыс. человек, или на 12,7%. Численность безработных снизилась с 5,2 млн. человек в августе 2010г. до 5,0 млн. человек в сентябре 2010г.; уровень безработицы, исчисленный как отношение численности безработных к численности экономически активного населения - с 6,9% до 6,6%. Уровень занятости населения (отношение численности занятого населения к общей численности населения соответствующего возраста) в сентябре 2010г. составил 63,8%.

**Таблица 1. Экономическая активность населения на 2009-2010 г.**  
**(тыс. человек)**

	Сентябрь 2009 г.	2010 г.				Сентябрь 2010г. (+, -) к	
		июль	август	сентябрь	III квартал	сентябрю 2009г.	августу 2010г.
Экономически активное население в возрасте 15-72 лет (рабочая сила)	76165	76219	76484	76133	76279	-32	-351
занятые	70400	70862	71236	71100	71066	700	-136
безработные	5764	5357	5248	5032	5212	-732	-216
Уровень экономической активности (экономически активное население к численности населения в возрасте 15-72 лет)	68,4	68,4	68,7	68,3	68,5	-0,1	-0,4
Уровень занятости (занятые к численности населения в возрасте 15-72 лет)	63,2	63,6	63,9	63,8	63,8	0,6	- 0,1
Уровень безработицы (безработные к численности экономически активного населения)	7,6	7,0	6,9	6,6	6,8	-1,0	-0,3

Общая численность безработных, классифицируемых в соответствии с критериями МОТ, в 3,1 раза превышает численность безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости населения. В конце сентября 2010 г. в государственных учреждениях службы занятости населения было зарегистрировано в качестве безработных 1598 тыс. человек (на 107 тыс. человек меньше, чем в конце августа 2010 г.).

Одна из причин такого рода отклонений - это методологические различия в части охвата категорий населения. Так, в составе общей численности безработных, классифицируемых в соответствии с критериями МОТ, в сентябре 2010г. 10% (0,5 млн. человек) составляли граждане, которые не могут быть признаны безработными в органах службы занятости населения. Среди них 41,7%, проходящие очный курс обучения в образовательных учреждениях (включая лиц моложе 16 лет), и 58,3% - пенсионеры по возрасту, за выслугу лет или на льготных условиях. Кроме различий методологического характера, которые влияют на сравнимость размеров безработицы по данным обследований населения по проблемам занятости и данным административного учета служб занятости населения, имеются причины скорее субъективного характера, связанные с предпочтениями незанятого населения в выборе способов поиска работы.

Как показывают материалы обследований населения по проблемам занятости, 63% безработных ищут работу самостоятельно без содействия служб занятости. При этом мужчины реже обращаются в службы занятости в поисках работы, чем женщины. Среди безработных мужчин доля ищущих работу с помощью служб занятости в сентябре 2010г. составила 33%, среди безработных женщин - 41%.

Самый низкий уровень безработицы по федеральным округам, соответствующий критериям МОТ, отмечается в Центральном федеральном округе – 4,4%, самый высокий - в Северо-Кавказском федеральном округе и составляет 15,9% (табл.2).

**Таблица 2.**

**Экономическая активность населения в возрасте 15-72 лет  
(по данным выборочных обследований населения по проблемам  
занятости в среднем за III квартал 2010г.)**

	Экономически активное население, тыс. человек	В том числе		Уровень экономической активности населения, в %	Уровень занятости, в %	Уровень безработицы, в %
		занятые	безработные			
Российская Федерация	76278,6	71066,1	5212,5	68,5	63,8	6,8
Центральный федеральный округ	20251,6	19357,2	894,4	68,9	65,8	4,4

Северо-Западный федеральный округ	7599,6	7172,0	427,6	70,9	67,0	5,6
Южный федеральный округ	7080,9	6572,5	508,4	65,8	61,1	7,2
Северо-Кавказский федеральный округ	4370,8	3678,0	692,8	64,2	54,1	15,9
Приволжский федеральный округ	16259,4	15123,3	1136,1	68,8	64,0	7,0
Уральский федеральный округ	6692,4	6200,2	492,2	69,4	64,3	7,4
Сибирский федеральный округ	10463,3	9664,5	798,8	68,5	63,3	7,6
Дальневосточный федеральный округ	3560,5	3298,4	262,1	69,0	63,9	7,4

Самый высокий уровень экономически активного населения в Центральном федеральном округе в III квартале 2010 г. отмечается в г. Москве и составляет 72,1%, самый низкий уровень 62,3% в Рязанской области. Самый высокий уровень безработицы в Центральном федеральном округе наблюдается в Смоленской области 8,6% и Орловской области 8,3%. Самый низкий уровень безработицы зафиксирован в г. Москве и составляет 1,3%.

В России, в соответствии с требованиями МОТ учёт экономически активного населения ведётся в рамках обследования населения по проблемам занятости, которое проводится раз в квартал. Росстат один раз в два года публикует статистический сборник «Труд и занятость в России», а так же периодически выходит в свет статистический сборник «Экономически активное население».

## **МОЛОДЕЖНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: СУЩНОСТЬ, ОСОБЕННОСТИ**

**Ю.Л. Петрачкова**

*Курский филиал БУПК, г. Курск*

Работа является основным фактором социальной интеграции и основой материального благополучия человека. Кроме того, работа и профессиональная занятость - это самореализация и смысл жизни.

К сожалению, значительная часть молодого населения, достигшая трудоспособного возраста, сталкивается с проблемой занятости на рынке труда. Компании, планирующие привлечение и набор молодых специалистов, не всегда четко представляют требования молодых кандидатов, что создает определенные трудности в процессе отбора и удержания сотрудников.

Самым большим камнем преткновения является разница в размере заработной платы, которую предлагает компания и которую желает получать молодой соискатель. Также, организации и предприятия часто предъявляют требования о наличии стажа и значительного опыта работы. А приобрести опыт и стаж молодому человеку, практически, нигде, так как службы занятости предлагают на сегодня преимущественно работу, не требующую никакой или очень низкую квалификацию [2].

На сегодняшний день молодёжное предпринимательство является одним из приоритетных направлений развития малого бизнеса в России. Создание благоприятных условий, стимулирующих молодёжь заниматься предпринимательской деятельностью, рассматривается в различных программах общегосударственного и регионального уровня. Так, в Курской области функционирует Молодёжная школа предпринимательства - это проект, созданный для решения проблем развития молодёжного предпринимательства. Проект поддерживают государственный комитет и федеральное агентство по делам молодёжи, комитет Государственной Думы РФ по делам молодёжи, губернатор и комитет по делам молодёжи и туризму Курской области, всероссийский фонда «Национальные перспективы». Молодёжная школа предпринимательства действует в 15 регионах страны. В Курске проект работает с сентября 2007 года.

Молодежное предпринимательство – это предпринимательская деятельность, осуществляемая гражданами Российской Федерации, возраст которых не превышает 35 лет и зарегистрированными в качестве индивидуальных предпринимателей, а так же российскими коммерческими организациями, учредителями (участниками) которых

являются граждане Российской Федерации, возраст которых не превышает 35 лет, и в штате которых не менее 70% сотрудников являются гражданами Российской Федерации, не достигшими 35 лет.

Молодым предпринимателям выделяются различные субсидии со стороны государства. Так, субъектам малого предпринимательства субсидии предоставляются на следующие цели:

- возмещение затрат субъектов малого предпринимательства, осуществляющих деятельность в области инноваций и промышленного производства, в том числе расходов на патентование изобретений, полезных моделей, промышленных образцов и селекционных достижений, а также государственную регистрацию иных результатов интеллектуальной деятельности;
- возмещение затрат на приобретение основных средств начинающих предпринимателей;
- возмещение затрат на приобретение основных средств субъектов малого предпринимательства, осуществляющих деятельность по приоритетным направлениям поддержки и развития малого предпринимательства;
- возмещение затрат на приобретение основных средств субъектов молодежного малого предпринимательства;
- возмещение процентной ставки по кредитам субъектов малого предпринимательства в кредитных организациях;
- возмещение затрат по договорам финансовой аренды;
- возмещение затрат на страхование предпринимательских рисков субъектов малого предпринимательства;
- возмещение субъектам малого предпринимательства стоимости вознаграждения за предоставление банковской гарантии, по договорам поручительства;
- возмещение части затрат субъектов малого предпринимательства по договорам на присоединение энергопринимающих устройств к электрической сети;
- иные цели, предусмотренные мероприятиями Комплексной программы поддержки и развития малого предпринимательства.

Предпринимательство – это не только средство для инноваций, предвидения невозможного или открытия новых методов продуктивности. Гораздо важнее то, что предпринимательство – это огромная сила, которая позволяет изменять мир. Однако до сих пор в этой сфере существует немало проблем:

Во-первых, в совершенствовании нуждается нормативно-правовая база, в том числе федеральное законодательство, регламентирующее вопросы молодежного предпринимательства: в частности, в законах до сих



пор не закреплены понятия «молодой предприниматель» и «молодежное предприятие», что ведет к разнообразию их толкования и не позволяет скоординировать меры государственной и общественной поддержки молодежного предпринимательства.

Во-вторых, требуется более широкое привлечение СМИ для информирования молодёжи по вопросам малого и молодежного предпринимательства, видам и мерам поддержки малого бизнеса в городе.

Наконец, есть острая потребность в увеличении количества бизнес-инкубаторов: они должны создаваться на базе технических вузов и быть гораздо более доступными для молодежи, нежели сегодня [1].

В заключении необходимо отметить, что молодежный бизнес играет далеко не последнюю роль в решении социально-экономических проблем, таких как создание новых рабочих мест и сокращение уровня безработицы, подготовка квалифицированных кадров. Расширение возможностей и усиление влияния молодежного предпринимательства и обуславливает необходимость использования его потенциала.

#### **Библиографический список:**

1. Дашков Л.П., Данилов А.И., Тютюкина Е.Б. Предпринимательство и бизнес. Москва, 2005.
2. Проблемы устройства молодых специалистов и пути их решения. Ивашкина А.А. /материалы международной студенческой научно-практической конференции «Молодежь. Экономика. Кооперация».- Курск, 2010
3. Социология молодежи: Учебник / Под ред. Проф. В.Т.Лисовского. – СПб: Изд-во С.-Петербургского университета, 1996. 460с.

## **ВЗАИМОСВЯЗЬ ОПЛАТЫ ТРУДА С ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ**

**Н.Н. Буланкина**

*Ставропольский кооперативный институт (филиал)  
Белгородского университета потребительской кооперации,  
г. Ставрополь*

Производственная деятельность любой отрасли экономики зависит от определенного ряда факторов: кадры, труд, оплата труда и производительность.

Характерной чертой производства является материальное и моральное поощрение труда. В этом сути оплата труда должна соответствовать следующим принципам:

- темпы роста производительности труда должны опережать темпы роста заработной платы;
- оплата труда должна находиться в полном соответствии с результатами производства;
- величина заработной платы должна начисляться относительно тарифных ставок и должностных окладов;
- должны учитываться сложность работы на отдельном предприятии.

В целом эффективность производства зависит от квалификации работников, что непосредственно влияет на объем и темпы роста производимой ими продукции и использовании материально-технических средств.

То или иное использование сотрудников предприятия и установленные ему выплаты за труд прямым образом связаны с изменением производительности труда, которое характеризуется отношением результата труда и затрат на него.

Проблемы производительности труда исследовались многими учеными. А. Смит и Д. Риккардо заложили основы учения о производительности труда. Г. Эмерсон сформировал определенное количество принципов производительности. Но до сих пор учеными исследуется сущность производительности труда.

Производительность труда является показателем экономической эффективности трудовой деятельности работников, отражающих способность сотрудников организации создавать в единицу времени большее или меньшее количество продукции. Поэтому производительность является функцией живого труда и выражает его продуктивность.

Рост анализируемого показателя является важнейшим условием развития производительных сил региона и главным источником роста регионального дохода.

Факторы, оказывающие влияние на производительность труда, разнообразны. Многие из них действуют на протяжении всего развития человечества, однако значение отдельных факторов меняется на разных этапах.

Первоначально ведущую роль играли природные условия. От них зависело продуктивное использование других факторов и общая производительность труда в целом.

Позднее большую роль приобретает средняя степень искусства работника, умение эффективно использовать свои профессиональные навыки и производственный опыт.

Промышленная революция оттесняет природные условия и ремесленную квалификацию на задний план. Она резко повысила роль орудий труда, технологии, общих и профессиональных знаний. Постепенно все большее значение приобретает не только характер и размеры средств производства, но и эффективность их применения, научная организация труда. Теперь уже от этих факторов зависит плодотворность труда. Научно - техническая революция повышает роль информации и науки знаменует качественные этапы роста производительности труда.

В настоящее время, по нашему мнению, на рост производительности труда особое влияние оказывает система оплаты труда, так как она является стимулирующим фактором для повышения квалификации работников организации.

Также на уровень и динамику производительности труда влияет:

- материально-технические факторы: механизация и автоматизация производства, освоение и применение прогрессивных технологий, сокращение затрат живого труда, экономия всех видов ресурсов, углубление специализации оборудования;

- организационные факторы: организация материально-технического снабжения, организационно-техническая подготовка производства, рациональное разделение и кооперация труда, улучшение условий труда, рациональная расстановка и эффективное использование кадров предприятия;

- социально-экономические факторы: уровень квалификации работников, их мотивация к активному труду; отношение работников к труду и трудовая дисциплина; изменение форм собственности на средства производства; развитие производственной демократии на предприятии;

- экономико-правовые и нормативные факторы, которые призваны регулировать систему социально-трудовых отношений и быть методической основой роста производительности труда.

Таким образом, рассмотренные показатели представляют собой неразрывную цепь главных элементов производства. Их соотношение, взаимосвязь и регулирование прямым образом влияет на снижение или рост эффективности работы предприятий любой отрасли региона.

## **УЧЕТ ЛИЧНОГО СОСТАВА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СВЕДЕНИЙ ПЕРСОНАЛЬНОГО ХАРАКТЕРА В СООТВЕТСТВИИ С ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ РФ**

**Т.В. Трубникова**

*Курский филиал БУПК, г. Курск*

В соответствии с Федеральным Законом № 152-ФЗ от 27.07. 2006 «О персональных данных» персональными данными признается любая информация, относящаяся к определенному или определяемому на основании такой информации физическому лицу (субъекту персональных данных), в том числе его ФИО, год, месяц, число и место рождения, адрес, семейное, социальное, имущественное положение, образование, профессия, доходы, другая информация.

Субъект персональных данных принимает решение о предоставлении своих персональных данных и дает согласие на их обработку по своей воле и в своих интересах. Однако предоставление данных может быть обязательным и добровольным.

Обязательное предоставление и обработка персональных данных может осуществляться в следующих случаях: в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства. Их перечень приведен в п.2 ст. 9 Федерального закона «О персональных данных».

В остальных случаях персональные данные предоставляются в добровольном порядке. При этом в ряде случаев обработка персональных данных может осуществляться без получения согласия субъектов персональных данных:

- на основании федерального законодательства;
- в целях исполнения договора с субъектом персональных данных;
- в статистических или научных целях;
- для защиты жизни, здоровья субъекта персональных данных;
- для доставки почтовых отправлений организациями почтовой связи;
- в ходе профессиональной деятельности;
- в отношении персональных данных, подлежащих опубликованию в соответствии с федеральными законами, в том числе персональных данных лиц, занимающих государственные должности, должности гражданской службы, персональные данные кандидатов на выборные государственные должности.

Согласие субъекта персональных данных на обработку своих персональных данных должно включать в себя:

- 1) фамилию, имя, отчество, адрес субъекта персональных данных; номер основного документа, удостоверяющего его личность; сведения о дате выдачи указанного документа и выдавшем его органе;
- 2) наименование и адрес оператора, получающего согласие субъекта персональных данных;
- 3) цель обработки персональных данных;
- 4) перечень персональных данных, на обработку которых дается согласие субъекта персональных данных;
- 5) перечень действий с персональными данными, на совершение которых дается согласие; общее описание используемых оператором способов обработки персональных данных;
- 6) срок, в течение которого действует согласие, а также порядок его отзыва;
- 7) собственноручную подпись субъекта персональных данных.

Целью обработки персональных данных в организации может быть осуществление учета личного состава и расчетов по оплате труда. Так, необходима передача данных в кредитное учреждение для оформления банковской карты, в страховую компанию для оформления страхового полиса и т. д.

Примерный перечень сведений, которые получает оператор от субъекта персональных данных, может включать следующие показатели:

- дата и место рождения;
- биографические сведения;
- сведения об образовании;
- сведения о семейном положении, детях;
- сведения о месте регистрации, проживании;
- контактная информация;
- паспортные данные;
- сведения о постановке на налоговый учет (ИНН);
- сведения о регистрации в Пенсионном фонде РФ;
- сведения об открытых банковских счетах;
- другие сведения, требуемые в конкретной организации.

Обработка персональных данных – действия (операции) с персональными данными, включая сбор, систематизацию, накопление, хранение, уточнение (обновление, изменение), использование, распространение (в том числе передачу), обезличивание, блокирование, уничтожение персональных данных.

Срок хранения информации по персональным данным определяется способами:

- 1) нормативным правовым актом;
- 2) достижением цели обработки данных;

3) решением субъекта.

Срок использования и хранения информации по персональным данным не может быть меньше, чем предусмотрено нормативными актами. Таким образом, сроки хранения данных, используемых для учета расчетов с персоналом по оплате труда, должны согласовываться с Перечнем типовых управленческих документов, образующихся в деятельности организаций с указанием сроков хранения, утвержденным руководителем Федеральной архивной службы России 15.08.1988. Например, установлены следующие сроки хранения документов:

- лицевые счета – 75 лет;
- расчетные и расчетно-платежные ведомости – 5 лет;
- книги учета депонированной заработной платы – 5 лет;
- договоры, соглашения – 5 лет;
- справки, предоставляемые в бухгалтерию на оплату учебных отпусков, получения льгот по налогам и другие – до минования надобности.

Срок, в течение которого действует согласие, должен быть оптимальным. В любом случае, этот срок должен быть определен в соответствии с обозначенными целями.

Обработка персональных данных в нарушение действующего законодательства может повлечь гражданскую, уголовную, административную, дисциплинарную и иную предусмотренную законодательством РФ ответственность.

#### **Литература:**

Федеральный Закон № 152-ФЗ от 27.07.2006 «О персональных данных».

Баймакова И.А. Сертификация программ с целью соответствия законодательству по защите персональных данных. – ж. «БУХ.1С» №11 2010.

Баймакова И.А. Получение и хранение информации: соблюдение прав субъекта персональных данных. – ж. «БУХ.1С» №12 2010.

### **ОСОБЕННОСТИ КОНТРОЛЯ ВЫРУЧКИ В СОСТАВЕ ДОХОДОВ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Г.А. Польская**

*Курский филиал БУПК, г. Курск*

Торговая деятельность является одной из ведущих отраслей народного хозяйства и подразделяется на оптовую и розничную торговлю.

Процесс розничной продажи представляет собой конечный заключительный этап в продвижении товаров от производства до конечного потребителя, когда товары переходят из сферы обращения в сферу потребления (производители - торговля – потребители).

Выручка от продажи товаров относится к доходам по обычным видам деятельности согласно ПБУ 9/ 99 «Доходы организации».

Выручка от продажи товаров относится к доходам основного вида деятельности розничной торговли и признается при следующих условиях:

1. торговое предприятие имеет право на получение этой выручки, вытекающее из конкретного договора;
2. суммы выручки должна быть определена;
3. в результате продажи товаров произойдет увеличение экономической выгоды для торгового предприятия;
4. право собственности на товар переходит от торгового предприятия к покупателю;
5. расходы, которые произведены или будут произведены в связи с продажей товаров, могут быть определены.

Предприятия оптовой торговли реализуют товары согласно договоров и оформленных счетов - фактур. *Счет – фактура* согласно ст.169 НК РФ – это документ, служащий основанием для принятия покупателем товаров (работ и услуг), имущественных прав сумм налога к вычету. Счет – фактура выписывается в 2-х экземплярах. Первый экземпляр вручается покупателю не позднее 5 дней с даты отгрузки товара, второй остается у поставщика, нумеруется и подшивается в журнал учета счетов - фактур. Информация со счетов – фактур отражается в Книге продаж.

Предприятия розничной торговли реализуют товары за наличный расчет, в том числе по расчетным чекам, по договору комиссии, по платежным картам.

Реализация товаров в розничных торговых предприятиях в основном производится за наличный расчет. Документальное оформление продажи товаров за наличный расчет зависит от формы обслуживания покупателей и порядка получения наличных денег от них.

В связи с Федеральным законом от 22.05.2003 № 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт и последующими нормативными актами во всех местах розничной торговли должны быть установлены контрольно-кассовые машины.

Все расчеты с населением должны сопровождаться выдачей кассовых чеков. Торговая фирма обязана выдавать вместе с покупкой отпечатанный контрольно-кассовой машиной чек за покупку,

подтверждающий исполнение обязательств по договору купли-продажи между покупателем и торговым предприятием.

Стоимость товара покупателем оплачивается в кассу. Деньги получают кассиры - операционисты.

В системе нормативного регулирования бухгалтерского учета в Российской Федерации приводится следующее определение товаров: «Товары — часть материально-производственных запасов организации, приобретенных или полученных от других юридических и физических лиц и предназначенная для продажи или перепродажи без дополнительной обработки».

При всем разнообразии определений товара целесообразно, на наш взгляд, исходить из того, что товар — это продукт (результат) труда, приобретенный с целью его дальнейшей реализации на сторону путем купли-продажи или мены.

Согласно ПБУ 5/01 «Учет материально — производственных запасов», п.16 при реализации товаров их оценка может производиться одним из следующих способов:

- по себестоимости каждой единицы;
- по средней себестоимости;
- по себестоимости первых по времени приобретения (способ ФИФО);
- по продажной стоимости (основная оценка).

Применение одного из перечисленных способов по группе (виду) товаров должно отражаться в учетной политике организации исходя из допущения последовательности применения учетной политики.

В бухгалтерском учете товары считаются реализованными (проданными) в момент их отгрузки покупателю.

Продажи в розничной торговле представлены показателем «оборот розничной торговли». Оборот розничной торговли является важнейшим показателем торговых организаций и характеризует объем хозяйственной деятельности, от которого зависят финансовые результаты розничной торговой деятельности.

В зависимости от состава конечных потребителей выделяют такие формы оборота розничной торговли, как:

- продажа непосредственно населению;
- продажа товаров специализированной торговой сетью отдельным категориям организаций и предприятий в порядке мелкого опта.

Поэтому объектом бухгалтерского учета должны стать все хозяйственные операции, подтверждающие продажу товаров торговыми предприятиями на основании договоров.



Остановимся на задачах и принципах бухгалтерского учета товаров в торговле. В обязанности бухгалтера входит обеспечение непрерывного, своевременного, полного учета поступающих товаров и правильное отражение в учете операций, связанных с их продажей и выбытием. В этих условиях необходим постоянный контроль за соблюдением правил оформления приемки, отпуска и проведения инвентаризации товаров. Эти требования определяют основные цели бухгалтерского учета товаров:

- своевременное формирование и представление внешним и внутренним пользователям информации о фактическом обороте и прибыли организации, а руководителям — о состоянии товарных запасов и эффективности их использования;

- контроль за сохранностью товаров.

Достижение этих целей для каждого бухгалтера связано с решением целого ряда бухгалтерских задач. Бухгалтер организации должен:

- совместно с другими службами предприятия обеспечивать правильную организацию материальной ответственности за товары;

- проверять правильность документального оформления, законность и целесообразность товарных операций, своевременное и правильное отражение их в учете;

- проверять полноту и своевременность оприходования товаров материально ответственными лицами, правильное и своевременное списание реализованных и отпущенных товаров;

- осуществлять контроль за соблюдением нормативов товарных запасов, выявлять неходовые, залежалые и недоброкачественные товары;

- совместно с другими службами предприятия контролировать соблюдение правил проведения инвентаризации, своевременное и правильное выявление ее результатов;

- контролировать правильность применения цен;

- своевременно и правильно выявлять финансовые результаты хозяйственной деятельности организации.

Бухгалтерский учет должен способствовать выявлению резервов экономического роста оборота розничной торговли и мобилизации всех имеющихся резервов на повышение финансовых результатов деятельности торговых предприятий и организаций.

Одной из форм реализации за наличный расчет является оплата покупателями товаров расчетными чеками банков. Полученные чеки магазины сдают в банк, который зачисляет соответствующую сумму на счет предприятия.

При продаже технически сложных товаров и других непродовольственных товаров, которые в случае выхода из строя в период гарантийного срока могут быть возвращены в магазин, покупателю

выписывается товарный чек с указанием в нем названия, (номера) магазина, наименования и сорта (артикула) изделия, цены, даты продажи и фамилии продавца.

Товарный чек выписывается в двух экземплярах, один из которых передается покупателю. В техническом паспорте на изделие также проставляется дата и год продажи, штамп магазина, фамилия продавца.

Распространенным способом продажи товаров стал вариант получения товара организацией без предварительной оплаты, то есть получения товара на реализацию. В отличие от купли-продажи, при этом варианте товар не меняет владельца до полного расчета с истинным покупателем. Торговая фирма лишь берет на себя ответственность продать данный товар, принадлежащий поставщику, и только после продажи должна рассчитаться с ним.

При продаже вещи комиссионер (торговое предприятие) выписывает товарный чек, в котором указывается номер товарного ярлыка продаваемой вещи, ее наименование и цена реализации. Чек вручается покупателю для предъявления в кассу для оплаты за вещь. Кассир, получив от покупателя деньги, печатает на кассовой машине кассовый чек, на котором ставит штамп «Оплачено». Товарные чеки со штампом «Оплачено» записываются в реестр договоров и перечней. В случае, когда вещи, принятые по договору, проданы не полностью, а частично, для расчетов со сдатчиком составляется справка, в которой указывается номер договора, наименование проданного товара, количество и сумма.

Возврат вещи сдатчику осуществляется в соответствии с условиями договора.

После продажи вещей договоры и перечни (вторые экземпляры), справки, заполненные и подписанные бухгалтером, по реестрам, составленным в двух экземплярах, с распоряжением комиссионера о выплате денег передаются в кассу под расписку кассира на втором экземпляре реестра. До расчета со сдатчиком договор, перечень и справка хранятся в картотеке кассы.

В настоящее время отдельные розничные предприятия используют более прогрессивные методы продажи и формы расчетов с покупателями. Одним из таких методов является реализация товаров с использованием пластиковых карт, который мы можем предложить торговым предприятиям. Пластиковая карта представляет собой усовершенствованную электронную чековую книжку. Только в данном случае заполнение чека и предъявление его в конкретный банк не требуется. Вместо этого проверяется электронный код карточки, после чего держателю карты предоставляется доступ к депонированным суммам.

На банковской карте должны присутствовать наименование и логотип элемента, однозначно его идентифицирующие. В этом случае расчеты осуществляются с участием нескольких сторон: банк, держатель карты и розничное предприятие.

Такая форма расчета исключает движение наличности, значительно упрощает и ускоряет отношения организации розничной торговли и покупателя, особенно когда многие предприятия нашего города перечисляют заработную плату своих работников на личные банковские карточки. Для торгового субъекта положительным является уменьшение объема наличных денег, проходящих через кассы, и, как следствие, упрощение контроля над их сохранностью и подготовкой к инкассированию. Для покупателя же это дает возможность использования средств, находящихся на банковских карточках, для покупки продовольственных товаров, не затрачивая времени на обналичивание.

Элементом кредитной карты является кредитная организация, осуществляющая эмиссию банковских карт.

Держателям банковской карты является физическое лицо, использующее персональную банковскую карту на основании договора с эмитентом, или физическое лицо, являющееся уполномоченным представителем клиента эмитента и представляющее корпоративные кредитные карты.

Оплаченная посредством банковских карт покупка должна пробиваться на определенную секцию контрольно-кассовой машины (ККМ), по которой пробиваются только безналичные расчеты, и покупателю должен выдаваться кассовый чек.

В журнале кассира-операциониста проставляют сумму выручки, полученную наличными денежными средствами, количество покупок, оплаченных кредитными картами, и сумму покупок.

В случае возврата товара независимо от дня покупки, возврат денежных средств осуществляется безналичным путем на карту держателя при предъявлении кассового чека и банковской карты.

При возврате товара в течение дня операции по оплате с банковской карты отменяются.

Напомним, что Федеральный закон от 22.05.2003 № 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт» обязал организации в случаях продажи товаров или оказания услуг при осуществлении ими наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт использовать контрольно-кассовую технику, включенную в государственный реестр (п. 1 ст. 2 закона № 54-ФЗ).

Следующим направлением совершенствования учета продажи товаров мы можем предложить продажу товаров через электронные магазины.

Виртуальный магазин — это реализованное в сети Интернет представительство путем создания веб-сервера для продажи товаров и услуг другим пользователям сети Интернет. Виртуальный магазин называют также интернет - магазином. К нему полностью подходит определение виртуального предприятия. Иначе говоря, виртуальный магазин — это сообщество территориально разобщенных сотрудников магазина (продавцов, кассиров) и покупателей, которые могут общаться и обмениваться информацией через электронные средства связи при полном отсутствии личного прямого контакта.

Преимущества Интернет - магазина заключаются в следующем:

- уменьшается численность персонала за счет сокращения объема взаимодействия с клиентами;
- аренда электронной витрины дешевле и проще аренды торговых помещений;
- отпадает необходимость кассового обслуживания покупателей;
- без особых затрат изучаются потребности и вкусы потенциальных покупателей.

Для покупателей преимуществами являются:

- экономия времени;
- неограниченный ассортимент и информативность;
- экономия денег.

Основными недостатками этой формы продажи являются синдром недоверия покупателя продавцу, проблемы гарантии и долгая доставка.

Одним из факторов эффективного управления предприятиями торговли является возможность получения полной и достоверной информации о получаемых доходах, формирующих финансовые результаты. Именно эта информация позволяет проанализировать «доходные» группы товаров, найти «узкие места» и служит основой для принятия управленческих решений - оперативных и стратегических. Реализовать на практике такую возможность помогают системы комплексной автоматизации торговой деятельности.

Для проведения автоматизации торговой деятельности может использоваться следующее семейство прикладных решений: «1С: Предприятие 8.1 : Торговля и склад», «1С: Предприятие 8.1: Бухгалтерия».

Указанные прикладные решения позволят автоматизировать деятельность профессиональных работников на основе организации автоматизированных рабочих мест (АРМ) коммерческого работника, менеджера, товароведа, кассира, бухгалтера, финансиста, руководителя предприятия.

### **Литература:**

1. Вещунова Н.Л. Бухгалтерский и налоговый учет: учеб.– 3-е изд. Перераб. И доп.–М.: ТК Велби, из-до Проспект, 2008.–848с.
2. Гетьман В.Г. Финансовый учет – М.: Финансы и статистика, 2005. – 816с.
3. Керимов В.Э. Бухгалтерский финансовый учет – М.: Издательско – торговая корпорация «Дашков и К», 2009. – 724с.

## **НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ЗАТРАТ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Н.А. Мордвинова**

*Курский филиал БУПК, г. Курск*

Деятельность организации с момента ее создания связана с разнообразными затратами отдельных видов ресурсов. По своему характеру эти затраты подразделяются на два основных вида – текущие и долгосрочные.

Текущие затраты торговой организации представляют собой совокупность выраженных в денежной форме затрат живого и овеществленного труда на осуществление текущей торгово-хозяйственной деятельности, которые по натурально-вещественному составу характеризуют потребленную часть материальных, нематериальных, трудовых и финансовых ресурсов [1, с.211].

Главный мотив деятельности любой организации в рыночных условиях – максимизация прибыли. Реальные возможности реализации этой стратегической цели во всех случаях ограничены текущими затратами и спросом на реализуемую продукцию. Поскольку текущие затраты это основной ограничитель прибыли и одновременно главный фактор, влияющий на объем предложения, то принятие решений руководством предприятия невозможно без анализа уже имеющихся текущих затрат и их величины на перспективу.

Текущие затраты кооперативной организации состоят из издержек обращения и затрат, относимых на финансовый результат. Следовательно, текущие затраты по объему и составу шире, чем издержки обращения [2,с.179].

На современном этапе в новых экономических условиях исключительно важное значение приобретает режим экономии, эффективное использование материальных, трудовых и финансовых

ресурсов. Издержки обращения являются одним из качественных показателей работы предприятия, в котором находят отражения итоги хозяйственной деятельности, проявляются достижения и недостатки в организации торговли, расходовании средств. Резервы экономии издержек обращения имеются по всем статьям, выявление и использование которых в значительной степени зависит от уровня аналитической работы. Тщательный анализ издержек обращения, выявление неиспользуемых внутрихозяйственных резервов является важной предпосылкой научного обоснования текущих затрат торгового предприятия. Поиск резервов снижения издержек обращения должен быть направлен на расходы, которые непосредственно не связаны с обслуживанием покупателей.

Исходя из того, что издержки обращения занимают значительное место в торговой надбавке, их сокращение является весомым фактором:

- уменьшения торговой надбавки, что способствует снижению цен на товары, повышению их конкурентоспособности, следовательно, росту оборота розничной торговли;
- увеличения прибыли, так как при неизменном размере торговой надбавки предприятие увеличивает часть доходов, формирующих прибыль.

Процесс снижения издержек обращения способствует повышению эффективности хозяйственной деятельности организации, повышает доверие со стороны партнеров, кредиторов и, самое главное, со стороны покупателей.

Безусловно, на величину издержек обращения существенное влияние оказывает рост товарооборота.

Рост товарооборота и совершенствование его структуры является одним из неперенных условий снижения, как объема, так и удельного веса издержек обращения в структуре оборота розничной торговли организации.

Несоответствие ассортимента товаров спросу населения и выпуск товаров низкого качества вызывает потери товаров, повышенные издержки обращения по их хранению, транспортировке, по содержанию торговых помещений, нерациональное использование рабочего времени. Кроме того, наличие неходовых товаров и товаров низкого качества вызывает замедление оборачиваемости, снижает эффективность использования основных и оборотных средств. Затоваривание ведет к росту процентов за пользование заемными средствами, вызывает увеличение других расходов. Улучшение торгово-оперативной, коммерческой работы будет способствовать снижению издержек обращения.

Также направлением снижения издержек обращения и повышения эффективности осуществления торговой деятельности является развитие

маркетинговой службы. Необходимость проведения маркетинговой работы, направленной на своего покупателя, для снижения уровня издержек обращения подтверждается практикой. В этой связи необходимо принимать меры по совершенствованию службы изучения спроса, расширить торговлю по предварительным заказам населению.

Для обеспечения конкурентоспособности необходимо систематически следить за конъюнктурой рынка, стремиться наиболее полно удовлетворять покупательский спрос с целью расширения своей доли на рынке. При этом необходимо уделять внимание оценке деятельности конкурентов. Исходя из того, что цена товара представляет собой совокупную величину затрат и прибыли, то конкурентоспособность торгового предприятия зависит от совокупности его расходов.

Снижению издержек обращения также способствует улучшение товародвижения и сокращение времени обращения товаров. В этих целях необходимо совершенствовать торговое обслуживание населения, наиболее полно использовать трудовые, материальные и финансовые ресурсы. На сокращение издержек обращения также может оказать улучшение транспортных связей, увеличение грузоподъемности и мощности подвижного состава, повышение уровня механизации погрузочно-разгрузочных работ на всех видах транспорта.

Для достижения режима экономии издержек обращения необходимо организовать работу во всех звеньях товародвижения. В этой связи необходимо разработать оптимальные схемы товародвижения для различных групп товаров, с учетом устранения нерациональных перевозок, лучшего использования транспорта и оптимального размещения товарных запасов.

Типичный подход при определении важнейших направлений снижения издержек – это экономия всех ресурсов, которые потребляются в процессе обращения.

Важнейшим направлением минимизации текущих затрат торгового предприятия, является их экономическое обоснование на стадии принятия управленческих решений. Планирование затрат в розничной торговле потребительской кооперации является важнейшей функцией управления. Планирование текущих затрат в кооперативных предприятиях заменено оперативным управлением используемыми ресурсами. В связи с этим роль субъективного фактора чрезвычайно возросла, что чревато значительным ростом затратности торговой деятельности.

Снижение издержек обращения на торговых предприятиях возможно за счет следующих факторов:

- повышение культуры торговли;

- повышение качества товаров и расширения их ассортимента в соответствии со спросом населения на основе укрепления межотраслевых хозяйственных связей;

- экономия времени и снижения затрат живого труда за счет роста производительности труда;

- внедрение достижений научно-технического прогресса, обеспечивающих повышение эффективности использования материально-технической базы, и заключается в более полном использовании экономических ресурсов имеющихся на предприятиях и приобретение нового оборудования и инвентаря;

- совершенствование организации торговли и труда;

- внедрение прогрессивных форм торгового обслуживания;

- совершенствование системы управления и планирования, сокращение расходов на управление;

- совершенствование методов хозяйствования, повышения роли материальных и моральных стимулов в деле достижения наибольших результатов при наименьших затратах, более широкого внедрения автоматизированных систем управления;

- повышения эффективности использования оборотных средств и ускорения их оборачиваемости;

- улучшение транспортировки, заключение договоров на поставку с продавцами, улучшение условий хранения товаров, рационализация товародвижения;

- повышение ответственности трудового коллектива за качество работы, за обеспечение ритмичности завоза и бесперебойной продажи товаров.

Выявление резервов снижения издержек обращения является важнейшим условием повышения эффективности и культуры торговли, удовлетворения спроса населения на товары народного потребления при наименьших затратах.

#### **Библиографический список:**

1. Бланк И. А. Торговый менеджмент. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784с.
2. Гомонко Э.А. Управление затратами на предприятии: учебник/Э. А. Гомонко, Т. Ф, Тарасова. – М.: КНОРУС, 2009.-320с.



## **ПРИБЫЛЬ КАК ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ**

**Л.А. Коревина**

*Курский филиал БУПК, г. Курск*

В рыночной экономике прибыль занимает центральное место, выражая разносторонние экономические связи в воспроизводственном процессе и выступая в качестве цели предпринимательской деятельности. Стремление к увеличению прибыли превращает ее в главную движущую силу и основной источник экономического и социального развития не только отдельных организаций, но и страны в целом. От роста прибыли зависят развитие рынка средств производства, создание предметов народного потребления, деятельность рынка ценных бумаг, наличие бездефицитного бюджета, стабилизация народного хозяйства, преодоление кризисных явлений. Как стоимостная категория прибыль является одной из основополагающих элементов хозяйственной деятельности организаций, составной частью рыночной экономики.

От прибыли зависит финансовое положение организаций, уровень удовлетворения личных и общественных потребностей работников, полнота и своевременность выполнения обязательств перед финансово-кредитной системой. Кроме того, прибыль способствует научно-техническому и социальному развитию организаций. За счет платежей из прибыли в бюджет формируется основная часть финансовых ресурсов государства, региональных и местных органов власти, и от их увеличения в значительной мере зависят темпы экономического развития России, отдельных регионов, рост общественного богатства и, в конечном счете, повышение уровня жизни народа. В условиях рыночной экономики прибыль служит основой экономического и социального развития организации. Постоянное увеличение прибыли – это постоянный источник финансирования развития производства, выплаты дивидендов, создание резервных фондов, удовлетворение социальных и материальных потребностей работников организации, благотворительной деятельности.

Прибыль – важнейший показатель, оценивающий производственную и финансовую деятельность организаций, поскольку отражает степень ее деловой активности, конкурентоспособности. Исходя из суммы прибыли, определяется приемлемый для инвестора уровень доходности активов организации для сравнения с альтернативными направлениями инвестирования. Также прибыль является одним из основных источников увеличения собственного капитала организации, поэтому постоянное

увеличения прибыли укрепляет финансовую устойчивость хозяйствующего субъекта.

Таким образом, необходимый уровень прибыли – это: основной внутренний источник текущего и долгосрочного развития организации; главный источник возрастания рыночной стоимости организации; индикатор кредитоспособности организации; главный интерес собственника, поскольку он обеспечивает возможность возрастания капитала и бизнеса; индикатор конкурентоспособности организации при наличии стабильного и устойчивого уровня рентабельности; гарант выполнения организацией своих обязательств перед государством, источник удовлетворения социальных потребностей общества.

Следует отметить, что поддержание необходимого уровня прибыльности – объективная закономерность нормального функционирования организации в рыночной экономике. Систематический недостаток прибыли, и ее неудовлетворительная динамика свидетельствуют о неэффективности и рискованности бизнеса, что является одной из главных внутренних причин кризисного финансового состояния. Поэтому каждая организация должна изыскивать направления роста прибыли в ходе хозяйственно-финансовой деятельности. Основными путями повышения прибыли в организациях и предприятиях потребительской кооперации в современных условиях являются:

- развитие дополнительных (вспомогательных) отраслей, таких как животноводства, рыболовство, пчеловодство и др.;
- оказание населению платных услуг, в том числе бытовых;
- увеличение выпуска конкурентоспособной продукции;
- увеличение товарооборота розничной торговой сети и предприятий общественного питания;
- перевод магазинов, цехов на внутренний хозяйственный расчет;
- снижение себестоимости выпускаемой продукции (производимых работ);
- осуществление расходов в соответствии с доходами организации;
- осуществление закупки сельхозпродуктов и сырья высокого качества, своевременной их переработки, пересортировки, отгрузки;
- ужесточение экономии материальных и финансовых ресурсов, выявление их внутрихозяйственных резервов;
- усиление претензионной работы для снижения прочих расходов;
- проведение гибкой ценовой политики;
- реализация излишнего, ненужного имущества или сдача его в аренду;
- повышение роли оптового звена в управлении товарными запасами;

- увеличение собственного капитала и не допущение его отвлечения в объекты, непредусмотренные финансовым планом;
- привлечение сельского населения и пайщиков для пополнения собственного капитала;
- более эффективное использование заемного капитала, не допущение просроченной задолженности по ссудам;
- своевременное осуществление анализа финансовой устойчивости и ликвидности предприятия;
- совершенствование финансового планирования и прогнозирования, составления бизнес-плана, финансовых планов;
- осуществление контроля за уровнем валового дохода, установление экономически обоснованных размеров торговых надбавок;
- использование зарубежного опыта оперативного управления затратами по системе «директ-костинг»;
- повышение роли финансового контроля;
- обеспечение контроля за всеми расходами (затратами, издержками обращения);
- привлечение пайщиков для организации кооперативного контроля;
- обеспечение сохранности кооперативных средств;
- разработка на каждом предприятии путей укрепления расчетно-платежной дисциплины, осуществление контроля за их исполнением;
- не допущение потерь, связанных с бесхозяйственностью (штрафов, пеней и т.д.);
- отнесение потерь на виновных лиц;
- совершенствование коммерческой работы по договорным обязательствам с целью обеспечения рентабельности;
- совершенствование хозяйственных связей с поставщиками и покупателями;
- осуществление контроля за выполнением договорных обязательств, предъявление штрафных санкций к поставщикам, не выполняющим условия договоров;
- активизация взыскания дебиторской задолженности, определение ее реальности;
- установление деловых партнерских отношений с обслуживающими банками;
- перевод работников на контрактную систему оплаты труда;
- прием руководителей на конкурсной основе;
- осуществление повышения квалификации руководителей и специалистов;
- реорганизация структуры управленческого аппарата, снижение расходов на его содержание;

- совершенствование материального стимулирования;
- повышение фондоотдачи основных фондов, ускорение оборачиваемости оборотного капитала.

Для повышения рентабельности большое значение имеет эффективное управление прибылью. Оно определяет собой непрерывный процесс выработки, принятия и осуществления организационно-управленческих и экономических решений по всем аспектам формирования и использования прибыли.

Основным направлением в области управления прибылью в организациях и предприятиях потребительской кооперации являются:

- достижение прибыли в соответствии с экономическим потенциалом хозяйствующего субъекта;
- обеспечение обоснованного формирования слагаемых прибыли, повышение её доли за счёт основных видов деятельности;
- усиление стимулирующей роли прибыли в социально-экономическом развитии организации (увеличение собственного капитала, расширение материально-технической базы, социальное развитие трудового коллектива и так далее;
- повышение прибыли как путём экономических затрат, так и за счёт увеличения доходности предприятий торговли, общественного питания и других видов деятельности.

Мы считаем, что отмеченные рекомендации помогут улучшить финансовое состояние, увеличить объёмные показатели хозяйственной деятельности и повысить конкурентоспособность организаций и предприятий потребительской кооперации.

Резервы роста прибыли - это количественно измеримые возможности ее увеличения за счет изменения каких-либо факторов [16,с. 204].

Основными источниками роста прибыли (сокращения убытков) являются: увеличение объема продаж товаров (продукции, работ, услуг), снижение покупной стоимости товаров (себестоимости продукции, работ, услуг), оптимизация издержек обращения, улучшение ассортимента, качества и товарного вида реализуемых товаров (продукции, работ, услуг), рациональный выбор ценовой и маркетинговой политики и т.д. [10, с. 164] (рис. 3).

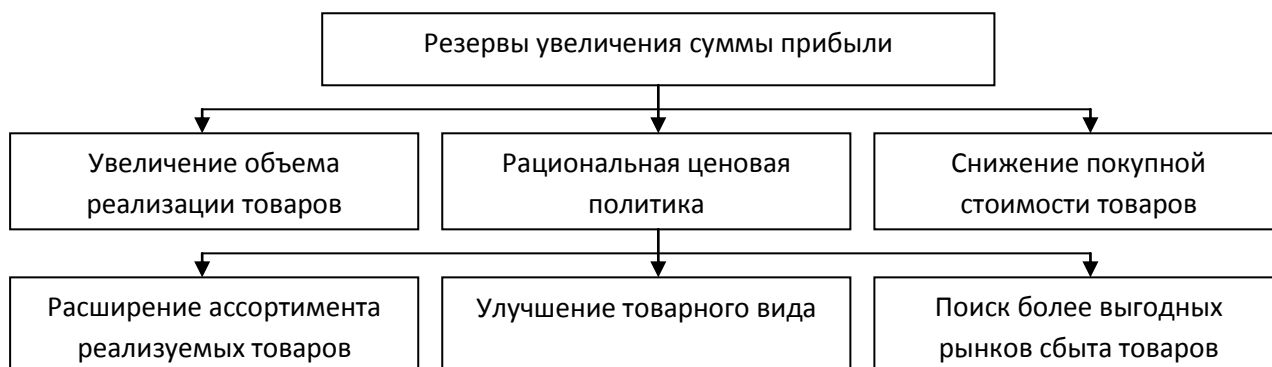


Рис. 3. Блок-схема резервов увеличения прибыли от реализации товаров

В качестве резервов увеличения прибыли можно предложить следующие факторы:

- 1) диверсификацию деятельности;
- 2) оперативное проведение маркетинговых исследований;
- 3) реальный рост оборота розничной торговли, равномерное и ритмичное обеспечение продажи товаров в планируемом периоде;
- 4) организацию выездной торговли, ярмарок, выставок-продаж;
- 5) пересмотр дислокации торговой сети (необходимо иметь пункты продажи в местах массовых потоков покупателей: на трассах дорог, возле крупных предприятий, в местах отдыха населения и т. д.);
- 6) оптимизацию издержек обращения путем выявления и устранения всех расходов, не приносящих отдачи, составление смет затрат на планируемый период и осуществление постоянного контроля за их выполнением;
- 7) ведение управленческого учета как нового метода управления затратами, что позволит рационализировать структуру расходов, оперативно реагировать на отклонения от нормальной запланированной величины издержек; эффективное использование материально-технической базы организации;
- 8) ускорение оборачиваемости товаров за счёт гибкого ценообразования и глубоко продуманной на перспективу ассортиментной политики;
- 9) осуществление краткосрочного прогноза объёма продаж, издержек и прибыли;
- 10) недопущение убытков от операционной и внереализационной деятельности (в частности, в ряде случаев в составе внереализационных расходов занимают так называемые «нераскрытые кражи», причем виновники, как правило, известны);
- 11) организацию претензионной работы с целью повышения внереализационных доходов и сокращения внереализационных расходов, для чего нужно вести оперативный учет расчетов с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками, прочими дебиторами и кредиторами, своевременно делать сверку расчетов, а также поддерживать марку качества на высоком уровне;
- 12) проведение переоценки основных фондов профессиональными оценщиками, грамотное применение индексации основных средств, что позволит снизить налоговые платежи;
- 13) формирование торговых надбавок по каждому товару отдельно с учетом спроса на него;

14)систематическое проведение факторного анализа прибыли и рентабельности в целом по организации и в разрезе товарных групп;

15)недопущение дополнительного стимулирования работников и оказание им материальной помощи за счет увеличения непокрытых убытков прошлых лет;

16)наращивание собственного оборотного капитала за счет использования возможностей фонда развития потребительской кооперации, привлечения на взаимовыгодных условиях заемных средств пайщиков и некооперированного населения (причем расчеты с населением можно производить не деньгами, а своей продукцией по более низким ценам).

Формирование и использование прибыли неразрывно связаны, поэтому предложим рекомендации по рациональному использованию прибыли.

Управление формированием прибыли на протяжении всего отчетного периода, что требует управления затратами, запасами товарно-материальных ценностей и усиления оперативного управления процессом реализации товаров.

1. Прекращение расходования еще не заработанных денежных средств в течение всего отчетного года. Такая мера является весьма значимой, поскольку не допускает «проедания» накопленной величины прибыли.

2.Ведение отдельного налогового и финансового учета, что позволит избежать ошибок при исчислении налогов и, как следствие, штрафных санкций по ним.

3.Постоянный анализ безубыточности и расчет запаса финансовой прочности позволит организации оперативно оценивать свое финансовое состояние и принимать своевременные управленческие решения для недопущения убыточности.

4.Осуществление постоянного контроля за целевым использованием средств фондов, сформированных за счет прибыли, а также за направлениями расходования прибыли, остающейся в распоряжении организации.

5.В учетной политике должны быть раскрыты основные направления использования прибыли.

Организация бизнес-планирования по всему комплексу показателей прибыли и рентабельности.

В качестве примера можно использовать расчет порога рентабельности и запаса финансовой прочности.

Анализ безубыточности является важным инструментом управленческого контроля, используемым менеджерами при планировании, оценке имеющихся альтернатив и принятии различных

управленческих решений. Анализ безубыточности рассматривает поведение выручки от продаж, издержек и прибыли от продаж при различных объемах продаж, а также при изменении цены, переменных и постоянных издержек [35, с. 368].

Анализ безубыточности позволяет держать в поле зрения границы финансово-хозяйственных процессов, за которыми работа организации становится неэффективной. Для определения границ рентабельности и запаса финансовой прочности (индекса безопасности) находят критическую точку (точку безубыточности). Её также называют порогом рентабельности.

Порог рентабельности - это такой объем оборота розничной торговли, при котором предприятие уже не имеет убытков, но ещё не имеет и прибыли, т.е. прибыль от реализации товаров равна нулю, а объем валового дохода только покрывает переменные и постоянные издержки. Чем выше порог рентабельности, тем труднее достичь безубыточной работы организации и тем выше риск потерять прибыль. Низкий порог рентабельности сокращает риск падения спроса на товар, позволяет значительно снизить цены без ущерба для финансовых результатов.

Снижение порога рентабельности можно обеспечить наращиванием маржинального дохода (повышая цену в пределах платежеспособного спроса и (или) увеличивая объем продаж, снижая переменные издержки), либо сокращением постоянных затрат. Уровень постоянных затрат отражает степень предпринимательского риска. Чем выше постоянные затраты, тем выше порог рентабельности и тем значительнее предпринимательский риск. Маржинальный доход в точке критического объема реализации равен постоянным издержкам.

Запас финансовой прочности определяют как разность между фактической и планируемой выручкой от реализации товаров и критическим объемом продаж. Запас прочности отражает предельно возможную величину снижения оборота розничной торговли, обеспечивающую безубыточную работу организации. При этом также определяют индекс безопасности как отношение размера запаса финансовой прочности к фактическому объему оборота розничной торговли.

Показатель операционного рычага позволяет достаточно быстро определить, как повлияют изменения объема продаж на прибыль организации.

Система мероприятий повышения результативности включает в себя повышение валового дохода от реализации за счет снижения уровня цен закупки товаров (сырья), увеличение уровня цен реализации и рост объема реализации товаров (продукции).

Основными резервами роста валового дохода за счет снижения уровня цен закупки являются: сокращение числа посредников при закупке товаров (сырья), особенно тех, которые не требуют подсортировки и длительного хранения; использование системы ценовых скидок; закупка отдельных товаров (сырья) за рубежом при снижении курсов иностранных валют; осуществление товарообменных операций при благоприятных условиях обмена товаров (сырья) на различных региональных рынках; закупка товаров (сырья) на распродажах по существенно низким ценам при условии их быстрой реализации.

Основными резервами повышения валового дохода от реализации товаров, продукции и услуг за счет роста уровня цен реализации являются: эффективная реализация разработанной ценовой политики на предприятии, ее своевременная корректировка в связи с изменяющимися условиями рынка; использование благоприятной торговой конъюнктуры, складывающейся на рынке потребительских товаров и услуг; повышение уровня торгового обслуживания, создающего условия для повышения цен на отдельные товары, виды продукции.

Основными резервами увеличения валового дохода за счет роста объема реализации товаров (продукции) являются: осуществление эффективной маркетинговой политики; расширение ассортимента товаров (продукции), способствующее повышению комплексности покупок за счет включения в ассортиментный перечень взаимозаменяемых и взаимодополняющих товаров (продукции), предлагаемых покупателям; предоставление потребительского кредита для реализации дорогостоящих товаров (продукции); более эффективное использование всех видов ресурсов, способствующих росту объема товарооборота, а соответственно, и валового дохода.

## **МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ В КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Т.А. Зубкова**

*Курский филиала БУПК, г. Курск*

Создание и функционирование любой коммерческой организации упрощенно представляет собой процесс инвестирования финансовых ресурсов на долгосрочной основе с целью извлечения прибыли. Прибыль является основным источником средств динамично развивающейся организации. В процессе управления прибылью коммерческой



организации главная роль отводится формированию прибыли от основной деятельности, с целью осуществления которой оно создано. Высокая роль прибыли в развитии организации и обеспечении интересов ее собственников и персонала определяет необходимость эффективного и непрерывного управления ею. Управление прибылью, таким образом, должно представлять собой процесс выработки и принятия управленческих решений по всем основным аспектам ее формирования, распределения и использования.

Механизм управления прибылью строится с учетом тесной взаимосвязи этого показателя с показателями объема продаж, коммерческого дохода и издержек обращения коммерческой организации. Система этой взаимосвязи, получившая название «взаимосвязь издержек обращения, объема товарооборота и прибыли» позволяет выделить роль отдельных факторов в формировании прибыли от продаж и обеспечить эффективное управление этим процессом в организации. Таким образом, в процессе управления прибылью можно выделить следующие методы управления ею:

1. Определение объема товарооборота, обеспечивающего безубыточную торгово-операционную деятельность в течении короткого периода.

Для достижения «точки безубыточности» своей торгово-операционной деятельности организация должна обеспечить такой объем товарооборота, при котором сумма чистого коммерческого дохода сравнивается с суммой издержек обращения. Безубыточный объем продаж – это такой рубеж, который организации необходимо перешагнуть, чтобы выжить. Поэтому такой объем продаж часто называют порогом рентабельности. Чем выше порог рентабельности, тем труднее его перешагнуть. С низким порог рентабельности легче пережить падение спроса на товары, отказаться от высокой цены реализации. Превышение фактической выручки от реализации над порогом рентабельности составляет запас финансовой прочности.

Это условие может быть выражено следующим равенством:

$$ВД_k = И + НДС \quad (1)$$

$$ЧД_k = И \quad (2)$$

Соответственно стоимостной объем продаж, обеспечивающий достижение точки безубыточности (порога рентабельности) торговой деятельности организации определяется по следующим формулам:

$$CP_{тб} = \frac{\dot{E}_{\text{ндо}}}{1 - \frac{\dot{E}_{\text{ид}}}{\hat{A}}} \times 100 \quad (3)$$

$CP_{тб}$  – стоимостной объем продаж, обеспечивающий достижение точки безубыточности торговой деятельности организации;

$I_{пост}$  – сумма постоянных издержек;

$I_{пер}$  – сумма переменных издержек;

$U_{мп}$  – уровень маржинальной прибыли к объему реализации товаров;

$B$  – объем реализации товаров;

2. Определение объема реализации, обеспечивающего безубыточную торговую деятельность в длительном периоде.

Торговая деятельность в длительном периоде по сравнению с коротким периодом претерпевает следующие основные изменения:

- с ростом объема товарооборота периодически возрастают постоянные издержки обращения. Это связано с увеличением парка используемых машин и оборудования (что приводит к росту амортизационных отчислений), повышением численности работников аппарата управления (что приводит к росту расходов на его содержание);

- с насыщением потребительского рынка в результате роста объема реализации товаров торговая организация вынуждена снижать уровень цен, что приводит к соответствующему уменьшению темпов роста чистого коммерческого дохода.

- за счет более экономного использования материальных ресурсов, роста производительности труда, укрупнения партий закупаемых товаров постепенно снижается уровень переменных издержек обращения на единицу товарооборота.

Все эти изменения в силу взаимосвязи рассмотренных факторов с прибылью от продаж существенно влияют на формирование ее суммы.

3. Определение необходимого объема товарооборота, обеспечивающего достижение запланированной суммы валовой прибыли от реализации товаров. При запланированном объеме товарооборота организация может получить определенную сумму валовой прибыли от реализации товаров, на размер которой сумма чистого коммерческого дохода будет превышать сумму издержек обращения. Этот объем товарооборота определяется по следующим формулам:

$$CP_{тп} = \frac{\hat{E}_{\text{тп}} + \hat{A}_{\text{тп}}}{\hat{O}_{\text{тп}}} \times 100 \quad (4)$$

$CP_{тп}$  – стоимостной объем продаж, обеспечивающий формирование плановой прибыли от реализации товаров;

$ВП_p$  – планируемая сумма валовой прибыли от реализации товаров.

4. Определение суммы «предела безопасности» (или запаса прочности) торговой организации, то есть размера возможного снижения объема реализации товаров при неблагоприятной конъюнктуре потребительского рынка, который позволяет ему осуществлять

прибыльную торговую деятельность, то есть превышение фактической выручки от реализации над порогом рентабельности составляет запас финансовой прочности.

«Предел безопасности» (запас прочности) определяет возможные границы маневра торговой организации как в ценовой политике, так и в снижении натурального объема реализации отдельных групп товаров в процессе осуществления торговой деятельности в неблагоприятных рыночных условиях (снижения спроса, усиления конкуренции). В стоимостном выражении предел безопасности операционной деятельности организации рассчитывается по следующим формулам:

$$ПБ_c = B - CP_{TB} \quad (5)$$

$ПБ_c$  – стоимостной объем товарооборота организации, обеспечивающий предел безопасности (запас прочности).

Предел безопасности может быть выражен не только абсолютной, но и относительной величиной – его уровнем (или коэффициентом безопасности):

$$КБ = \frac{B - CP_{TB}}{B} = \frac{ПБ_c}{B} \times 100 \quad (6)$$

Где КБ- коэффициент (уровень) безопасности торговой деятельности организации.

Разделение всей совокупности издержек обращения торгового предприятия на постоянные и переменные их виды позволяет использовать механизм управления прибылью от реализации товаров, известный как «операционный леверидж» или эффект операционного рычага. Действие этого механизма основано на том, что наличие в составе издержек обращения предприятия любой суммы постоянных их видов приводит к тому, что при изменении объема товарооборота, сумма прибыли от реализации товаров всегда изменяется еще более высокими темпами. Иными словами, постоянные издержки обращения самим фактом своего существования вызывают непропорционально более высокое изменение суммы прибыли предприятия от реализации товаров при любом изменении объема товарооборота вне зависимости от размера торговой организации, внутриотраслевых особенностей ее торгово-операционной деятельности и других факторов.

Однако степень такой чувствительности прибыли от реализации товаров к изменению объема товарооборота неоднозначна в коммерческих организациях, имеющих различное соотношение постоянных и переменных издержек обращения. Чем выше удельный вес постоянных издержек в общей их сумме, тем в большей степени изменяется сумма прибыли коммерческой организации от реализации товаров по отношению к темпам изменения объема товарооборота.

Вместе с тем, в конкретных ситуациях торгово-операционной деятельности предприятия проявление механизма операционного левериджа имеет ряд особенностей, которые необходимо учитывать в процессе его использования для управления прибылью от реализации товаров. Сформулируем основные из этих особенностей.

1. Положительное воздействие операционного левериджа начинает проявляться лишь после того, как коммерческая организация преодолела точку безубыточности товарооборота. Для того, чтобы положительный эффект операционного левериджа начал проявляться, коммерческая организация вначале должна получить достаточный размер маржинальной прибыли, чтобы покрыть свои постоянные издержки обращения (т.е. обеспечить равенство:  $МП = И_{\text{пост}}$ ). Это связано с тем, что предприятие обязано возмещать свои постоянные издержки обращения независимо от конкретного объема товарооборота, поэтому чем выше сумма постоянных издержек и коэффициент операционного левериджа, тем позже при прочих равных условиях оно достигнет точки

2. После преодоления точки безубыточности, чем выше коэффициент операционного левериджа, тем большей силой воздействия на прирост прибыли от реализации товаров будет обладать коммерческая организация, наращивая объем товарооборота.

3. Наибольшее положительное воздействие операционного левериджа достигается в поле, максимально приближенном к точке безубыточности (после ее преодоления). По мере дальнейшего наращения объема товарооборота и удаления от точки безубыточности (т.е. при наращении предела безопасности или запаса прочности) эффект операционного левериджа начинает снижаться. Иными словами, каждый последующий процент прироста объема товарооборота будет приводить к все меньшему темпу прироста суммы прибыли от реализации товаров (но при этом темпы прироста суммы прибыли всегда будут оставаться большими, чем темпы прироста объема товарооборота).

4. Механизм операционного левериджа имеет и обратную направленность — при любом снижении объема товарооборота в еще большей степени будет уменьшаться размер валовой прибыли от реализации товаров. При этом пропорции такого снижения зависят от значения коэффициента операционного левериджа: чем выше это значение, тем более высокими темпами будет уменьшаться сумма валовой прибыли от реализации товаров по отношению к темпам снижения объема товарооборота. Аналогично, по мере приближения к точке безубыточности в обратном направлении, негативный эффект темпов снижения прибыли по отношению к темпам снижения объема товарооборота будет возрастать.

Эффект операционного рычага (левериджа) рассчитывается по формуле:

$$\text{ЭОР} = \frac{\ddot{I}}{\dot{I}_\delta} \quad (7)$$

Где МП – маржинальная прибыль;

$\Pi_{\text{т}}$  – прибыль от продаж.

Таким образом, любая коммерческая организация, в целях эффективного управления прибылью должна стремиться к:

- уменьшению ресурсозатрат, ведущее к снижению себестоимости;
- уменьшению остатков нереализованной продукции;
- ускорению оборачиваемости оборотных средств;
- снижению затрат на рубль товарной продукции;
- росту прибыли за счет эффекта масштаба, а не повышения цен на продукцию;
- увеличению в номенклатуре продукции доли более рентабельных изделий.

## **ФОРМИРОВАНИЕ РАЦИОНАЛЬНОГО ТОРГОВОГО АССОРТИМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ**

**Н.И. Виноградова**

*Курский филиал БУПК, г. Курск*

Актуальная проблема мирового сообщества и России – обеспечение стабильности деятельности предприятий, осуществляющих розничную торговлю, которая имеет как количественные, так и качественные показатели.

К числу качественных показателей относится структура предлагаемых товаров, работ или услуг. Оптимальной считается такая структура ассортимента предлагаемой продукции, которая обеспечивает удовлетворение возникающей потребности потенциальных потребителей.

Вместе с тем, ассортимент предлагаемых розничным предприятием товаров, работ, услуг, играет важную роль в создании конкурентоспособности, основополагающим критерием которой служат потребительские предпочтения.

Для анализа методов формирования товарного ассортимента целесообразно рассмотреть методы, предложенные такими исследователями, как, Ф.Котлер, Е. Дихтль и Х. Хершген, П. С. Завьялов.

Управления ассортиментом, с точки зрения Ф. Котлера, должно проходить в два этапа:

1. Анализ товарной линии представляет собой этап, включающий в себя сбор информации об объеме продаж и прибыли по каждой отдельной товарной единице, кроме того, определение долей отдельных товарных единиц в объеме продаж и прибыли товарной линии.

2. Принятие решений о длине товарной линии, необходимости обновления, корректировке или сокращении. На основе результатов анализа принимается решение о длине товарной линии. Критерием оптимальной длины является общая прибыль предприятия.

Методика Ф. Котлера отражает позиции товарной линии предприятия по отношению к продукции конкурентов и тем самым полезна для выработки рыночной стратегии товарной линии. Но, следует учитывать, что при наполнении товарной линии возникает риск вытеснения одних товаров другими, а также введение в заблуждение потенциальных потребителей.

Е. Дихтль и Х. Хершген предлагают формировать ассортимент с учетом экономических целей предприятия, на основе критериев максимизации прибыли, а также увеличения объема сбыта. Авторы выделяют следующие два основных направления оценки товаров:

1. Количественная оценка, которая показывает абсолютное и относительное значение отдельных товаров и ассортиментных групп в общем объеме сбыта, а также показывает отклонение от плановых величин и показателей за прошлые периоды, анализа покрытия затрат, анализа скорости обращения товаров во времени, в течение которого реализуются товарные запасы.

2. Исследование рыночного восприятия ассортимента, иными словами, оценка внешней среды функционирования организации.

Кроме оценки продуктов с точки зрения экономических целей предприятия Е. Дихтль и Х. Хершген предлагают использовать оценку продукта на базе суждений потребителей. Также они рассматривают применение методов стратегического анализа продуктов, с помощью которых можно решать вопросы формирования и управления ассортиментом. К таким методам относятся портфельный анализ, в частности анализ, в основе которого лежит матрица Бостонской консультационной группы, которая опирается на жизненный цикл товаров.

Таким образом, главным преимуществом концепции является возможность осуществления контроля структуры товарного ассортимента.

В работе Завьялова П. С. по формированию ассортимента рассматривается спектр необходимых составляющих:

- определение текущих и перспективных потребностей покупателей;
- особенности покупательского поведения;
- оценка существующих на рынке товаров-аналогов;

- решение вопросов о расширении или сужении ассортимента;
- рассмотрение предложений о создании новых товаров и усовершенствовании существующих;
- проведение тестирования товаров;
- разработка рекомендаций для производственных подразделений;
- оценка и пересмотр ассортимента;
- меры по снижению затрат на производство, распределение, сбыт и обслуживание, сокращение срока окупаемости капиталовложений.

Преимуществом концепции, предложенной П.С. Завьяловым, является конкретизация необходимых составляющих системы формирования товарного ассортимента, однако, автор не приводит четкого алгоритма формирования и управления товарным ассортиментом.

Мониторинг ассортиментной политики предприятий розничной торговли, находящихся на территории Курской области, позволил выявить следующие тенденции формирования торгового ассортимента продовольственных товаров:

- значительный удельный вес импортных продуктов или произведенных отечественными производителями продуктов под зарубежной торговой маркой, при изготовлении которых использовано импортное сырье;
- дифференциация торгового ассортимента продовольственных товаров по уровню качества и запросам потребителей с разным доходом на категории: премиум (люкс), масс-категорий и эконом-категории, отличающиеся ценами;
- повышение в ассортименте крупных и средних магазинов доли товаров с брендами, что снижает затраты на их продвижение;
- появление и постоянный рост в структуре ассортимента торговых сетей товаров с собственными торговыми марками, что позволяет повысить уровень качества, а также предупредить появление в магазинах контрафактной продукции;
- доминирование в структуре ассортимента товаров с повышенной конкурентоспособностью в элитных магазинах за счет улучшенного качества, в магазинах эконом-класса – за счет понижения цен;
- расширение и углубление ассортимента продовольственных товаров магазинов таких современных форматов, как гипермаркеты и супермаркеты, достигающие в них до 20-50 тысяч товарных артикулов;
- формирование простого ассортимента в магазинах-дискаунтерах, мини-магазинах, а также в мелкорозничной торговле;
- совершенствование ассортимента продовольственных товаров за счет включения в него функциональных категорий;

■ увеличение доли в структуре торгового ассортимента магазинов разных видов, типов и форматов фальсифицированных, в том числе опасных продуктов питания, причем такую продукцию можно встретить даже в дорогих элитных магазинах, хотя доля таких товаров в них несравнимо меньше, чем на рынках или в мелкорозничной сети.

Указанные тенденции свидетельствуют, что при формировании ассортимента имеют место как положительные, так и отрицательные моменты. Это требует усиления первых и устранения или смягчение последних.

Таким образом, можно сделать следующие предложения по совершенствованию формирования торгового ассортимента для повышения его рациональности и конкурентоспособности торговой организации, а также реализуемых ею товаров.

1. Для реализации мер по государственной поддержке конкурентоспособных продовольственных товаров отечественного производства ввести в правила продажи отдельных товаров норму содержания в структуре торгового ассортимента не менее 50% отечественных товаров.

2. Формирование торгового ассортимента розничного торгового предприятия эконом-класса не только за счет товаров с брендами, но и конкурентоспособных товаров с неизвестными большинству потребителей торговыми марками для оказания помощи предприятиям малого бизнеса, выделяя для этого им определенную часть в выкладке товаров.

3. Формирование спроса на функциональные продукты и включение их в структуру торгового ассортимента.

4. Обеспечение информационного подкрепления товаров за счет формирования марочного ассортимента и размещение его в определенных местах торгового зала.

5. Исключение из структуры ассортимента или предупреждения появления в предприятиях розничной торговли фальсифицированных, в том числе контрафактных товаров. Для этого компетентными специалистами торговых организации должен постоянно осуществляться приемочный контроль качества всех поступающих по договорам товаров путем их ассортиментной, квалитетической и стоимостной идентификации. При таком контроле необходимо в первую очередь проводить идентификацию маркировки, с помощью которой товаровед или другой компетентный специалист может выявить ассортиментную или квалитетическую фальсификацию без больших затрат. В случае сомнений образцы товаров нужно направлять в испытательную лабораторию.



6. Включение в ассортимент органических продуктов, размещая их на специальных полках, прилавках или в отделах, так как в современной России сформировался сегмент потребителей, имеющих запросы в таких продуктах и готовых платить за них повышенные цены.

Поэтому важнейшим критерием совершенствования и формирования рационального ассортимента розничного торгового предприятия является удовлетворение потребностей людей.

Таким образом, формирование рационального торгового ассортимента требует не только мониторинга запросов их потребителей, но и отслеживания появления инновационных продуктов как результата достижений научно-технического прогресса.

## **МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ВАЛЮТНЫМИ РИСКАМИ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

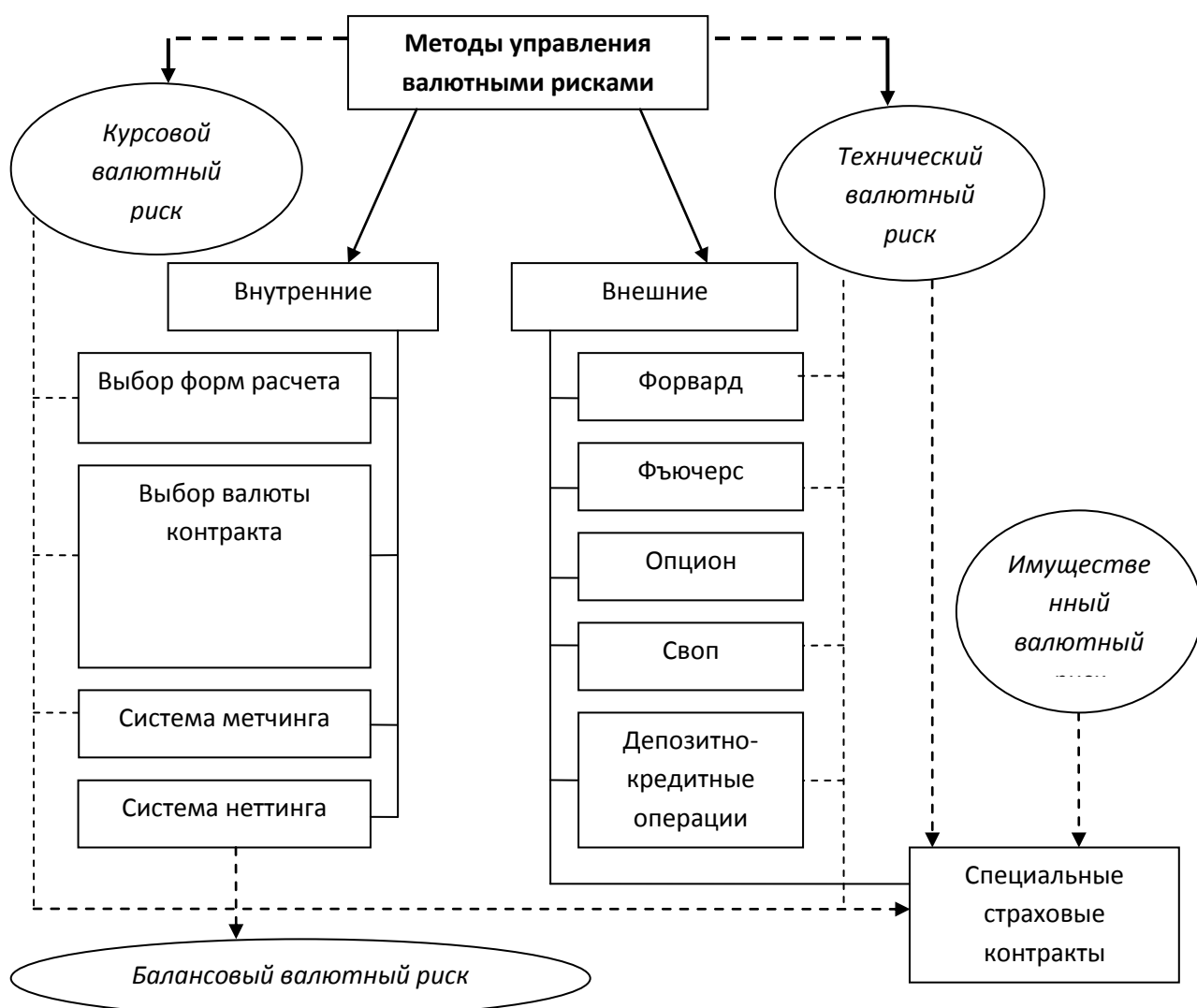
**Н.В. Монастырная**

*Полтавский университет экономики и торговли,  
г. Полтава, Украина*

В теории и практике анализа, оценки и управления валютными рисками существует большое количество методов влияния на валютный риск. Те из них, которые могут быть использованы в торговой деятельности, представлены на рис. 1, и показана взаимосвязь между методами управления валютными рисками и видами валютных рисков.

Выбор формы расчета является одним из основных методов управления курсовым валютным риском, который могут применять отечественные торговые предприятия, поскольку он является наиболее простым и удобным в использовании. К основным формам расчета относятся авансовый платеж, полная предоплата, полная оплата, а также аккредитивная форма расчета. Авансовый платеж предусматривает осуществление части оплаты перед окончательной поставкой товара, полная предоплата - соответственно полная оплата. Полная оплата предполагает осуществление платежа в полном объеме после выполнения продавцом своих обязательств.

Идеальным вариантом при выборе валюты контракта с точки зрения продавца является национальная валюта экспортера или другая валюта, более стабильная по валюте продавца (валютная оговорка). Во-первых, это позволяет избежать операционного валютного риска, а, во-вторых, даже получить дополнительный спекулятивный доход при обесценивании национальной валюты продавца.



**Рис. 1. Схема распределения методов управления валютными рисками торговыми предприятиями**

Торговое предприятие может также применять механизм «разделения риска», т.е. в случае изменения соответствующего валютного курса от заданного значения более допустимо процентное отклонение, партнеры обязуются распределить убытки. Механизм разделения риска может предполагать выбор валюты третьей стороны или валютной корзины (валютной оговорки). Валютной оговоркой предусмотрен механизм перечисления контрактной суммы из валюты цены в валюту платежа в случае их расхождения [4].

Итак экспортеры предпочитают номинировать контракты в сильных валютах. Причина этого кроется в стремлении поддерживать стабильные котировки в прайс-листах.

Следующим инструментом внутренних методов управления валютными рисками торговых предприятий является система метчингу.

Система метчингу - это метод управления активами и пассивами, который заключается в согласовании противоположных открытых валютных позиций по объемам и срокам расчетов по каждой валюте (структурирование денежных потоков). Данная система достаточно эффективна, если торговое предприятие осуществляет значительный объем расчетов в разных валютах и стремится минимизировать влияние непредвиденных колебаний валютных курсов на свои денежные потоки. Достигнув полного согласования противоположных открытых валютных позиций по объемам и срокам расчетов по каждой валюте, изменения в стоимости денежных потоков компенсируются эквивалентными изменениями в стоимости денежных поступлений. При этом сокращается количество реальных конверсии финансовых сумм и достигается экономия на банковских спредах.

Важной предпосылкой для реализации системы метчингу является двусторонний денежный поток в одной (одновалютный метчинг) или параллельной (параллельный метчинг при сильной положительной корреляции) валюте между группой предприятий-партнеров. Несомненно, при параллельном метчингу всегда существует вероятность того, что параллельные валюты отклонятся от своих предыдущих исторических трендов и разрушат корреляционную связь вследствие финансового кризиса или усиление государственного вмешательства в механизм валютного курсообразования. В подобном случае согласования валютных позиций не имеет смысла. Поэтому применение параллельного метчингу целесообразно лишь при наличии твердой корреляционной связи между данными валютами.

Однако система метчингу как метод внутреннего управления валютными рисками торговыми предприятиями имеет определенные недостатки, а именно - главным препятствием в применении системы метчингу может стать отсутствие имеющегося внешнего денежного потока в необходимом (или параллельной) валюте. Суть другой проблемы заключается в том, что торговое предприятие может осуществлять свои операции в разных валютах или не может найти партнера для создания балансирующей валютной позиции в необходимой валюте на основе матрицы товарных потоков. Практической проблемой является временная неопределенность расчетов в отношениях с третьими партнерами или посредниками. Также непредвиденные изменения сроков расчетов по соответствующим соглашениям могут привести к возникновению валютных потерь.

Следующим методом управления валютными рисками для торгового предприятия является система неттинга. Система неттинга - это особые положения между отдельными подразделениями корпоративной

структуры, то есть предприятие централизованно в определенный момент времени (или в течение определенного периода времени) осуществляет взаимозачет разнонаправленных (но номинированных в одной валюте) денежных потоков между подразделениями группы. С помощью этого определяется чистое сальдо нетто-сальдо) финансовых обязательств (требований) для каждого подразделения. Это позволяет модифицировать валютную позицию подразделения и дает определенные преимущества, а именно: во-первых, позволяет значительно уменьшить количество валютных операций и соответствующих транзакционных издержек, во-вторых, появляется возможность получить более выгодные валютные котировки в покупке больших объемов валюты, во- третьих, облегчает осуществление подразделениями операций с местной валютой. Отметим, что поскольку система неттинга практически не применяется отечественными торговыми предприятиями она не предметом диссертации.

Анализ существующих внутренних методов управления валютными рисками показывает, что применение каждого из них торговыми предприятиями требует целого ряда условий, а именно: во-первых, наличие либерального законодательства в сфере регулирования валютных операций в странах-партнерах, во-вторых, наличия в этих странах развитых валютных рынков, в-третьих, определенности соглашений между партнерами, а также эффективной системы информационного обмена и квалифицированного управленческого персонала.

#### **Библиографический список:**

1. Аленичев В. В. Страхование валютных рисков, банковских и экспортных коммерческих кредитов / В. В. Аленичев, Т. Д. Аленичева. – М. : Ист-сервис, 2006. – 114 с.
2. Балабанов И. Т. Валютный рынок и валютные операции в России / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1994. – 240 с.
3. Бойко К. В. Особливості використання інструментів хеджування ризиків господарської діяльності / К. В. Бойко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 6. – С. 203–213.
4. Голубева Ю. Б. Не избегайте риска, управляйте им / Ю. Б. Голубева // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 5. – 19-24 С.

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В ОБЛАСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО КРЕДИТОВАНИЯ.**

**Пясецкий И.А., Артемов В.А.**

*Курский государственный университет, г. Курск*

Инвестиции всегда занимали особое место в кредитно-денежной политике любого коммерческого банка, а инвестиционное кредитование, как одна из форм инвестиционной деятельности продолжает являться одним из приоритетных направлений.

Чаще всего под инвестиционным кредитованием понимают - предоставление кредитных ресурсов на цели реализации инвестиционных проектов предприятий. То есть кредитная организация осуществляет финансирование инвестиционного проекта в форме предоставления заемных средств, при которой источником погашения обязательств является вся хозяйственная и финансовая деятельность заёмщика, включая доходы, получаемые от деятельности проекта.

Чаще всего крупные банки, такие как Сбербанк России ОАО, кредитуют реальный сектор экономики, существенная доля инвестиционных кредитов выдается крупнейшим частным и государственным корпорациям России — это и нефтяные гиганты<sup>41</sup>, и не публичным компаниям, таким как РЖД. Вероятность не возврата кредитов или банкротства таких компаний очень мала, но независимо от этого банк должен создавать резервы по возможным не возвратам, средства по которым, могли бы принести дополнительный доход.

Одним из вариантов высвобождение резервов является, страхование рисков по инвестиционным кредитам, через кредитный дефолтный своп.

Кредитный дефолтный своп (англ. credit default swap, CDS) — кредитный дериватив или соглашение, согласно которому «покупатель» делает разовые или регулярные взносы (уплачивает премию) «эмитенту» CDS, который берет на себя обязательство погасить выданный «покупателем» кредит третьей стороне в случае невозможности погашения кредита должником (дефолт третьей стороны). «Покупатель» получает ценную бумагу — своего рода страховку выданного ранее кредита или купленного долгового обязательства. В случае дефолта, «покупатель» передаст «эмитенту» долговые бумаги (кредитный договор, облигации, векселя), а в обмен получит от «эмитента» компенсацию суммы долга плюс все оставшиеся до даты погашения проценты.

«Покупателем» обычно является банк, который сам берет кредиты для своих операций. В обеспечение своих кредитов (или иных

---

<sup>41</sup> [http://credit.rbc.ru/company\\_news/other/2009/03/04/69138.shtml](http://credit.rbc.ru/company_news/other/2009/03/04/69138.shtml)

обязательств) он теперь может предложить гарантию уплаты в форме ранее приобретённого дефолтного свопа. Это резко понижает необходимость требовать дополнительные формы гарантий, например, в форме залога или операций РЕПО.

Кредитный дефолтный своп в форме ценной бумаги, которую можно перепродавать решает сразу несколько задач:

1. кредитные риски отделяются от возможности получать проценты по выданным кредитам;

2. так как риск взят на себя другой структурой, размораживаются банковские резервы на случай невозвратов, такие резервы теперь вообще можно не создавать;

Банки используют дефолтные свопы для управления капиталом или риском концентрации. Покупка дефолтных свопов позволяет банкам вывести за баланс неблагоприятные с точки зрения концентрации кредиты, улучшая тем самым структуру банковского кредитного портфеля. Списание части кредитов за баланс дает банкам возможность освободить свои кредитные линии.<sup>42</sup>

На начало 2010 года кредитный портфель до вычета резервов на его обесценение Сбербанка России ОАО составлял – 5454 миллиардов рублей. Доля инвестиционных кредитов составила 44,3% - 2415,122 миллиардов рублей. Отчисления в резерв составляли 15% от суммы выданного кредита – 362,4183 миллиардов рублей.<sup>43</sup>

Проанализировав структуру кредитного портфеля, долю инвестиционных кредитов в нем и объем резервов под обесценение кредитного портфеля, можно сделать вывод о том, что для снижения кредитного риска банк должен часть своих активов отчислять в резервный фонд. А ведь средства, которые уходят на возможное покрытие потерь, можно эффективно инвестировать и получить дополнительную прибыль.

Поэтому, одним из условий совершенствования управления инвестиционной деятельностью банка, в частности управления инвестиционным кредитованием, можно порекомендовать страховать риски, через кредитный дефолтный своп, что в свою очередь еще приведет к высвобождению банковских резервов, которые в свою очередь можно инвестировать. К тому же в данном случае банк продолжит получать проценты по выданным кредитам, освобождаясь от кредитных рисков.

Так, к примеру, скомпоновав часть инвестиционных кредитов, предоставленных банком «голубым фишкам» Российского фондового рынка (Роснефть, Лукойл, Газпром нефть), выделить самые рискованные и использовать их в качестве объекта страхования через кредитный дефолтный своп. Объем наиболее рискованных кредитов составляет менее

---

<sup>42</sup> [www.rian.ru](http://www.rian.ru)

<sup>43</sup> [www.sbrf.ru](http://www.sbrf.ru)

10%<sup>44</sup>, застраховав половину таких кредитов, банк уменьшит кредитный риск на 50%.

Поэтому рекомендуется выделить 5% от выданных инвестиционных кредитов, что составит – 120,7061 миллиардов рублей. Объявив, что Сбербанк России ОАО выплатит 7% от суммы рискованных инвестиционных кредитов, тому, кто возьмёт на себя риск не возврата по этим инвестиционным кредитам. Данная цифра выше средних купонных выплат по облигационным выпускам Сбербанка России ОАО — 6,2%<sup>45</sup>, что является дополнительным стимулом для потенциальных контрагентов в осуществлении данной операции. Итого сумма премий составит — 8,449427 миллиардов рублей. Общая сумма резервов по страхуемым инвестиционным кредитам составляет — 18,1134 миллиардов рублей, или 5% от общих резервов по выданным инвестиционным кредитам.

Учитывая, что речь идет о лидерах фондового рынка, довольно много желающих примут на себя подобный «риск», то есть, выступят гарантом оплаты, т.к. вероятность банкротства или не выполнения долговых обязательств крупнейших частных и государственных компаний РФ маловероятна. Потенциальными контрагентами могут выступить и другие банки, и пенсионные фонды, и страховые компании, и инвестиционные фонды и компании.

В итоге у банка появятся дополнительные расходы на премию, но при этом он высвободит резервный фонд в размере — 18,1134 миллиардов рублей. И так выполнив 1 операцию банк – страхует себя от невозврата инвестиционных кредитов и высвобождает резервы, что приводит к увеличению ликвидности и возможности дополнительного получения прибыли. Что касается дальнейшего использования высвободившихся средств, то возможно несколько вариантов:

- Выплатить премию по кредитным дефолтным свопам (8,5 миллиардов рублей), оставшиеся 9,6 миллиардов рублей, могут быть направлены в оборот и принести дополнительный доход, к примеру, быть выданными, в виде новых кредитов, под инвестиционные проекты.
- Инвестировать 18,11 миллиардов рублей в драгоценные металлы, к примеру в золото или государственные ценные бумаги.

При эффективном управлении инвестиционной деятельностью банка, разрабатывая новые способы по привлечению свободных денежных средств, а так же проводя объективный анализ выбираемых целей инвестирования, банк может достигнуть цели — увеличение прибыли. Что и доказал пример с резервами по инвестиционным кредитам.

---

<sup>44</sup> Журнал «Прямые инвестиции»

<sup>45</sup> [www.bonds.finam.ru](http://www.bonds.finam.ru)

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ В ОРГАНИЗАЦИИ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Н.А. Дрижд, Э.В. Якубова**

*Ставропольский кооперативный институт (филиал БУПК),  
г. Ставрополь)*

Система хозяйственных связей торговли с промышленностью – важнейшая составная часть хозяйственного механизма страны, представляющая совокупность форм, методов и рычагов хозяйства с потребителями продукции.

Рациональные хозяйственные связи способствуют планомерному развитию экономики, сбалансированности спроса и предложения, своевременной поставки продукции и товаров народного потребления покупателям.

Необходимость скорейшего приспособления розничной торговли к условиям рыночной экономики требует организации четкого функционирования хозяйственных связей торговых предприятий с поставщиками товаров. Рациональная организация хозяйственных связей включает закупочную работу, которая является основой коммерческой деятельности в торговле. Правильно организованные оптовые закупки дают возможность сформировать необходимый торговый ассортимент товаров для снабжения розничной торговой сети, осуществлять воздействие на производителей в соответствии с требованиями покупательского спроса, обеспечивают эффективную работу торгового предприятия. Для успешного выполнения коммерческих операций по закупкам товаров, торговым предприятиям должны систематически заниматься выявлением и изучением источников закупки и поставщиков товаров.

Поскольку взаимоотношения между поставщиками и покупателями товаров имеют определенные количественные показатели, то существует широкая возможность управлять этими процессами с помощью экономико-математических методов, предполагающих использование компьютерных технологий.

В мировой практике торговли такие методы используются достаточно давно, например, для определения оптимального размера заказа товаров для каждого торгового предприятия, периодичности и времени подачи такого заказа, максимальных и минимальных уровней необходимых товарных запасов и т.д.



Одним из способов обработки больших массивов числовых данных являются электронные таблицы.

Электронная таблица – это работающая в диалоговом режиме программа обработки числовых данных, хранящая и обрабатывающая данные в прямоугольных таблицах.

В среде Windows электронные таблицы реализуются с помощью приложения Excel. Окно приложения имеет стандартный вид и интерфейс.

Рассмотрим решение ситуационной задачи по определению оптимального размера закупаемой партии товаров. Исходные данные представлены в таблице 1.

**Таблица 1 – Показатели системы по управлению товарными запасами**

Показатели	
1. Затраты на поставку единицы продукции $C_0$ , тыс. руб.	12,75
2. Годовое потребление $S$ , штук	1000
3. Годовые затраты на хранение $i$ , тыс. руб.	0,1
4. Размер партии поставки $q$ , штук	100 200 400 500 600 800 1000

По формуле Уилсона определяем оптимальный размер закупаемой партии, и по расчетным данным необходимо построить графики издержек выполнения заказа и издержек хранения и указать точку оптимального размера закупаемой партии.

$$g_0 = \sqrt{\frac{2 \cdot C_0 \cdot S}{i}}$$

(1)

где  $g_0$  – размер закупаемой партии поставки, шт.;

$C_0$  – затраты на поставку единицы продукции, тыс. руб.;

$S$  – годовое потребление, шт.;

$i$  – годовые затраты на хранение, тыс. руб.

$$g_0 = \sqrt{\frac{2 \cdot 12,75 \cdot 1000}{0,1}} = 504,9 = 505 \text{ шт}$$

Издержки выполнения заказа представляют собой накладные расходы, связанные с реализацией заказа, считаются, что они не зависят от его размера. При увеличении размера партии они уменьшаются с убывающей скоростью.

Для определения годовых издержек выполнения заказа издержки выполнения заказа, приходящиеся на единицу товара, нужно умножить на количество товара  $S$ , реализованного за год.

Издержки выполнения заказа (Ив) определяются по формуле:

$$\text{Ив} = C_0/q \cdot S$$

(2)

где  $C_0$  – затраты на поставку единицы продукции, тыс. руб.;

$q$  – размер партии поставки, шт.;

$S$  – годовое потребление, шт.

Издержки хранения включают в себя, расходы, связанные с физическим содержанием товаров на складе. При увеличении размера заказа эти издержки линейно возрастают.

Издержки хранения (Ихр) определяются по формуле:

$$\text{Ихр.} = q/2 \cdot i \quad (3)$$

где  $i$  – годовые затраты на хранение, тыс. руб.

Суммарные годовые издержки ( $\Sigma$ ) определяются по формуле:

$$\Sigma \text{И} = \text{Ив} + \text{Ихр} \quad (4)$$

Расчеты выполняются в электронных таблицах Excel.

1. Откройте Microsoft Office Excel.
  2. В открывшейся таблице Excel на листе 1 введите заголовок таблицы «Определение оптимального размера закупаемой партии».
  3. Создайте шапку таблицы:
    - в ячейку A2 введите слова «Показатели»;
    - в ячейки B2-H2 – количество партий поставки  $q$  (1-7);
    - в ячейку A3 «Размер партии поставок  $q$ , шт»;
    - в ячейку A4 «Издержки выполнения заказа, тыс. руб.»;
    - в ячейку A5 «Издержки хранения товаров, тыс. руб.»;
    - в ячейку A6 «Суммарные годовые издержки, тыс. руб.»;
  4. Выполните оформление таблицы: выделите с помощью «мыши» интервал ячеек A2..... H2, A6 ..... H9 и с помощью кнопки <Границы> панели инструментов «Форматирование» выберите оформление таблицы;
- Вы должны получить таблицу, которая изображена на рисунке 1.

	A	B	C	D	E	F	G	H
1	Определение оптимального размера закупаемой партии							
2	Показатели	1	2	3	4	5	6	7
3	Размер партии поставок, q, штук	100	200	400	500	600	800	1000
4	Издержки выполнения заказа, тыс. руб.							
5	Издержки хранения, тыс. руб.							
6	Суммарные годовые издержки, тыс. руб.							
7								

Рисунок 1 – Фрагмент таблицы по определению оптимального размера закупаемой партии

- Для расчета ячейки B4 установите курсор в ячейку B4 и введите формулу  $(2) = 12,75/B3*1000$ .
- Значение ячейки B4 копируйте в ячейки C3–H3.
- Для расчета ячейки B5 установите курсор в ячейку B5 и введите формулу  $(3) = B3/2*0,1$ .
- Значение ячейки B5 копируйте в ячейки C5–H5;
- Для расчета ячейки B6 установите курсор в ячейку B6 и с помощью кнопки «Автосуммирование» панели инструментов посчитайте сумму B4 и B5.
- Значение ячейки B6 копируйте в ячейки C6–H6.

В таблице 2 представлены полученные расчеты.

Таблица 2 – Определение оптимального размера закупаемой партии

Показатели	1	2	3	4	5	6	7
Размер партии поставок, q, штук	100	200	400	500	600	800	1000
Издержки выполнения заказа, тыс. руб.	127,50	63,75	31,88	25,50	21,25	15,94	12,75
Издержки хранения, тыс. руб.	5,00	10,00	20,00	25,00	30,00	40,00	50,00
Суммарные годовые издержки, тыс. руб.	132,50	73,75	51,88	50,50	51,25	55,94	62,75

Используя расчетные данные из таблицы 2, строим графики:

1). Издержек выполнения заказа.

2). Издержек хранения.

В одной системе координат, отложив на оси ОХ размер партии поставок (штук); на оси ОУ – годовые издержки (тыс. руб.).

Отметьте точку оптимальной партии поставки. Сравните оптимальный размер закупаемой партии, рассчитанный по формуле Уилсона и графический показатель (точку, пересечения графиков издержек выполнения заказа и издержек хранения).

*Построение графика издержек выполнения заказа и издержек хранения с помощью Microsoft Office Excel*

1. Выберите на панели инструментов кнопку «Мастер диаграмм»;
2. В открывшемся окне выберите тип диаграммы, стандартная, точечная, фрагмент выбора диаграммы представлен на рисунке 2 и нажмите кнопку <Далее>.

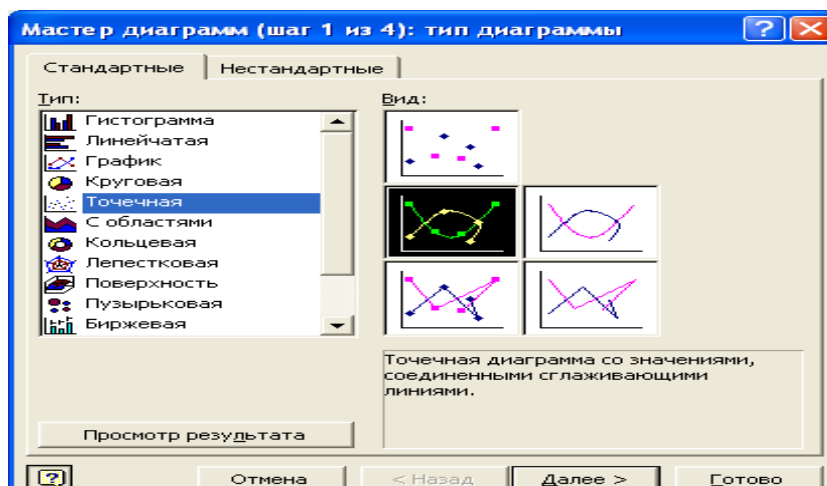


Рисунок 2 – Фрагмент выбора диаграммы

3. В открывшемся окне (рисунок 3) в строке диапазон с помощью «мыши» выделите в таблице диапазон значений А3: Н5 и нажмите <Далее>.

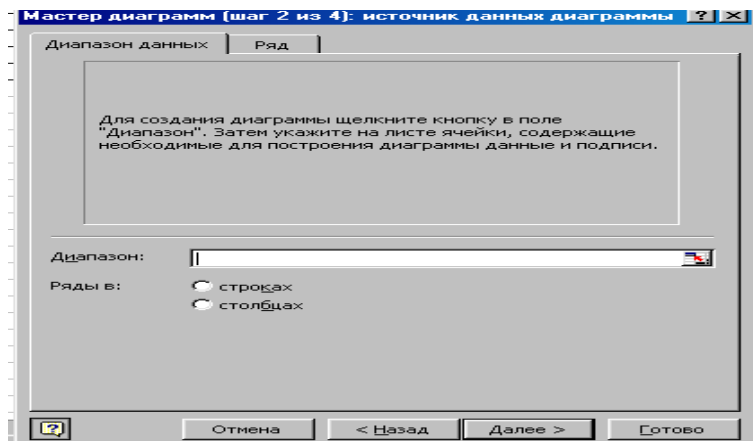


Рисунок 3 – Фрагмент для ввода данных для диаграммы

4. В открывшемся окне внесите название полученного графика «График издержек выполнения заказа и издержек хранения», внесите заголовок оси X – тыс. руб., оси Y – шт. и нажмите <Готово>.

Мы получили график представленный на рисунке 4.

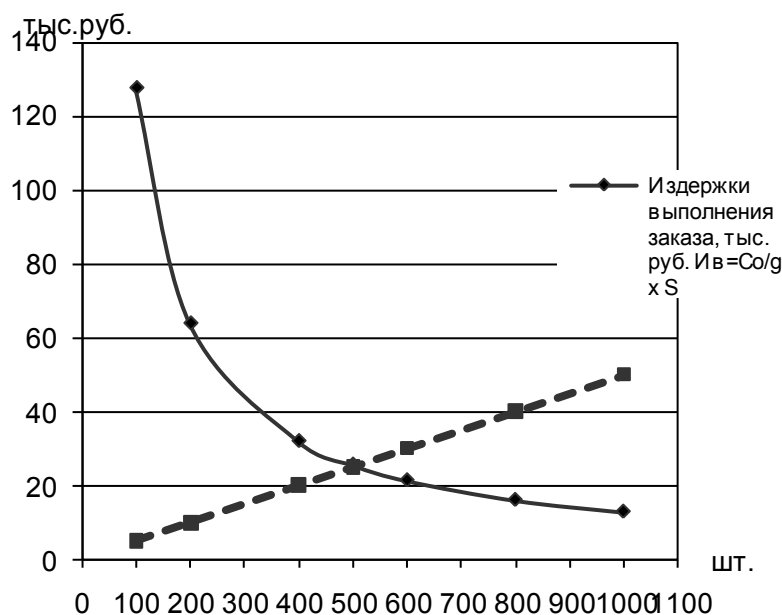


Рисунок 4 – График издержек выполнения заказа и издержек хранения

Как видим, полученные данные позволяют сделать заключение, что для данной ситуационной задачи оптимальный размер партии, рассчитанный по формуле Уилсона, и полученный на графике совпадает и составляет 505 шт.

## СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ И ЕЕ МЕХАНИЗМ В ХОЛДИНГОВЫХ КОМПАНИЯХ

**В.В. Босых,**

*Курский филиал БУПК, г. Курск*

В настоящее время в связи с повышением конкурентности многих российских рынков для торгово-промышленных холдингов остро встает вопрос эффективного управления деятельностью входящих в него предприятий. На основе имеющегося опыта можно сказать, что наиболее проблемными в рамках холдинга являются управление региональными производственными предприятиями. Для того, чтобы разобраться в клубке этих проблем, рассмотрим различные подходы к построению структуры и распределению функций в рамках холдинга.

В теории выделяют несколько типов холдингов, все эти типы располагаются между двумя основными полюсами. На одном полюсе находятся финансовые холдинги. Они состоят из самостоятельных бизнес-единиц, имеющих слабые связи с управляющей компанией. Функции управляющей компании для данного типа заключаются, прежде всего, в финансовом контроле путем бюджетирования прибыли и денежного потока.

На другом полюсе - отраслевые холдинги. Они обычно развивают только одно направление бизнеса, но имеют несколько зарабатывающих подразделений, которые либо работают в разных регионах, либо производят разные товары. Примером могут служить агропромышленные или металлургические корпорации. В таких компаниях управление, как правило, централизовано.

Между двумя этими полюсами находятся холдинги, представляющие смесь финансовых или отраслевых холдингов в различных пропорциях. Рассмотрим наиболее типичную проблему, с которой приходится сталкиваться при анализе системы управленческого учета и бюджетирования. Эта проблема в большей степени характерна для отраслевых холдингов.

Одной из таких проблем является организационная структура холдинга, которая не отвечает стоящим перед ним задачам.

Достаточно характерным является формирование вертикально интегрированных холдингов из торговой компании. При этом часто с увеличением масштабов деятельности происходит лишь увеличение численности сотрудников управляющей компании, без каких-либо существенных изменений в структуре управления. Например, если в одном крупном торгово-промышленном холдинге путем удачных захватов и

поглощений будет приобретено большое количество промышленных предприятий, работающих в одной отрасли, то в результате, холдинг станет контролировать полный цикл производства и продажи товара, начиная от закупок сырья и производства готовой продукции, и заканчивая реализацией товаров конечному покупателю. В результате к моменту окончательного формирования холдинга будет иметь следующую организационную структуру (рис.1):



Рис. 1. Структура формирования холдинга

В рамках такой структуры в холдинге может возникнуть затруднения в реализации многих ключевых функций, приводящие к ряду отрицательных последствий. Приведем их в виде следующей таблицы:

Функции	Текущее состояние	Последствия
Разработка финансовой структуры холдинга	В холдинге отсутствует финансовая структура	Отсутствие данных по ключевым показателям работы подразделений; затруднено внедрение системы компенсации, основанной на результатах работы подразделений
Разработка и внедрение единых стандартов учета внутри холдинга	Единые стандарты отсутствуют	Затруднено сравнение эффективности деятельности различных подразделений, дублирование некоторых учетных функций

Управление оперативной деятельностью отраслевых компаний	Управление оперативной деятельностью отраслевых компаний централизованно осуществляет центральный офис	Отсутствует механизм управления затратами подразделений, линейные руководители стремятся завесить свои текущие затраты
Разработка стратегии развития холдинга и отраслевых компаний	Нет подразделения, ответственного за стратегическое развитие	Оценка эффективности инвестиций осуществляется на недостаточном уровне, развитие отраслевых компаний часто носит случайных характер.

Оценка эффективности инвестиций в большинстве случаев осуществляется на недостаточном уровне, развитие отраслевых компаний часто носит случайных характер.

Выходом из сложившейся ситуации возможно выделение и формирование в рамках холдинга управляющей компании. На первом этапе для управляющей компании можно определить следующие основные функции, которые условно можно сгруппировать по трем категориям.

1. В направлении повышения эффективности существующих подразделений на управляющую компанию были возложены следующие функции:

- Разработка и утверждение единых стандартов контроля за деятельностью подразделений.
- Анализ итоговых показателей текущей деятельности подразделений.
- Разработка системы мотивации для руководителей подразделений.
- Выделение подразделений для совместного использования.

2. В направлении стратегического развития:

- Разработка и утверждение стратегии развития подразделений и холдинга в целом.

- Разработка, защита и утверждение инвестиционных проектов.

- Управление покупкой и продажей активов.

3. В направлении управления издержками и привлечения финансирования:

- Обеспечение финансового контроллинга.
- Привлечение финансирования.



В результате, после определения функций управляющей компании можно сформировать целевую организационную структуру компании в следующем виде (рис.2):

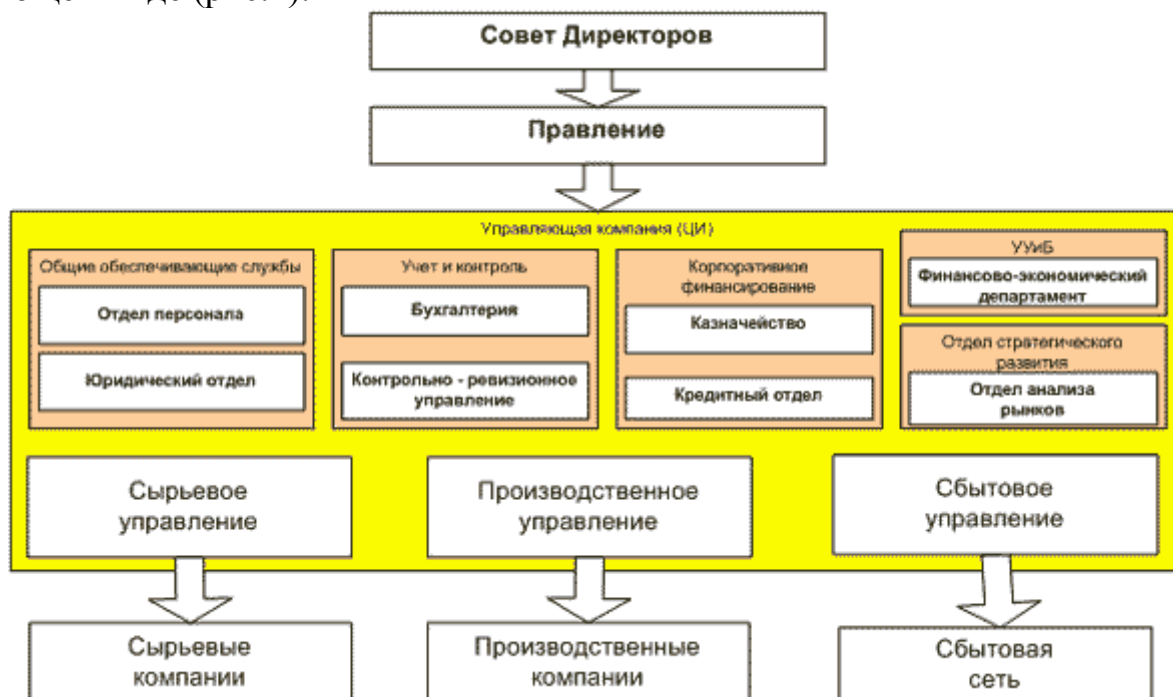


Рис.2. Организационная структура компании

Данная структура отражает некий промежуточный вариант между структурой финансового холдинга, который состоит из самостоятельных бизнес - единиц, и, в чистом виде, отраслевым холдингом, централизованно развивающим только одно направление бизнеса. В новой структуре в управляющей компании можно оставить подразделения, управляющие операционной деятельностью сырьевых, производственных и сбытовых компаний. Это будет оправдано тем, что в отсутствии прозрачной и оперативной системы управленческой отчетности и бюджетирования делегирование полномочий региональным компаниям сопряжено с большими рисками.

На этом этапе в качестве основы будущей системы бюджетирования будут выделены центры финансовой ответственности. Сырьевое, Производственное и Сбытовое управление были выделены в центры прибыли. Сырьевые, производственные компании, а также все обслуживающие подразделения управляющей компании - в центры затрат. Филиалы, входящие в сбытовую сеть, - в центры доходов. Между Сырьевым, Производственным и Сбытовым управлениями были установлены трансфертные цены (для целей управленческого учета) на передачу товара.

Основным инструментом управления станет контроль за их денежным потоком подразделений. По сути, это возможно единственный

вариант для управляющей компании контролировать деятельность подразделений в условиях отсутствия разработанной системы управленческой отчетности. В рамках этой системы все заявки на оплату будут проходить утверждение у руководителя соответствующего управления. В то же время, наличие в холдинге только системы контроля над денежным потоком не позволяет руководству получать достоверную информацию о себестоимости выпускаемой продукции и оценивать обоснованность какого-либо платежа. Как результат, со стороны руководителей региональных компаний появляется стремление к завышению бюджетных показателей затрат подразделения.

Однако в условиях обострения конкурентной борьбы и, как следствие, снижения рентабельности продаж, руководство холдинга вынуждено искать пути снижения себестоимости продукции. При этом провести эффективное снижение операционных затрат невозможно в рамках существующей организационной структуры и при отсутствии в холдинге системы регулярного мониторинга ключевых показателей деятельности.

## **АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЛДИНГОВЫХ КОМПАНИЙ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ КУРСКОЙ ОБЛАСТИ**

**О.Ю. Черникова**

*Курский филиал БУПК, г. Курск*

На протяжении последних 10 лет в аграрном секторе экономике уделяться большое значение развитию холдинговых компаний. Это связано с тем что их деятельность является наиболее эффективной, по сравнению с другими формами хозяйствования, приносит дополнительные доходы области в качестве инвестиций в социальную сферу, являться двигателями научно-технического прогресса, даёт новые рабочие места для жителей области.

В настоящее время крупные инвестиционные компании и холдинги возделывают в нашей области почти 600 тысяч гектаров сельскохозяйственных угодий — треть всей площади.

В агропромышленном комплексе и на агропродовольственном рынке области активно развивают деятельность предприятия холдингового типа: ООО «Иволга-Центр», ОАО «Группа «Разгуляй», ООО «УК «Русский Дом», которые объединяют сельскохозяйственные предприятия (сырьевую зону), перерабатывающие производства, обслуживающие, торговые и другие организации.

Под управлением ООО «УК «Русский Дом» находятся ведущие предприятия мукомольно-крупяной и хлебопекарной отраслей, ОАО «Группа «Разгуляй» и ООО «Иволга-Центр» - ряд сахарных заводов и молокоперерабатывающих предприятий области, ООО УК «Объединенные кондитеры» - сахарный завод в Рыльском районе. Предприятия ГК «Агрохолдинг» занимаются производством, переработкой и реализацией продукции птицеводства [3].

ООО «Иволга-Центр» сегодня — самая крупная и успешно работающая инвестиционная компания, много сделавшая для развития аграрного сектора региона, проявившая себя надежным партнером. Комплексный подход компании к вопросам эффективного ведения сельскохозяйственного производства и глубокой переработки производимого сырья может служить примером для других инвесторов

Так ООО «Иволга-Центр» первый договор с которой был заключен в 2005 году и рассчитан на 2006 — 2008 годы, но уже заключено новое соглашение о сотрудничестве между администрацией Курской области и ООО «Иволга-Центр» на 2009 — 2012 годы. В состав ООО «Иволга-Центр» входит 4 сахарных завода в Беловском, Большесолдатском, Золотухинском и Курчатовском районах, 3 предприятия, обслуживающих сельскохозяйственное производство, в том числе ООО АК «Авиаким», 6 хлебоприемных предприятий, молочный комбинат ООО «Молоко», ОАО «Курскмакаронпром». 17 агрообъединений в 12 районах области выполняют сельскохозяйственное производство. Общая площадь земель сельскохозяйственного назначения, находящихся в распоряжении ООО «Иволга-Центр»[1], составляет более 183 тысяч гектаров, где трудятся более 6,5 тысячи человек, в том числе 4,2 тысячи — в сфере АПК[2].

Приоритетными направлениями для инвестора стали производство высококачественного зерна и сахарной свеклы, выращивание и реализация элитных семян, разведение высокопродуктивного племенного скота. В сфере переработки налажено производство высококачественных продуктов питания: сахара, муки, цельномолочной продукции, сливочного масла, твердых сыров, хлеба, макаронных изделий. Одним из стратегических направлений работы компании ООО «Иволга-Центр» является племенное животноводство [1].

В 2009 году сельскохозяйственные предприятия, находящиеся под управлением ООО «Иволга-Центр», собрали свыше 386 тысяч тонн зерна при средней урожайности зерновых культур 35,3 центнера с гектара. Валовой сбор сахарной свеклы в 2009 году в агрофирмах компании составил 1 миллион 13,8 тысячи тонн при средней урожайности - 415 центнеров с гектара. В 2005 году заготовка сахарной свеклы составляла 247 тысяч тонн, что в сравнении с 2009 годом в 4 раза выше. В результате

различных нововведений сократились потери сахара и если в 2005 году они составляли 5%, то в 2009 году, лишь 2,3%.

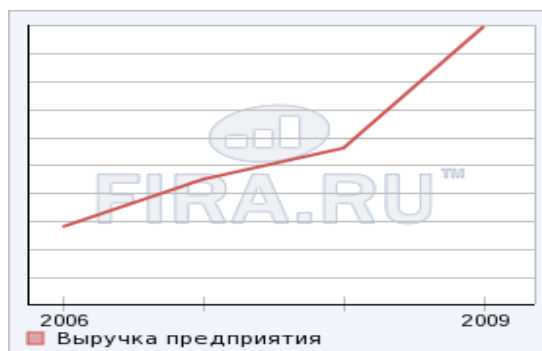
По итогам 2009 года в общем объёме сахара, произведенного в Курской области, доля трёх сахарных заводов ООО «Иволга – Центр» составила 43% [4].

Поголовье крупного рогатого скота в сельхозпредприятиях компании в 2009 году 13,4 тысячи животных, свиней - 1,7 тысячи, овец - 611. В 2009 году в агрообъединениях компании было произведено 20,3 тысячи тонн молока, что на 1,4 тысячи тонн больше уровня 2008 года. Достигнуты успехи и в ООО «Молоко». По сравнению с 2008 годом рост производства цельномолочной продукции составил 2057 тонн (136 процентов), масла животного - 76 тонн (136 процентов), сыров - 363 тонны (166 процентов), нежирной молочной продукции - 1146 тонн (611 процентов), сухих молочных продуктов - 115 тонн (199 процентов). Высокому качеству молокопродуктов способствует как техническое обновление комбината, на что в минувшем году дополнительно направлено 22,3 миллиона рублей, так и проведённые мероприятия по повышению качества сырья, чему способствует установка в сырьевых зонах 34 танков - охладителей молока. В 2009 году в ООО «Молоко» введены в эксплуатацию современные автоматы для фасовки цельномолочной продукции и творога, приобретён спецавтотранспорт для перевозки готовой продукции, освоено 5 видов молочной продукции, в том числе, с учетом потребительского спроса, в ПЭТ-стакане. За 2009 год производство муки в ООО «Злак» увеличилось в полтора раза, макаронных изделий в ООО «Курскмакаронпром» - на 106 процентов. Объём капиталовложений в модернизацию данных предприятий составил 16,5 миллиона рублей [1].

В 2009 году в ООО «Иволга-Центр» численность работников составляла 5,6 тыс. человек. Среднемесячная заработная плата в предприятиях, находящихся под управлением компании, за 2009 год составила 11716 рублей (в 2008 году она составляла 9190 рублей). Сумма уплаченных компанией в бюджет Курской области налогов и сборов составила более 136 миллионов рублей [2].

На рисунке можно проследить, как изменялась выручка предприятия за 2005-2009 годы.

Динамика выручки предприятий агропромышленного комплекса  
ООО «Иволга – Центр»



Источник: ООО «Иволга Центр»

Еще одной крупной агрохолдинговой компанией является ОАО «Группа "Разгуляй"» осуществляет свою деятельность на территории Курской области с 2001 года.

За период с 2001- по 2009год, компания вложила в АПК области более 26 миллиардов рублей [6], а по итогам 2009 года компанией направлено инвестиций на сумму 3,7 миллиарда рублей [5].

Под управлением ОАО «Группа «Разгуляй»» находится 4 сахарных завода на территории Льговского, Мантуровского, Советского и Пристенского районов, 3 агрофирмы (ООО «Льговагроинвест», ООО «Кшеньагро», ООО «Кривецагро»), 2 хлебоприемных предприятия, молочно-консервный комбинат[5].

В 2007 году посевные площади компании составили около 20 тысяч гектаров. Валовой сбор сахарной свеклы увеличился в сравнении с уровнем 2006 года в три раза и составил около 500 тысяч тонн [6]. В 2009 году сахарными заводами ОАО «Группа «Разгуляй»» произведено более 120 тысяч тонн сахара, что составило 35,4 процента от общего объема его производства в целом по области (343 тысяч тонн) [5].

В настоящее время компания занимается оформлением необходимых земель, а пока в ее распоряжении находится 56 тысяч гектаров сельскохозяйственных угодий. Отмечена успешная работа ОАО «Льговский молочно-консервный комбинат». В 2009 году на обновление основных фондов и модернизацию оборудования предприятия направлено 9 миллионов рублей. Освоено 2 новых вида молочных консервов [5].

Анализ деятельности холдинговых компаний, на примере ООО «Иволга-Центр» и ОАО "Группа "Разгуляй"» показал высокую их эффективность, по всем сравнимым показателям в динамике за 2005-2009 годы.

#### Список литературы:

1. Курская правда № 782 (24623), 27 января 2009 года.

2. Курская область продолжит сотрудничество с ООО Иволга-Центр.  
<http://kurskweb.ru/news/politics/8900.html>
3. Программа развития конкуренции в Курской области на 2010- 2012 годы.
4. Российская газета [www.ru](http://www.ru) 1 июня 2010 вторник №117(5196).
5. Курская область продлила соглашение на 2010 год с ОАО «Группой «Разгуляй» <http://46.unise.ru/clause/1029>
6. Администрация Курской области продлила договор о сотрудничестве с ОАО "Разгуляй": <http://www.regnum.ru/news/kursk/950576.html#ixzz1DC2D1nHI>

## **УЧЁТ РАСЧЁТОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ВЕКСЕЛЕЙ**

**Г.М. Шеремет**

*Курский филиал БУПК, г. Курск*

Вексель в настоящее время является одной из наиболее распространенных ценных бумаг. Он же несколько столетий применяется в мировой торговой практике и только в последние десять лет осваивается российскими предпринимателями и банками на внутреннем рынке, хотя в России, как показывает история, существовала нормативная база для его использования. Вексельное обращение становится особенно актуально в наше время взаимных неплатежей.

Формирование рыночных отношений приводит к постепенному восстановлению в России института коммерческого кредитования, связанного с предоставлением поставщикам (производителям) товаров (работ, услуг) своим покупателям кредита в виде отсрочки платежа, оформляемого либо векселем, либо открытием на имя покупателя банковского счета, в дебет которого и относится соответствующая задолженность.

В мае 2000 года Международный центр реформы системы бухгалтерского учёта разработал «Рекомендации по реформе бухгалтерского учёта», в которых отмечается, что важность перехода на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) заключается не только в унификации систем бухгалтерского учёта во всём мире, но и в том, что внедрённые стандарты направлены на обеспечение прозрачности и отражение реальной экономической ситуации, что позволяет пользователям отчётности предприятий принимать правильные экономические решения.

В России вексель начал действовать в эпоху Петра I из-за опасности перевозки денег из одного города в другой. Эти векселя имели название-казначейские. В 1709г. был опубликован первый вексельный устав. Затем в

1832г. появляется Устав о векселе, вошедший в Свод законов 1857г. Третий российский вексельный устав принимается в 1902г. по аналогии с германским 1848г., что заметно оживляет вексельное обращение в дореволюционной России.

В 1917г. вексельное право было ликвидировано, и только 20.03.1922г в период НЭПа появляется Положение о векселе, как о форме предоставления коммерческого кредита для торговых сделок. Во время кредитной реформы 1930-1932гг., обусловившей переход к политике централизации планирования и государственного регулирования экономики, вексельное право вновь было ликвидировано.

Постановлением от 7 августа 1937г ЦИК и СНК СССР утвердил ратифицированную 25.11.1936г. Женевскую конвенцию, которая определила вексель как строго формальное, безусловное, абстрактное, денежное и передаваемое обязательство. Важным положением этой конвенции явилась также солидарная ответственность всех заинтересованных по векселю лиц, что было узаконено ещё в 1673г. во Франции. Однако векселя на внутрироссийском рынке до 1990г. не использовались.

Лишь 19.06.1990г. постановлением Совета Министров СССР №590 "Положение о ценных бумагах" векселя были "реабилитированы". Далее 24.06.1991г. постановлением Президиума Верховного Совета РСФСР №1451-1 "О применении векселей в хозяйственном обороте РСФСР" было разрешено предприятиям, организациям, учреждениям и предпринимателям осуществлять поставку продукции (выполнять работы, оказывать услуги) в кредит с взиманием с покупателей (потребителей, заказчиков) процентов, используя для оформления таких сделок векселя (при этом в качестве нормативной базы впредь до принятия соответствующего законодательства предлагалось использовать "Положение о переводном и простом векселе" 1937г - Женевская конвенция).

Теоретически существует, несколько путей решения проблемы неплатежей, кроме внедрения коммерческого векселя и вексельного кредита. Это, прежде всего - прямой банковский кредит в оборотные средства. Он рискован и может предоставляться под высокие проценты, не приемлемые для товаропроизводителей. Банковский кредит под обеспечение товарно-материальными ценностями извлекает из оборота эти ценности и тем самым замедляет хозяйственный оборот. Такая форма кредита приемлема в случае формирования больших сезонных запасов, но в других случаях она будет вызывать замедление оборота и еще большую потребность в оборотных средствах.

В отличие от прямого банковского кредита, вексельный кредит не нуждается в особом залоге и менее рискован, чем банковский кредит. В отличие от дебиторской задолженности, вексельный кредит не связывает оборотные средства кредиторов, ибо позволяет им расплачиваться векселями со своими поставщиками.

Другая альтернатива вексельному обращению основанному на оформлении векселями задолженности предприятий - широкое использование в обороте векселей банков. Векселя банков нужно отличать не только от векселей предприятий, оформляющих товарную сделку (коммерческих векселей), но и от известных вексельной практике, так называемых, финансовых векселей. Нынешние векселя банков - это форма частной эмиссии расчетных средств, не обеспеченных конкретной сделкой по продаже товара и услуги. По сути дела - это квази-деньги, частные банкноты, не обладающие силой законного платежного средства, но обеспеченные обязательством банка по обмену на банкноты Центробанка.

Векселя банков увеличивают общую денежную массу, восполняя недостаток денежной эмиссии Центробанка. Они не мобилизуют внутренние резервы хозяйства, а представляют собой суррогат денежной эмиссии и суррогат прямого банковского кредитования. При этом эмиссионный доход достается коммерческим банкам. Если векселя предприятий уменьшают массу потребных экономике оборотных средств, то векселя банков расширяют оборотные средства хозяйства за счет внешних вливаний в экономику частных расчетных средств. Поэтому обращение векселей должно начинаться снизу с первичных хозяйственных звеньев. Вексель должен мобилизовать внутренние ресурсы хозяйства, придавать им мобильность, а не представлять собой дополнительную частную эмиссию банкнот и сертификатов в дополнение к денежной эмиссии Центробанка. Только в этом случае к обслуживанию вексельного обращения может быть подключена банковская система. Задача банков в этом случае - не эмиссия векселей банков, а учет векселей предприятий и соответствующее использование значительной части кредитных ресурсов.

В связи с обострением дефицита денег в экономике, достаточно большую роль в процессе кредитования реального сектора на современном этапе приобрело вексельное кредитование. Необходимо отметить, что вексель как финансовый инструмент играет двоякую роль для нынешнего состояния российской экономики. С одной стороны, он как и другие долговые обязательства, представляет собой все-таки квази-деньги, и вексельный оборот существенно повышает роль агрегата денежной массы М2 за счет повышения скорости денежного обращения и за счет того, что многие векселя фактически являются банковской эмиссией денег. В связи с этим, вполне естественно введение ЦБ РФ экономического норматива Н13,



цель которого - ограничить объемы выпуска банковских векселей. С другой стороны, вексель способствует развитию новых форм денежного обращения, генерирует новые формы трансакций и трансфертов, частично решая, таким образом, проблему дефицита денег в экономике и проблему неплатежей. Поэтому неудивительно, что вексель сейчас остается одним из наиболее распространенных платежных инструментов на финансовом рынке России. А вексельное кредитование - одним из наиболее широко используемых видов кредитования корпоративных клиентов.

Схема вексельного кредитования достаточно проста. Когда предприятие нуждается в дополнительных оборотных средствах, но из-за высокой стоимости обычного банковского кредита не имеет возможности получить его "живыми" деньгами, оно может прибегнуть к вексельному кредитованию. В таком случае банк заключает с клиентом договор, по которому предприятие в качестве кредита получает пакет векселей на сумму, указанную в этом договоре. Как правило, полученные векселя являются бездоходными. Ими предприятие рассчитывается с поставщиками и подрядчиками. По истечении срока кредитного договора предприятие - первый векселедержатель погашает полученные ранее "живыми" деньгами кредит, выплачивая проценты. Последний владелец векселя предъявляет его к оплате в указанный срок и получает вексельную сумму. Это лишь общая схема операций по кредитованию с векселями. Возможны так же варианты досрочного предъявления векселей в банк и учета их с последующим дисконтом, последующего кредитования под залог банковских векселей, полученных от первого векселедержателя и т.д. Досрочный учет собственных векселей является, пожалуй, наиболее интересной для банка активной операцией. Это связано не только с отсутствием риска при проведении сделок, но и существующим порядком отражения учетного дисконта непосредственно по счету доходов банка. Именно возможность последующего досрочного учета собственных векселей служит серьезным стимулом для выдачи коммерческими банками вексельных кредитов.

Предметом других учетных операций выступают прежде всего банковские векселя. Падение объемов вексельного кредитования вынудило коммерческие банки обратить внимание на отдельные корпоративные бумаги. Из огромного перечня наводнивших российский рынок корпоративных векселей, только очень узкий круг их можно отнести к действительным векселям - безусловным долговым обязательствам.

Порядок обращения остальных бумаг регулируется не вексельным правом, а внутренними положениями отдельных векселедателей, которые зачастую не только не предполагают погашение векселей в денежной форме, но даже не предусматривают прием векселей к погашению

задолженности при отсутствии сопроводительных писем или при наличии отдельных индоссаментов. С учетом подобных моментов банки приобретают для собственного инвестиционного портфеля очень ограниченный круг корпоративных векселей, в частности РАО "Газпром", АО "Алмазы-России-Саха", АО "Сиданко". При использовании вексельного кредитования не происходит реального отвлечения денежных средств на период выдачи ссуды. Кроме того, находящиеся в обращении банковские векселя выстраивает как предмет высоко ликвидного обеспечения при предоставлении банком каких-либо кредитных продуктов - кредитов, гарантий, аккредитивов и т.п. Устанавливая достаточно низкие ставки по вексельным кредитам, банк дополнительно привлекает и новых клиентов. При определении процентной ставки по вексельному кредиту принимаются во внимание следующие факторы:

- необходимость резервирования остатков по вексельным счетам в фонде обязательных резервов ЦБ РФ, что обуславливает дополнительное привлечение средств аналогичной срочности;
- вероятность дополнительного привлечения денежных средств при разрыве сроков предоставления кредита и сроках обращения векселя (на разницу в сроках);
- необходимость учета процентной ставки при определении риска, возникающего при операции кредитования

Выгода, извлекаемая предприятиями при использовании вексельного кредита состоит в следующем:

- преодоление необоснованного и неэффективного ограничения платежеспособного спроса и в целом ряде случаев добиться роста производственной активности;
- банковская гарантия платежа путем предоставления векселя снимает необходимость для предприятий предоплаты в тех нередких случаях, когда она служит исключительно для защиты от риска неплатежей, тем самым появляется возможность ускорения материального оборота;
- банковские векселя, предоставленные клиентам банка под депозиты, которые являются для банка гарантией оплаты векселей, как правило, по сумме в два раза и более, превосходят размер депозита и, таким образом величина, оборотных средств оперативного управления предприятия увеличивается;
- в прямой экономии на налоговых выплатах, налог на доход, полученный по векселю для предприятия -15%, налог на аналогичный доход на депозитном вкладе в банке - 35 %
- ликвидность вложений; бурно развивающийся вексельный рынок предоставляет возможность продать вексель и учесть его в банке.

Решение проблемы дефицита денег в экономике, безусловно, облегчит доступ предприятий к получению кредитных «живых» денег, однако, не приведёт к полному отказу от векселей в качестве получения источника дополнительных оборотных средств, поскольку вексельное законодательство унифицировано, а стоимость «вексельных» денег всегда будет оставаться ниже стоимости «живых». Ситуация, которая сложилась в финансовой системе страны, такова, что только кредитование реального сектора может служить мощным источником улучшения положения промышленных предприятий и обслуживающих их коммерческих банков. Поэтому, вексельное кредитование будет с успехом использоваться между банками и их клиентами.

Для повышения надежности векселя предусмотрен ряд процедур, позволяющих расширить круг лиц, ответственных по векселю, то есть обязанных платить по векселю при наступлении определенных обязательств: акцепт векселя; аваль векселя; индоссамент; протест векселя.

Акцепт векселя - операция, посредством которой подтверждается согласие плательщика на оплату векселя. Акцептант - лицо, подтверждающее свое согласие на оплату. Если в качестве акцептанта выступает банк (банковский акцепт), то вексель приобретает статус первоклассного (то есть наименее рискованного, высшего качества) обязательства. Акцептование - своеобразная гарантия от предъявления неправомерных требований. Обязательства трассата (плательщика) по переводному векселю возникают лишь с момента принятия им акцепта векселя. Предъявление векселя к акцепту может быть произведено во всякое время, начиная со дня его выдачи и кончая моментом наступления срока платежа. Акцепт не является обязательным, но выступает в качестве необходимого условия для того, чтобы вексель имел хождение, свободно обращаясь на рынке.

Аваль векселя представляет собой поручительство по векселю. Авалист, совершивший аваль векселя, принимает на себя ответственность за выполнение обязательств обязанным по векселю лицом. Вексельные поручительства чаще всего встречаются в международных сделках. Например, если экспортер недостаточно знаком с импортером, он может потребовать при поставке товара с оплатой векселем в качестве дополнительного обеспечения оплаты проставления авалья банком-импортером за импортера. Аваль дает дополнительные гарантии по погашению векселя.

Поручитель расписывается на векселе и добавляет слова "аваль за... или как гарантия за...". Обязательно указание авалистом за кого дается аваль. Если этого указания нет, аваль считается данным за векселедателя.

Если аваль дан за акцептанта, авалист отвечает за платеж без необходимости протеста векселя. Если аваль дан за векселедателя или за индоссанта, авалист отвечает за платеж только при наличии протеста.

Оплатив вексель, авалист приобретает все вытекающие из векселя права против того, за кого дана гарантия, и против тех, кто является предшествующими надписателями и обязаны по векселю перед последним.

Кредитор по векселю может оставить его в своей собственности и в день, когда наступит срок платежа, предъявить вексель к оплате, может передать вексель следующему держателю с помощью передаточной н

Для осуществления передачи векселя необходимы:

1. Общее согласие передающего вексель последнего держателя и принимающего вексель очередного держателя.
2. Оформление передаточной надписи (индоссамента) на самом векселе.
3. Физический переход векселя от предыдущего держателя к последующему.

Индоссамент различается: «полный»; «именной»; «бланковый»; порученческий; залоговый.

Индоссирование при помощи полного или бланкового индоссамента позволяет перенести все права, вытекающие из векселя.

Индоссат - лицо, получающее вексель от последнего держателя по передаточной надписи, становится владельцем векселя. Полный индоссамент отличается от бланкового тем, что в нем, в противоположность бланковому, индоссантом указывается очередной держатель векселя индоссат. Индоссирование векселя возможно только на всю вексельную сумму. Лицо, получившее вексель по бланковой надписи, может передавать его другим лицам, без всяких подписей простым вручением векселя, как любую ценную бумагу на предъявителя.

Если вексель должен быть передан для получения причитающегося по нему платежа (на инкассо), индоссант (лицо, передающее вексель с помощью передаточной надписи) остается кредитором по векселю, а сам вексель останется в собственности индоссанта. Индоссамент же должен в данном случае содержать поручение на «инкассо», «валюта к получению» или «как доверенному» и т.п. Инкассовый индоссамент позволяет заключить договор-поручение между индоссантом и индоссатом без какого-либо дополнительного оформления их взаимоотношений. Подпись под индоссаментом индоссанта будет означать согласие с его стороны поручить индоссату совершение действий от имени индоссанта, а физическое принятие векселя по инкассовому индоссаменту индоссатом будет означать согласие индоссата совершить действия по векселю от имени индоссанта. Аналогичные последствия наступают и при передаче

векселя в залог по залоговому индоссаменту, который заменяет собой заключение между кредитором и должником договора о залоге.

Взаимную ответственность сторон вексельной сделки повышает протест векселя, дающий право векселедержателю предъявить к индоссантам, авалистам, акцептантам и векселедержателю регрессионный иск. Предъявление требований этим лицам возможно лишь при условии, что после отказа должника погасить вексель, кредитор своевременно и с соблюдением соответствующих формальностей выдвинул против него протест. Если это же не сделано, то владелец векселя теряет право на финансовые претензии к выставителю, индоссантам и поручителю векселя. Протест векселя - это официальный документ, в котором установлено определенное неисполнение обязательств по векселю.

При вексельной оплате поступающих ресурсов или продаваемой продукции (работ, услуг) в организации используются простые и переводные векселя.

**ПРОСТОЙ ВЕКСЕЛЬ** - это письменное долговое денежное обязательство одной стороны (векселедателя) по совершённым сделкам или в уплату за выполненные работы или оказанные услуги.

**ПЕРЕВОДНОЙ ВЕКСЕЛЬ** - (тратта) выписывается кредитором (трассантом) и содержит приказ дебитору (трассату) уплатить указанную в векселе сумму третьему лицу (ремитенту) или предприятию этот документ превращается в долговое обязательство после его акцепта трассантом. С помощью передаточной надписи (индоссамента) вексель может использоваться неоднократно, выполняя функцию универсального кредитно-расчётного документа. Существенно ускоряя оборот средств учёта (дисконтирование) векселей в банках.

В этом случае векселедержатель по средством индоссамента передаёт вексель банку до наступления срока платежа и получает вексельную сумму за вычетом учётного процента в пользу банка, называемого дисконтом.

В настоящее время учёт расчётов с использованием векселей ведётся по упрощённой схеме на тех же счетах, на которых отражаются расчёты без использования векселей. Выделение расчётов с использованием векселей осуществляется в аналитическом учёте.

Выданные векселя под приобретение товарно-материальных ценностей у покупателей отражают по кредиту счёта 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками других подобных счетов. На этих счетах задолженность, обеспеченная векселем, числится до момента её получения. По мере погашения задолженности по векселям она списывается с дебита счёта 60 в кредит счёта по учёту денежных средств (50; 51; 52), денежных средств (50;51;52-). Векселя с просроченным сроком оплаты отражаются в аналитическом учёте отдельно.

Организации поставщика получившие векселя от покупателей, учитывают полученные векселя на счёт 62 «Расчёты с покупателями и заказчиками», субсчёт 3 «Векселя полученные». Счёт 62 дебетуется на указанные в векселях суммы с кредитом счетов учёта реализации готовой продукции (счетов сч.90 «Продажи») или другого вида имущества сч.91 «Прочие доходы и расходы».

Оплаченные векселя отражаются по дебету счетов учета денежных средств и кредиту счёта 62.

Проценты по векселю обычно включают в его номинальную цену. Если проценты по векселю оплачивают сверх номинальной суммы векселя, то величину начисленных процентов отражают кредиту счёта 99 «Прибыли и убытки» и дебету счёта 62.

До наступления срока оплаты по векселю организация-векселедержатель может получить в банках ссуды под вексель.

Приказом Минфина России от 15.01.97 г. №2 введен в действие Порядок отражения в бухгалтерском учете операций с ценными бумагами, который распространяется и на векселя.

Пунктом 6 Порядка установлено, что все ценные бумаги, хранящиеся в организации, должны быть описаны в Книге учета ценных бумаг. В БМПГЭТС заведены Книга регистрации векселей и Книга движения векселей, которая сброшюрована, пронумерована, скреплена печатью организации и подписями руководителя и главного бухгалтера. В этой книге отражается приход и выбытие всех векселей (см. приложение №7).

Кроме этого, на каждый вексель оформляется акт приема-передачи.

Бухгалтерская служба организации очень ответственно относится к документальному оформлению движения векселей и к использованию их в качестве средства платежей.

Подводя итог, назовем ряд причин, сдерживающих широкое распространение настоящих векселей:

- частое отсутствие должного доверия к деловым партнерам;
- неуверенность в возможности предельно быстрого удовлетворения своих интересов через процедуру судебного рассмотрения исков о погашении векселей (если партнеры оказались нечестными, либо неплатежеспособными);
- отсутствие ускоренной процедуры внеочередного судебного рассмотрения исков погашении векселей;
- отсутствие широко описанных прецедентов регрессных требований по векселям в случае отказа векселедателей от платежа, что насторожило бы нечистых на руку;

- отсутствие у большинства банков опыта учетно-ссудных операций с векселями и невозможность в настоящее время их переучета в ЦБ РФ;
- опасения получить фальшивый вексель - известны подделки векселей Сбербанка, Ленэнерго и др.

Следует отметить - векселя в России необходимы, поскольку активизация вексельного обращения приводит: во-первых, к ускорению расчетов и оборачиваемости оборотных средств; во-вторых, уменьшается потребность в банковском кредите, соответственно снижаются процентные ставки за его использование и в результате сокращается эмиссия денег. Оборот векселей в ближайшее время должен оставаться массовым.

Есть надежда, что в дальнейшем вексельное обращение в России примет более цивилизованные формы, когда досконально будут исполняться законы и не будут эмитировать векселя вместо обычных товарных обязательств, предприятия-должники будут самостоятельно выпускать векселя, получать под них вексельное поручительство банка и расплачиваться авалированным векселем со своими кредиторами.

## **МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПРОВЕДЕНИЮ АУДИТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ**

**Бердугина Т.О.**

*Курский филиал БУПК, г. Курск*

Деятельность любого хозяйствующего субъекта неразрывно связана с использованием имущественных ценностей, относимых по своей сути к объектам основных средств. Основные средства представляют собой основу производственной деятельности любой организации и определяют ее технический и технологический уровень, ассортимент, качество и количество выпускаемой продукции (выполняемых работ, оказываемых услуг). Объекты основных средств могут использоваться на праве собственности, хозяйственного ведения (оперативного управления), аренды, безвозмездного пользования. Во всех случаях на предприятия возлагаются обязанности по организации бухгалтерского и налогового учета указанных объектов в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, в связи с чем возникает необходимость контроля сохранности и учета основных средств.

Следует отметить, что вопросы методики аудита операций по учету основных средств предприятия теоретически недостаточно освещены в учебной литературе, прежде всего, в части составления рабочих документов, поэтому в докладе представлены примерные формы рабочих

документов аудитора, оформляемые в ходе аудиторской проверки учета основных средств.

Цель аудита учета основных средств заключается в установлении соответствия применяемой на предприятии методики учета и налогообложения операций по учету основных средств нормативным документам, действующим в Российской Федерации в проверяемом периоде, для того чтобы выявить имеющиеся ошибки или нарушения в учетных регистрах, а также степень их влияния на достоверность бухгалтерской отчетности.

Задачи аудита операций с основными средствами целесообразно разделить на основные и дополнительные. Основные задачи аудита основных средств предполагают выполнение следующих контрольных действий:

- за наличием и сохранностью основных средств;
- за правильностью оценки основных средств;
- за соответствием документального оформления и отражения в учете операций по движению основных средств действующему законодательству;
- за правильностью начисления амортизации основных средств и отражению ее в учете;
- за законностью организации синтетического и аналитического учета операций с основными средствами;
- за подтверждением достоверности показателей в бухгалтерской отчетности;
- за правильностью налогообложения по основным средствам.

В качестве дополнительных задач аудита основных средств следует выделить:

- проведение аудита переоценки основных средств и отражения ее результатов в бухгалтерском учете и отчетности;
- инспектирование операций по ремонту основных средств, в том числе подтверждение правильности документального оформления операций, связанных с ремонтом основных средств;
- проверку операций связанных с арендой основных средств, в том числе правильности признания доходов и расходов от арендных операций;
- анализ эффективности использования основных средств.

На предварительном этапе аудиторской проверки изучается финансово-хозяйственная деятельность аудируемого лица, проводится оценка надежности системы бухгалтерского учета и внутреннего контроля, определяется аудиторский риск, уровень существенности, составляется общий план и программа аудиторской проверки учета основных средств.



Результаты тестирования систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля исследуемого экономического субъекта позволили сделать вывод о том, что данные системы хорошо организованы и степень надежности этих систем достаточно высока. Однако существенным недостатком системы внутреннего контроля многих предприятий является отсутствие анализа эффективности использования основных средств, в то время как это позволяет выявить внутренние резервы повышения результатов финансово-хозяйственной деятельности.

В процессе проведения аудита учета основных средств в соответствии с разработанным планом и программой применяются все необходимые аудиторские процедуры для получения достаточных аудиторских доказательств. Основные рекомендуемые аудиторские процедуры, применяемые при проверке учета основных средств, представлены на рисунке.

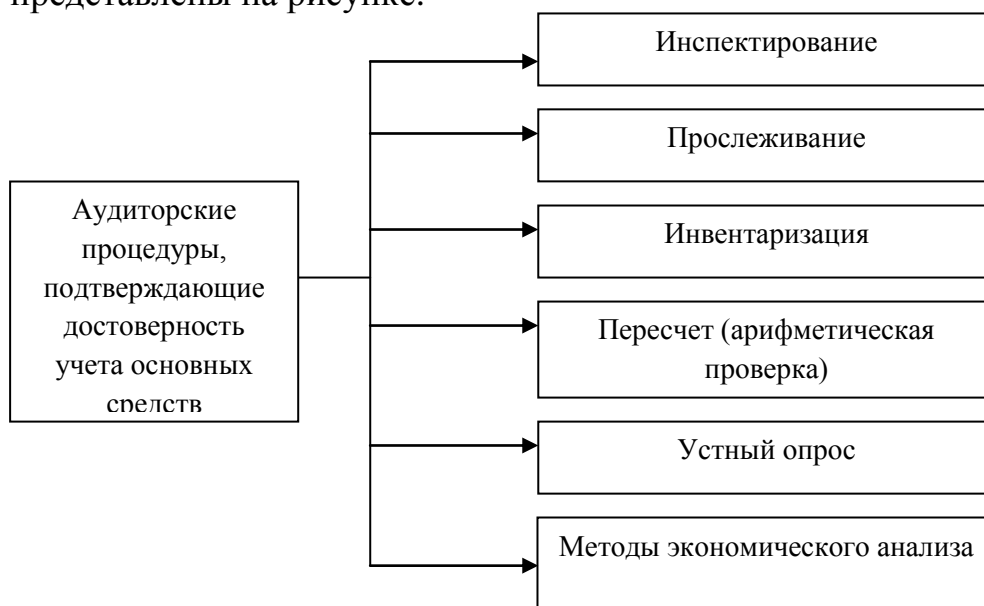


Рис. Основные аудиторские процедуры проверки учета основных средств

Для получения достаточного количества аудиторских доказательств предлагаем исследовать следующие источники информации:

- I. Организационно-распорядительные документы, в частности учетную политику, а также распорядительные документы, касающихся совершения операций с основными средствами;
- II. Первичные документы - документы на приобретение основных средств (накладные, счета-фактуры), акты приема-передачи основных средств, акты списания объектов основных средств и другие;
- III. Регистры бухгалтерского учета - журналы-ордера и ведомости по счетам 01 «Основные средства», 02 «Амортизация основных

средств» и 08 «Вложения во внеоборотные активы», а также оборотно-сальдовые ведомости и главная книга по указанным счетам.

IV. Бухгалтерская (финансовая) отчетность. В частности форма №1 «Бухгалтерский баланс» и форма №5 «Приложение к бухгалтерскому балансу».

В докладе мы остановимся на трех основных направлениях проверки учета основных средств – учете поступления и выбытия основных средств, а также проверке соответствия отчетных показателей соответствующим показателям в главной книге, регистрах синтетического и аналитического учета.

При аудите наличия и сохранности основных средств рекомендуется проверить не числятся ли в составе основных средств объекты, срок службы которых менее 12 месяцев (независимо от стоимости). Немаловажным на данном этапе аудита является проверка организации материальной ответственности по объектам основных средств.

Для подтверждения наличия основных средств необходимо провести инвентаризацию.

Важным вопросом при проверке сохранности и наличия основных средств является выяснение правильности оценки основных средств, поскольку от этого зависят расчеты с бюджетом по налогу на имущество, а также достоверность отражения финансовых результатов организации и составления отчетности.

Одним из важнейших этапов аудиторской проверки учета основных средств является проверка формирования первоначальной стоимости основных средств. Целью проверки учета поступления основных средств является подтверждение того, что приобретенные основные средства были правильно отражены в учете и представляют собой стоимость реальных объектов, введенных в эксплуатацию.

Выявленные нарушения с указанием наименования, номера и даты документа можно отразить в табл. 1.

Таблица 1

Нарушения, выявленные в результате формальной проверки первичных документов поступления основных средств в ООО «Рассвет и К»

№ п/п	Виды нарушений, выявленных в документах	Наименование документа, по которому выявлено нарушение	Дата (период) составления документа	Номер документа
1	Отсутствует ссылка на основание для составления акта;	Акт о приеме-передаче объекта основных средств	22.09.09	15

	Отсутствует заключение комиссии	(кроме зданий, сооружений), форма №ОС-1		
2	Отсутствует ссылка на основание для составления акта; Отсутствует заключение комиссии; Не утвержден главным бухгалтером	Акт о приеме-передаче объекта основных средств (кроме зданий, сооружений), форма №ОС-1	30.12.09	27

При аудите выбытия основных средств следует учитывать направления выбытия основных средств. Факт списания объекта основных средств вне зависимости от причин такого списания в любом случае должен надлежащим образом документироваться.

Выявленные нарушения должны отражаться в рабочих документах аудитора, например в представленной табл. 2.

Таблица 2

Нарушения, выявленные в результате формальной проверки первичных документов по списанию основных средств в ООО «Рассвет и К»

№ п/п	Виды нарушений, выявленных в документах	Наименование документа, по которому выявлено нарушение	Дата (период) составления документа	Номер документа
1	Отсутствует ссылка на основание для составления акта; Не указана причина списания; Отсутствует заключение комиссии	Акт о списании объекта основных средств (кроме автотранспортных средств), форма №ОС-4	23.09.09	23
2	Отсутствует ссылка на основание для составления акта; Не указана причина списания; Отсутствует заключение комиссии	Акт о списании объекта основных средств (кроме автотранспортных средств), форма №ОС-4	23.09.09	24
3	Отсутствует ссылка на основание для составления акта; Не указана причина списания	Акт о списании объекта основных средств (кроме автотранспортных средств), форма №ОС-4	30.11.09	30

Завершающим этапом проверки учета основных средств является проверка соответствия отчетных показателей соответствующим показателям в главной книге, регистрам синтетического и аналитического учета.

С помощью процедуры прослеживания рекомендуется провести проверку соответствия:

- показателей форм бухгалтерской отчетности по основным средствам;
- показателей отчетности и Главной книги;
- показателей Главной книги и регистров синтетического и аналитического учета.

Проверка соответствия показателей бухгалтерской отчетности и Главной книги (или соответствующего регистра) производится с использованием формы №5 «Приложение к бухгалтерскому балансу». Результаты выполнения этих процедур можно оформить в табл. 3.

Таблица 3

Сверка показателей отчетности ООО «Рассвет и К» по разделу  
основных средств с главной книгой

Номер формы	Наименование строки	Сумма, тыс. руб.	Шифр счета	Наименование счета	Сумма, руб.
5	Итого основных средств на начало года	35116	01	Сальдо счета на 01.01 отчетного года	35116366-40
5	Итого основных средств на конец года	35625	01	Сальдо счета на 31.12 отчетного года	35624881-13
5	Износ основных средств на начало года	22515	01	Сальдо счета на 01.01 отчетного года	22515484-26
5	Износ основных средств на конец года	23015	02	Сальдо счета на 31.12 отчетного года	23014928-36

В заключении хочется отметить, что в настоящее время растет влияние учета основных средств, как на финансовое состояние экономического субъекта, так и на качество представляемой им отчетности. Поэтому можно утверждать, что основные средства в современных условиях становятся для многих организаций существенным объектом аудита.

## Список использованных источников

1. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 года №307-ФЗ, принятый Государственной Думой 24.12.2008 года и одобренный Советом Федерации 29.12.2008 года (в ред. от 28.12.2010 года).
2. Аудит: Учебник для вузов/ В.И. Подольский, А.А. Савин, Л.В. Сотникова и др.; Под ред. проф. В.И. Подольского. – 3-е изд. перер. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 683 с.
3. Ерофеева, В. А. Аудит: учеб. пособие / В. А. Ерофеева, В. А. Пискунов, Т. А. Битюкова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт; Высшее образование, 2010. — 638 с.
4. Парушина Н. В., Кыштымова Е. А. Аудит: основы аудита, технология и методика проведения аудиторских проверок: учебное пособие. — М.: ИД «ФОРУМ», 2009. — 560 с.

## РАБОЧАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ АУДИТОРА: СОДЕРЖАНИЕ, ПОРЯДОК ОФОРМЛЕНИЯ И ХРАНЕНИЯ

**Л.А. Коревина**

*Курский филиал БУПК, г. Курск*

*При проверке систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля, а также финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемых лиц аудиторы должны провести определенные процедуры по сбору необходимых доказательных материалов, подлежащих обязательному документированию. На основе анализа этих материалов аудиторы в дальнейшем могут сформировать свое мнение о финансовой (бухгалтерской) отчетности клиента аудита и выразить его в аудиторском заключении.*

Аудиторская организация должна составлять рабочие документы в достаточно полной и подробной форме. Она вправе разрабатывать стандартные типовые формы документации (бланки, вопросники, типовые письма, обращения и пр.), что позволяет повысить эффективность подготовки и проверки рабочих документов, а также контролировать результаты работы ассистентов. Часть рабочих документов могут составлять постоянные файлы, используемые в ходе последующих проверок этого аудируемого лица.

В рабочую документацию можно включать разработанные аудируемым лицом графики, аналитические таблицы и прочую

информацию, убедившись, что она оформлена надлежащим образом. Если аудиторы используют в ходе проверки документы, подготовленные аудируемой организацией или третьими лицами, то они должны убедиться, что они оформлены в соответствии с правилами.

Рабочая документация, составленная в ходе аудита, является собственностью аудиторской организации. Однако аудиторская организация должна обеспечить конфиденциальность этой документации и условия для ее хранения в течение достаточно длительного периода времени (не менее пяти лет) исходя из особенностей своей деятельности, законодательных и профессиональных требований.

На современном этапе развития аудита порядок документирования в процессе осуществления аудиторской деятельности регламентируется Федеральным правилом (стандартом) аудиторской деятельности №2 «Документирование аудита». Данный стандарт устанавливает единые требования к составлению документации в процессе аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности.

Аудиторская документация необходима для того, чтобы аудиторы смогли аргументировано сформулировать свое мнение о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемой организации. В современных аудиторских фирмах работают специалисты разных профилей, в том числе юристы, аудиторы – специалисты по бухгалтерскому учету, аналитики, специалисты по налогообложению. Значительную часть работы по проведению проверки выполняют ассистенты аудитора (то есть специалисты, которые не имеют квалификационного аттестата аудитора). Для того, чтобы все сотрудники могли участвовать в коллективной работе, а руководитель был в курсе всего процесса, аудиторская фирма и индивидуальный аудитор должны документально оформлять все сведения, которые важны с точки зрения представления доказательств, подтверждающих аудиторское мнение, а также доказательств того, что аудиторская проверка проводилась в соответствии с федеральными правилами (стандартами) аудиторской деятельности.

Рабочие документы используются:

- для планирования и проведения аудита;
- осуществления текущего контроля и проверки выполненной аудитором работы;
- фиксации аудиторских доказательств, получаемых в целях подтверждения мнения аудитора.

Рабочие документы составляются в полной форме, необходимой для обеспечения общего понимания аудита с тем, чтобы опытный аудитор,

ознакомившись с ними, мог получить общее представление о проведенной аудиторской организацией проверке.

Аудитор должен отражать в рабочих документах информацию о планировании аудиторской работы, характере, временных рамках и объеме выполненных аудиторских процедур, их результатах, а также выводах, сделанных на основе полученных аудиторских доказательств. В рабочих документах должно содержаться обоснование аудитором всех важных вопросов, по которым необходимо выразить свое профессиональное суждение. В тех случаях, когда аудитор проводил рассмотрение сложных принципиальных вопросов или высказывал по каким-либо важным для аудита вопросам профессиональное суждение, в рабочие документы следует включать факты, которые были известны аудитору на момент формулирования выводов с необходимой их аргументацией.

Объем рабочих документов зависит от профессионального суждения аудитора. Нет необходимости документировать каждый вопрос, рассматриваемый аудитором, более того, недопустимо включать в состав рабочей документации копии первичных документов, оформленных надлежащим образом, не содержащих ошибок и соответствующих хозяйственным операциям, описываемым этими первичными документами. Вместо копий таких документов можно составлять сводную таблицу с указанием перечня проверенных операций и проставлять отметки о наличии и правильности соответствующих первичных документов.

При определении объема рабочих документов полезно продумать, что может потребоваться другому аудитору для того, чтобы получить представление о проделанной работе, причинах принятия принципиальных решений, но не о деталях аудита. Вместе с тем объем документации аудиторской проверки должен быть таким, чтобы в случае если возникает необходимость передать работу другому аудитору, не имеющего опыта работы по этому заданию, он смог исключительно на основе данной документации (не прибегая к дополнительным беседам или переписке с прежним аудитором) разобраться в проделанной работе и сделать обоснованные выводы.

Рабочая документация должна содержать информацию обо всех проверенных документах, операциях, фактах, а не только о тех, по которым делаются замечания.

Достаточность объема рабочей документации определяет руководитель проверки, при этом основным критерием являются наличие документов, подтверждающих выполнение аудиторских тестов по существу в соответствии с утвержденными программами аудита, соблюдение принципа целенаправленной проверки, обеспечение

возможности сквозного прослеживания (методом перекрестных ссылок) правильности (ошибочности) формирования отчетных данных.

Форма и содержание рабочих документов определяются такими факторами, как:

- характер аудиторского задания;
- требования, предъявляемые к аудиторскому заключению;
- характер и сложность деятельности аудируемого лица;
- характер и состояние систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля аудируемого лица;
- необходимость давать указания работникам аудитора, осуществлять за ними текущий контроль и проверять выполненную ими работу;
- конкретные методы и приемы, применяемые в процессе проведения аудита.

Рабочие документы должны быть составлены и систематизированы таким образом, чтобы они соответствовали обстоятельствам каждой конкретной аудиторской проверки и потребностям аудитора в ходе ее проведения. В целях повышения эффективности подготовки и проверки рабочих документов в аудиторской организации целесообразно разработать типовые формы документации (например, стандартную структуру аудиторского файла (папки) рабочих документов, бланки, вопросники, типовые письма и обращения и т.п.). Такая стандартизация документирования облегчит порученную подчиненным работу и одновременно позволит контролировать результаты выполняемых ими заданий.

Для повышения эффективности аудита в ходе проверки целесообразно использовать графики, аналитическую и иную документацию, подготовленную аудируемым лицом. В этих случаях аудитор обязан убедиться в том, что материалы составлены надлежащим образом.

В состав рабочей документации, как правило, входят документы, отражающие следующие данные:

- информацию, касающуюся организационно – правовой формы и организационной структуры аудируемого лица (как правило, формируется так называемое «досье клиента», в котором представлены копии учредительных документов (или выдержки из необходимых юридических документов, соглашений и протоколов);
- информацию об отрасли, экономической и правовой среде, в которой аудируемое лицо осуществляет свою деятельность (например, аналитические обзоры, газетные и журнальные публикации); в том случае, если планируется несколько лет работать с одним клиентом или в



определенном регионе, многие аудиторские фирмы выписывают отраслевые научные и научно – производственные журналы, региональную и местную прессу;

- информацию, отражающую процесс планирования, включая программы аудита и любые изменения к ним;

- доказательства понимания аудитором систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля;

- доказательства, подтверждающие оценку неотъемлемого риска, уровня риска применения средств контроля и любые корректировки этих оценок;

- доказательства, подтверждающие факт анализа аудитором работы аудируемого лица по внутреннему аудиту и сделанные аудитором выводы;

- анализ финансово – хозяйственных операций и остатков по счетам бухгалтерского учета;

- анализ наиболее важных экономических показателей и тенденции их изменения;

- сведения о характере, временных рамках, объеме аудиторских процедур и результатах их выполнения;

- доказательства, подтверждающие, что работа, выполненная работниками аудитора, осуществлялась по контролю квалифицированных специалистов и была проверена;

- сведения о том, кто выполнял аудиторские процедуры, с указанием времени их выполнения;

- подробную информацию о процедурах, применяемых в отношении финансовой (бухгалтерской) отчетности подразделений и (или) дочерних предприятий, которые проверялись другими аудиторами.

Кроме того, в состав рабочей документации входят:

- копии сообщений, направленных другим аудиторами, экспертам и третьим лицам и полученных от них;

- копии писем и телеграмм по вопросам аудита, доведенным до сведения руководителей аудируемого лица или обсуждавшимся с ними, включая условия договора или выявленные существенные недостатки системы внутреннего контроля;

- письменные заявления, полученные от аудируемого лица;

- копии финансовой (бухгалтерской) отчетности и аудиторского заключения;

- выводы, сделанные аудитором по наиболее важным вопросам аудита, включая ошибки и необычайные обстоятельства, которые были выявлены аудитором в ходе выполнения процедур аудита, и сведения о действиях, предпринятых в связи с этим аудитором. Для обобщения содержания рабочей документации оформлена таблица

Таблица 1

## Состав рабочей документации

Этапы аудита	Виды рабочих документов
1	2
Планирование аудита	Общий план аудиторской проверки; программа аудиторской проверки; описание систем внутреннего контроля и организация бухгалтерского учета аудируемого лица; расчет уровня существенности; документация по тестированию системы внутреннего контроля (протоколы тестов, опросные листы пр.; аналитические документы аудиторской организации и др.).
Аудиторская проверка по существу	Описание используемых аудиторской организацией процедур и их результаты; пояснения и объяснения, письменная информация, представляемая аудируемым лицом; копии и выписки из документов аудируемого лица; документы по конкретным процедурам проверки
Обобщение выводов, составление отчетности и подготовка аудиторского заключения	Аналитические документы аудиторской организации; сводный перечень всех замечаний; «частные» аудиторские заключения по отдельным разделам аудита (в зависимости от применяемого подхода – циклового или по объектного) с учетом уровня существенности; отчет аудитора; аудиторское заключение

Рабочие документы используются в течение всего периода проведения аудита: при планировании и проведения аудита, при осуществлении текущего контроля и проверки выполненной аудитором работы, для фиксации аудиторских доказательств, получаемых в целях подтверждения мнения аудитора.

Документы, которые входят в состав рабочей документации аудита и с помощью которых оформляются аудиторские процедуры и аудиторские доказательства (в том числе и документы, не подготовленные самими аудиторами, например, ксерокопия документов клиента) должны содержать следующую информацию:

- наименование рабочего документа;
- наименование аудируемого лица. Оно размещается в левом верхнем углу документа. Можно сокращать название аудируемого лица

при условии, что данное сокращение расшифровано отдельно в рабочей документации и применяется всеми исполнителями (аудиторами), принимающими участие в аудиторской проверке;

- проверяемый период;
- период проведения аудиторской проверки;
- наименование и номер раздела программы и области проверки;
- характер (содержание аудиторских процедур);
- объем выполнения аудиторских процедур (способ проверки счетов, способ проверки хозяйственных операций и пр.);
- ссылки на приложения к рабочему документу;
- фамилия, имя, отчество аудитора (или ассистента), составившего документ, и его личную подпись;
- дату составления рабочего документа (или его окончательного оформления);
- фамилию, имя, отчество лица, проверившего документ, и его личную подпись;
- дату проведения контрольных мероприятий.

Если документ многострочный, то данные реквизиты указываются только на его первой странице, которая должна содержать указание на количество страниц в нем (в скобках после названия документа); на всех последующих страницах документа должна быть подпись лица, подготовившего (получившего) документ, а также подпись лица, проверившего его (в левом верхнем углу документа).

Если документ подготовлен (получен) руководителем проверки, то он должен содержать тоже две подписи: подпись лица, подготовившего (получившего) документ, то есть руководителя аудиторской проверки, и лица, осуществляющего контроль качества аудиторской проверки.

К моменту подготовки аудиторского заключения вся рабочая документация должна быть создана (получена) и соответствующим образом оформлена.

По окончании работы с клиентом руководитель проверки обязан проконтролировать порядок оформления папки клиента:

- правильность размещения документов в папке;
- полноту документов, относящихся к выполнению аудиторского задания;
- наличие и правильность нумерации страниц;
- наличие в необходимых случаях перекрестных ссылок на другие рабочие документы.

В случае проведения аудиторских проверок в течение ряда лет некоторые файлы рабочих документов (папки) могут быть отнесены к категории постоянных, обновляемых по мере поступления новой

информации, но остающихся по-прежнему значимыми, в отличие от текущих аудиторских файлов (папок), которые содержат информацию, относящуюся в основном к аудиту конкретного периода.

По каждому клиенту аудиторская фирма заполняет постоянную и ежегодную (текущую) папку.

В постоянной папке размещается постоянная и мало изменяющаяся информация о клиенте, например:

- копии пакета учредительных документов;
- информация о главных акционерах (совладельцев);
- данные об организационной структуре организации;
- копии долгосрочных соглашений (с банками о кредитах, собственными клиентами, поставщиками), которые имеют значение для проведения аудита на протяжении многих лет;
- копии нормативных документов, имеющие отношение к функционированию данной организации или организаций специфической группы, в которую входит и организация клиента.

В ежегодной (текущей) папке размещают текущие рабочие документы аудиторской проверки по итогам каждого конкретного финансового года. На каждый год по каждой проверяемой организации заводится отдельная текущая папка или (в случае значительного объема документации) комплект папок.

Для небольших предприятий-клиентов, а также для выполнения одноразовых заданий допускается размещение постоянной и переменной информации о клиенте в одной и той же папке. В случае повторного обращения клиента в следующем году аудиторы, работающие с ним, обязаны разместить его документы в соответствующие отдельные папки.

В Федеральном правиле (стандарте) аудиторской деятельности №2 «Документирование аудита» отражены вопросы обеспечения конфиденциальности, сохранности рабочих документов и права собственности на рабочие документы аудита.

Этим Федеральным правилом (стандартом) установлено, что срок хранения аудиторской документации определяется исходя из особенностей деятельности аудитора или аудиторской фирмы, а также законодательных и профессиональных требований, но не менее пяти лет. По истечении срока хранения (но не ранее) аудиторская документация должна быть уничтожена. Уничтожение аудиторской документации производится в присутствии комиссии. Возможно сжигание аудиторской документации, возможно использование современных средств оргтехники (например, shredders).

В период проведения проверки рабочая документация находится постоянно «в работе», но по окончании проверки вся рабочая

документация, включая экземпляр аудиторского заключения, подписанный получившим аудиторское заключение руководителем аудируемого лица, передается на архивное хранение.

Аудиторская организация должна иметь специально оборудованное архивное помещение с регламентированным доступом (или специальные запирающие шкафы), где должны храниться комплекты аудиторской документации, сгруппированные по аудиторским проверкам (это касается документации по проверкам аудируемых лиц, с которыми ранее не работали) и по годам (это касается документации по проверкам аудируемых лиц, с которыми работа ведется в течение ряда лет). В последнем случае документация подразделяется на «постоянное» досье и ежегодно формируемую документацию.

В силу конфиденциального характера информации, содержащейся в аудиторских рабочих документах, доступ к ним в процессе проведения проверки должны иметь только аудиторы или иные специалисты аудиторской организации, непосредственно занятые к проверке, и руководители, осуществляющие контрольные функции. Доступ к архивной информации работникам аудиторской организации возможен только с разрешения руководства аудиторской организации.

В соответствии с Федеральным правилом (стандартом) аудиторской деятельности №2 «Документирование аудита», рабочие документы являются собственностью аудитора. Тем не менее, часть документов или выдержки из них могут быть представлены аудируемому лицу по усмотрению аудитора. При этом определено, что они не могут служить заменой бухгалтерских записей аудируемого лица.

Наличие аудиторской документации является определяющим фактором при проведении проверок деятельности аудиторской организации. Проверяющие при изучении рабочей документации (аудиторских файлов), обращают внимание на следующее:

- составление рабочих документов, подтверждающих понимание аудитором деятельности клиента;
- составление рабочих документов, подтверждающих ознакомление с организацией бухгалтерского учета и системой внутреннего контроля клиента;
- определение аудиторского риска и расчет уровня существенности;
- составление плана и программы аудита с описанием аудиторских процедур и тех разделов в финансово – хозяйственной деятельности экономического субъекта, которые будут подвергаться аудиту.

По результатам проверки заполняются следующие формы: документация, составляемая на этапе подготовки к проведению аудита»; документация, составляемая на этапе проведения аудита (сбора

аудиторских доказательств); документация, составляемая на этапе расчетного аудита с приложением контрольных форм по соблюдению соответствующих правил (стандартов) аудиторской деятельности.

В организациях, с системой компьютерной обработки данных при проведении аудита сохраняются его цель и основные элементы методологии. Наличие среды компьютерной обработки данных существенно влияет на процесс изучения аудитором системы учета и сопутствующих ему средств внутреннего контроля экономического субъекта.

Использование технических средств приводит к изменению отдельных элементов организации бухгалтерского учета и внутреннего контроля:

1) для проверки хозяйственных операций наряду с традиционными первичными учетными документами используются и первичные документы на машиночитаемом носителе;

2) постоянные нормативно-справочные показатели могут быть проверены по данным, хранящимся в памяти компьютера или на машиночитаемых носителях информации;

3) вместо традиционных ручных форм счетоводства может применяться форма учета, ориентированная на прогрессивные методы формирования выходной информации и обеспечения ее достоверности, совмещение синтетического учета с аналитическим и систематического с хронологическим, а также повышения оперативности и удобства использования учетной и отчетной информации.

Экономический субъект обязан предоставить аудиторской организации необходимый доступ к системе компьютерной обработки данных. Невыполнение (неполное выполнение) этого условия является ограничением объема аудита в системе компьютерной обработки данных, вследствие чего аудиторская организация может потребовать предоставления необходимых ей документов на бумажных носителях информации.

На величину аудиторского риска при проведении аудита в условиях компьютерной обработки данных могут оказывать влияние следующие факторы:

1) организационная форма обработка данных:

- обработку ведет специальное подразделение (вычислительный центр, информационно-вычислительный центр, отдел автоматизированной системы управления предприятием);
- компьютеры установлены на рабочих местах бухгалтерского персонала, и данные непосредственно обрабатываются бухгалтерами;

- обработка данных ведется экономическим субъектом самостоятельно или по договору с третьей стороной;
- 2) форма программного продукта (разработчики);
- 3) разделы и участки учета, функционирующие в среде компьютерной обработки данных (степень компьютеризации);
- 4) размещение систем компьютерной обработки данных на одном или нескольких компьютерах;
- 5) локальная (на одном компьютере) или сетевая обработка учетных данных;
- 6) обеспечение архивирования и хранения данных;
- 7) способ передачи данных:
  - с использованием каналов связи, через внешние носители (например диски, флеш - карты);
  - производится ввод с клавиатуры.

Аудитор обязан проверить соответствие применяемых алгоритмов требованиям нормативной документации по ведению бухгалтерского учета и составлению финансовой (бухгалтерской) отчетности по основным автоматизированным расчетам аудируемого лица.

Источниками получения аудиторских доказательств при проведении аудиторских процедур являются данные, подготовленные в системе компьютерной обработки данных аудируемого лица в виде таблиц, ведомостей, регистров бухгалтерского учета. Аудитор имеет возможность применять эти материалы, их копии, в том числе фотокопии, в качестве рабочей документации аудита. В случае работы аудитора непосредственно в системе компьютерной обработки данных аудируемого лица (без вывода на печать) рабочие документы, подтверждающие факт сбора аудиторских доказательств, составляются аудитором самостоятельно.

Аудиторские организации используют современные информационные технологии для проведения проверок, формирования аудиторской документации. В условиях сетевой технологии компьютерной обработки аудиторской информации рабочие документы должны иметь четкий регламент доступа.

Такие программные продукты, как Audit NET, «Ассистент аудитора» и другие позволяют формировать рабочие документы на всех этапах аудита, осуществлять планирование аудита, контроль качества его проведения.

Программа «Ассистент аудитора» (разработчик – фирма «ДИЦ»), предоставляет возможность создавать среду рабочих документов аудитора в соответствии со стандартами аудиторской деятельности. Многие аудиторские фирмы используют программы финансового анализа для

проведения расчетов по скорректированной отчетности, например, программу «Аудит – эксперт».

К сожалению, рынок программ автоматизации аудиторской деятельности не насыщен, но все аудиторские организации используют стандартное программное обеспечение Word, Excel, Fcress. В ряде случаев аудиторами используются статистические пакеты для проведения выборочного наблюдения и обработки результатов.

Многие аудиторские фирмы разрабатывают собственные системы автоматизации, основанные на современных сетевых технологиях; практически все аудиторы оснащены ноутбуками и используют Интернет.

Современный аудит невозможен без использования правовых баз данных, которые широко представлены на рынке. Как правило, аудиторские организации пользуются одной или несколькими правовыми системами, например: «Консультант Плюс», «Гарант», «Кодекс», «ЮСИС», «Референт» и другие, а также базами данных арбитражной практики по налоговым спорам.

При документировании хода проверки в условиях компьютерной обработки данных у аудируемого лица необходимо обеспечить условия соблюдения целостности и сохранности рабочих документов, выполненных в виде компьютерных файлов в том или ином формате.

Рабочими документами могут быть и копии баз данных аудируемого лица или данные, отражающие отдельные аспекты учета

С учетом требований по организации архивного хранения не менее пяти лет (при использовании информационных технологий как аудируемым лицом, так и аудитором) необходимо в первую очередь обеспечить сохранность и возможность дальнейшего использования файлов рабочей документации, например в целях внешнего контроля качества работы аудиторской организации.

На современном этапе развития аудита порядок документирования в процессе осуществления аудиторской деятельности регламентируется Федеральным правилом (стандартом) аудиторской деятельности №2 «Документирование аудита». Данный стандарт устанавливает единые требования к составлению документации в процессе аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности. При подготовке указанного стандарта был использован опыт, накопленный в ходе документирования в соответствии с Международными стандартами аудита.

Аудиторская документация необходима для того, чтобы аудиторы смогли аргументировано сформулировать свое мнение о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемой организации. В современных аудиторских фирмах работают специалисты разных профилей, в том числе юристы, аудиторы – специалисты по



бухгалтерскому учету, аналитики, специалисты по налогообложению. Значительную часть работы по проведению проверки выполняют ассистенты аудитора (то есть специалисты, которые не имеют квалификационного аттестата аудитора). Для того, чтобы все сотрудники могли участвовать в коллективной работе, а руководитель был в курсе всего процесса, аудиторская фирма и индивидуальный аудитор должны документально оформлять все сведения, которые важны с точки зрения представления доказательств, подтверждающих аудиторское мнение, а также доказательств того, что аудиторская проверка проводилась в соответствии с федеральными правилами (стандартами) аудиторской деятельности.

Под термином «документация» понимаются рабочие документы и материалы, подготавливаемые аудитором и для аудитора, либо получаемые и хранимые им в связи с проведением аудита.

Рабочие документы используются:

- для планирования и проведения аудита;
- осуществления текущего контроля и проверки выполненной аудитором работы;
- фиксации аудиторских доказательств, получаемых в целях подтверждения мнения аудитора.

Таким образом, документирование аудита – это материалы и рабочие документы, которые составляются аудитором и для аудитора до начала проверки, в ходе проверки и по ее завершении. Она должна содержать информацию: о планировании аудита и его особенностях; временных рамках и объеме выполненных аудиторских процедур и их результатах; сделанных на основе полученных аудиторских доказательств выводах. Данные сведения позволяют подготовить оптимальный план проверки, контролировать и оценивать ее результаты, а также служат основанием для подготовки отчета аудитора и аудиторского заключения.

#### **Список использованных источников**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая, третья, четвертая. – М.: Проспект, 2008. – 544с.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. – М.: ТК Велби, издательство Проспект, 2007. – 656с.
3. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности». №307 – ФЗ, 30.12.2008 (с изм. 28.12.2010).
4. Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности». Кодекс этики аудиторов России. – 5-е изд. – М.: «ОСЬ – 89», 2009. – 256с.

5. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации. Утверждено приказом Минфина № 67н от 27.07.2004 г.
6. Богатая И.Н., Лобынцев Н.Т., Хахонова Н.Н. Аудит: Учебное пособие – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ОАО «Московские учебники»: Ростов на / Дону: Феникс, 2010. – 475с.
7. Мерзликина Е. М., Никольская Ю.П. Аудит: Учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА – М., 2009. – 368с.
8. Мельник М.В., Макальская М. Л. И другие. Аудит: учебное пособие. – М.: ФОРУМ, 2009. – 208с.
9. Налетова И.А., Слободчикова Т.Е. Аудит. – М.: ФОРУМ: ИНФРА – М, 2011. – 176с.
10. Подольский В.И. Аудит: учебник. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 607с.
11. Хоханова Н.Н. Аудит : учебник. – М.: КНОРУС, 2011. – 720с.

## **ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ЗАБАЙКАЛЬСКОГО КРАЯ И КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ В СФЕРЕ РАЗВИТИЯ АВТОМОБИЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК**

**А.М. Бянкина**

*Забайкальский государственный  
гуманитарно-педагогический университет  
им. Н.Г. Чернышевского, г. Чита*

Приграничные регионы Российской Федерации играют довольно значительную роль в развитии государства. В данном случае речь идет об «азиатском» направлении и значении Забайкальского края (а ранее Читинской области, так как в процессе объединения Агинского Бурятского автономного округа и Читинской области путем проведения референдума 11 марта 2007 года был образован новый субъект) в сфере приграничного сотрудничества с Китаем. Как отмечает Л.Б. Вардомский. «приграничное сотрудничество (ПС) – одна из самых ранних форм международной деятельности регионов. Необходимость преодоления границ и развития экономических связей через этот барьер определяло и определяет исторические функции приграничных регионов. Опыт сотрудничества приграничных регионов в последние десятилетия был распространен и на внутренние регионы стран. Сегодня ПС можно рассматривать как специфическую разновидность международной деятельности регионов. В силу своей особой политической и экономической значимости оно никогда

не растворится в общей проблематике международного сотрудничества регионов» [1, с. 90].

Государственная граница России с Китаем, а также с Монголией, является старейшим участком границы, закрепленным юридически Нерчинским договором 1689 г., подписанным на территории Забайкалья, которое активно торговало с Китаем и Монголией с давних времен - сначала через Нерчинск, а затем через Кяхту (Кяхтинский договор был подписан в 1727 г.). Отношения между государствами носили на протяжении истории различные оттенки, но торговый оборот не прекращался даже в тяжелые для обоих государств периоды исторического развития. Поэтому транспорт всегда имел большое значение, начиная еще с тех времен, когда отношения носили примитивный торговый характер.

С начала 1990-х годов начался новый этап в развитии отношений между Китаем и Россией и приграничные регионы в этих взаимоотношениях занимают особое место, в частности регионы Дальнего Востока и Восточной Сибири. На Забайкальский край также приходится немалая доля внешнеэкономического оборота с Китаем. В рамках плодотворного сотрудничества постоянно проводятся встречи двух государств на различном уровне. В частности, в Пекине 31 августа-3 сентября 2009 года состоялось тринадцатое заседание российско-китайской подкомиссии по сотрудничеству в области транспорта Комиссии по подготовке регулярных встреч глав правительств России и Китая. В рамках данного мероприятия делегация Забайкальского края во главе с первым заместителем руководителя Министерства международного сотрудничества, внешнеэкономических связей и туризма А.Н. Новосельцевым приняла участие в заседаниях рабочих групп по пунктам пропуска и по морскому, речному, автомобильному транспорту и автомобильным дорогам. В ходе заседаний обсуждались вопросы совершенствования организации движения автобусов, следующих в международном сообщении, заключения Межправсоглашения о строительстве мостового перехода через реку Амур в районе пунктов пропуска Покровка-Логухэ, достигнуто согласие о рассмотрении российской и китайской сторонами вопроса перевода пункта пропуска Староцурухайтуйский – Хэйшаньтоу на семидневный двенадцатичасовой режим работы, а также обустройстве российской части пунктов пропуска Олочи-Шивэй и Покровка-Логухэ. Соответствующие пункты были включены в протоколы заседаний подгрупп и общий протокол тринадцатого заседания российско-китайской подкомиссии по сотрудничеству в области транспорта.

Кроме того, 18-20 ноября 2009 года в Пекине было проведено восьмое пленарное заседание Российско-Китайского Комитета дружбы, мира и развития, а также заседание Подкомитета по содействию дружественным обменам между регионами. На заседании Подкомитета стороны подвели итоги выполнения плана работы в 2009 году и обсудили дальнейшие направления российско-китайского приграничного и межрегионального сотрудничества. По поручению Губернатора Забайкальского края Р.Ф. Гениатулина – председателя российской части Подкомитета по содействию дружественным обменам между регионами Российско-Китайского Комитета дружбы, мира и развития с докладом о состоянии межрегионального и приграничного сотрудничества выступил министр международного сотрудничества, внешнеэкономических связей и туризма В.И. Белозёров. В качестве приоритетных направлений развития взаимодействия стороны определили усиление приграничного и межрегионального сотрудничества, сотрудничества в гуманитарной сфере, ускорение строительства объектов приграничной транспортной инфраструктуры, упорядочение порядка пропуска через границу, создание необходимых условий для успешной реализации «Программы сотрудничества между регионами Дальнего Востока и Восточной Сибири Российской Федерации и Северо-Востока Китайской Народной Республики». Данная программа была одобрена в сентябре 2009 года в Нью-Йорке Президентом России Д.А. Медведевым и Председателем КНР Ху Цзиньтао на период до 2018 года.

В 2009 году также была проведена двадцать первая встреча между транспортными делегациями Забайкальского края и Автономного района Внутренняя Монголия Китая по вопросам приграничных перевозок грузов и пассажиров 29-31 июля в г. Чите в рамках установленного механизма проведения регулярных встреч между компетентными органами сторон Забайкальского края и регионов Китайской Народной Республики по различным направлениям сотрудничества. В отношении данного района Китая, обращаясь к страницам истории, следует отметить, что «в древнем Китае Внутренняя Монголия была главным районом, где проживали северные малые народы. Имеются исторические записи о том, что с периода Чуньцю (8-5 вв. до н.э.) до объединения Китая династией Юань (1280 г.) на ее территории вели кочевой образ жизни более десяти племен. Среди них глубокий след в истории оставили гунны, сяньби, тюрки, ухуани, кидане, чжурчжэни. Эти племена кочевали и укрепляли свою власть к северу и югу от пустыни Гоби и непрерывно враждовали с династиями китайской империи. На Внутреннемонгольском плато долго бушевали бури сражений» [2, с. 17]. В 17 веке при императоре Тяньцун чжурчжэни были переименованы в маньчжуров, а царство вместо Цзинь стало

называться Цин. В процессе объединения Китая маньчжуры покорили монгольские племена и большую часть территории Внутренней Монголии разделили на административно-территориальные единицы - аймаки и хошуны. В то время шесть аймаков и часть хошунов были объединены под названием Внутренняя Монголия [3, с. 21].

На данном мероприятии стороны рассмотрели порядок открытия автомобильных дорог на территории России и Китая для движения автотранспорта сопредельных государств, вопрос повышения качества регулярных международных пассажирских автоперевозок. По итогам данной встречи был подписан протокол.

Города Забайкальского края наиболее тесно взаимодействуют с Маньчжурией. Н.В. Козыкина и Д.В. Романюк отмечают, что «Маньчжурия – город на северо-востоке Китая, в восточной части Автономного района Внутренняя Монголия городского округа Хулун-Буир. Он находится в 4 км от границы с Россией и в 6 км от Забайкальска; является крупнейшим сухопутным пограничным пунктом на китайско-российской границе и начальным пунктом китайской автомагистрали общенационального значения Годао 301» [4, с. 190]. В настоящее время Маньчжурия активно развивается и за последнее десятилетие город значительно преобразился, и немалый вклад в развитие пограничных китайских городов вносят государственные власти КНР.

В целом, страны постоянно участвуют в различных мероприятиях, проводимых как российской, так и китайской стороной в целях поиска новых путей сотрудничества и новых партнеров. И совершенствование транспортной инфраструктуры должно способствовать расширению этих связей. Кроме того, завершение федеральной автомобильной трассы «Чита-Хабаровск» также направлено на увеличение как грузооборота в западном направлении, так и создании полноценной дорожной инфраструктуры по ходу протяженности трассы, а также организации дополнительных рабочих мест для населения приграничных регионов.

#### **Библиографический список:**

1. Вардомский Л.Б. Приграничное сотрудничество на «новых и старых» границах России// Евразийская экономическая интеграция. № 1, 2008. – С. 90-108.
2. Китай. Внутренняя Монголия/ Перевод Лю Ся, Цзян Бинсиня, Мэн Чуаня. – Хух-Хото, 1987. – 129с.
3. См.: Китай. Внутренняя Монголия/ Перевод Лю Ся, Цзян Бинсиня, Мэн Чуаня. – Хух-Хото, 1987. – 129с.
4. Козыкина Н.В., Романюк Д.В. Феномен городов-близнецов в контексте трансграничных миграционных процессов// Сборник докладов научно-

практической конференции «Международное сотрудничество стран Северо-Восточной Азии: проблемы и перспективы»: Сборник докладов/ Министерство международного сотрудничества, внешнеэкономических связей и туризма Забайкальского края. – Чита, 2010. – 526с.: ил.

## **ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ УКРАИНЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

**О.Н. Черчик, В.А. Власенко**

*Полтавский университет экономики и торговли Укоопсоюза,  
г. Полтава, Украина*

Экономика Украины начала XXI столетия находится в трансформационной среде на этапе внедрения новых рыночных отношений в условиях формирования современных принципов и механизмов функционирования ее социально-экономических систем. Это требует формирования соответствующей концепции управления развитием каждого субъекта рынка.

Обострение межотраслевой и внутриотраслевой конкуренции, ограниченность и исчерпаемость необходимых ресурсов, постепенный рост спроса и цен на сырье, потеря рынков сбыта, ограниченность в получении дополнительного капитала и недостаточность оборотных средств заставляет большинство национальных предприятий совершенствовать как свои внутренние функциональные подсистемы, так и общий процесс управления ими.

Чрезвычайно актуальными в современных условиях хозяйствования остаются вопросы формирования перспективных направлений развития кооперативных организаций, которые могли бы учитывая предыдущий опыт хозяйствования кооперативной системы, расширять и приумножать накопленный потенциал системы, использовать лучшие достижения практической деятельности ведущих мировых компаний в направлении обеспечения собственного стабильного функционирования и развития.

Современные условия существования системы потребительской кооперации Украины, как социально-экономической системы, требуют разработки теоретической и методико-прикладной базы для формирования перспективных направлений ее развития.

Вопросы развития системы потребительской кооперации Украины исследовали ведущие ученые: М.И. Туган-Барановский, А.В. Чаянов, А.М. Фридман, В.В. Апопий, С.Г. Бабенко, С.Д. Гелей, А.Р. Бернвальд,

В.И. Блистер, В.С. Марцин, В.Т. Смирнов, В.Т. Жигалов, Я.А. Гончарук, И.А. Маркина, М.П. Овчарук, Н.М. Ушакова и другие. В своих работах исследователи определили сущность, особенности, стадии развития потребительской кооперации на современном этапе, остановились на анализе факторов, которые влияют на процесс функционирования организаций и предприятий системы в условиях быстроменяющейся конкурентной среды.

Анализ исследований ученых свидетельствуют о нерешенности и практической значимости дальнейшего раскрытия вопросов управления развитием системы потребительской кооперации Украины, привлечения капитала и содействия расширенному воспроизводству потенциала социально-экономической системы.

Цель статьи – определить основные тенденции и перспективные направления развития предприятий и организаций системы потребительской кооперации Украины в современных условиях хозяйствования с целью совершенствования процесса управления кооперативным хозяйством.

Для достижения поставленной цели потребительская кооперация Украины была рассмотрена как целостная социально-экономическая система, проанализированы направления развития данной системы в условиях работы во Всемирной торговой организации, рассмотрены основные тенденции развития системы кооперативного хозяйствования.

Потребительская кооперация исторически сложилась как общественно-хозяйственная организация, осуществляющая товарный обмен между городом и селом, производством и сельским хозяйством. Многоотраслевая по своей структуре деятельности она функционирует как в сфере обращения, так и в сфере производства. Торговля товарами народного потребления, ресторанное хозяйство (общественное питание), закупки сельскохозяйственной продукции, производство товаров на собственных промышленных предприятиях, подсобное хозяйство, услуги – вот далеко не полный перечень видов ее деятельности. Потребительская кооперация осуществляет также капитальное строительство, ведет внешнеэкономическую и международную деятельность, готовит кадры массовых профессий и специалистов средней и высшей квалификации.

Таким образом, в современных условиях потребительская кооперация Украины выступает как целостная, многоотраслевая система, в основу построения которой положен территориально-производственный принцип. Современный теоретик потребительской кооперации С.Г. Бабенко очень справедливо заметил, что «характерной особенностью кооперативной системы есть соединение социальной и экономической ее составляющих, взаимодействие разных видов и типов кооперативов, их организационное

единство и функциональная взаимозависимость в процессе сотрудничества и защиты интересов членов-пайщиков» [1, с. 7].

Большое значение для дальнейшего развития потребительской кооперации, обеспечения социальной поддержки и экономической защиты членов потребительских обществ имеют вопросы упорядочения отношений собственности, возрождения реальных собственников кооперативного имущества в лице пайщиков [2, с. 116-118], повышения заинтересованности и активизации их участия в деятельности потребительских обществ и кооперативных предприятий [3, с. 13].

Совершенствование процесса управления кооперативным хозяйством, на наш взгляд, может осуществляться в соответствии с разработанными мероприятиями по укреплению хозяйственного механизма управления системой потребительской кооперации. Задания улучшения управления кооперативными организациями и предприятиями должны вытекать из главных направлений деятельности потребительской кооперации и включать следующие вопросы:

- повышение уровня организационной работы и усиление влияния хозяйственного механизма на достижение высоких конечных результатов и качество работы кооперативных структур;

- совершенствование организационной структуры управления организаций и предприятий системы потребительской кооперации;

- организационно-хозяйственное укрепление потребительских кооперативов на разных уровнях управления социально-экономической системы;

- развитие внутренне-кооперативной демократии на основе повышения роли членов потребительских кооперативов в управлении хозяйственными делами;

- улучшение процесса планирования, подбора, размещения, адаптации, подготовки, оценки трудовой деятельности и развития персонала;

- развитие научных исследований по проблемам совершенствования механизма управления, ускорение внедрения достижений научно-технического прогресса на практике, повышение роли потребительской кооперации в народнохозяйственном комплексе страны.

Нами предложены перспективные направления развития предприятий и организаций потребительской кооперации Украины, которые соответствуют Стратегии развития потребительской кооперации Украины [3].

Мы считаем, что главными приоритетными тенденциями развития системы потребительской кооперации Украины должны быть:

- дальнейшее структурное преобразование и перестройка организационной структуры предприятий и организаций потребительской



кооперации, просмотр функциональных обязанностей руководителей и специалистов, усовершенствование должностных инструкций и положений о структурных подразделах, улучшении регулирования внутренних процессов;

дальнейшее распределение и закрепления собственности, упорядочение отношений собственности между заинтересованными субъектами, интеграция кооперативных структур с предприятиями других форм собственности;

повышение роли пайщиков как активных собственников имущества системы, ее финансово-экономическое оздоровление, улучшение условий работы и материальных стимулов для работников всех подсистем;

рыночная ориентация всех областей деятельности потребительской кооперации с применением современного адаптивного механизма хозяйствования.

Кроме того, нами выделены перспективные направления развития предприятий и организаций системы потребительской кооперации Украины:

1. Внедрение передовых информационных технологий, компьютерной техники, средств механизации и автоматизации трудовых процессов в соответствии с требованиями информационного общества.

2. Расширение сферы услуг, которые предоставляются предприятиями розничной и оптовой торговли, заготовок, производства (медицинских, транспортных, страховых, бытовых, строительных, кредитных и т.д.).

3. Постоянное усовершенствование условий функционирования предприятий розничной и оптовой торговли, заготовок и кооперативного производства, организация новых видов хозяйственной деятельности.

4. Усовершенствование взаимодействия с предприятиями АПК, углубление системы экономических связей с производителями товарной продукции, освоение новых рынков сбыта для реализации собственной продукции.

5. Усиление сотрудничества и взаимодействия с органами государственной власти и местного самоуправления относительно вопросов содействия нормальному функционированию и развитию системы кооперативного хозяйствования, активизация государственной поддержки этой системы

Таким образом, потребительская кооперация Украины является целостной системой, имеет все перспективы для своего дальнейшего развития путем минимизации влияния деструктивных факторов и угроз внешней среды, а также реализации потенциала внутренних составляющих в будущем.

### **Библиографический список:**

1. Бабенко С.Г. Трансформація кооперативних систем у перехідній економіці: Монографія. – Київ: Видавництво „Наукова думка”, 2003. – 332 с.
2. Матеріали ХІХ з’їзду споживчої кооперації України. – К.: Вісті Центральної спілки споживчих товариств України, 2004. – 191 с.
3. Стратегія розвитку споживчої кооперації України (2004-2015 рр.): Керівник авторського колективу С.Г. Бабенко. – К.: Укоопспілка, 2004. – 62 с.

## **ПРОБЛЕМА ФИНАНСОВОЙ БЕЗГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ**

**Е.В. Попова**

*Сургутский государственный университет  
Ханты-Мансийского автономного округа – ЮГРЫ, г. Сургут*

Финансовая грамотность – важнейшая проблема в современном мире, решение которой позволит населению страны оценить реальные возможности финансового рынка и применить полученные знания в целях укрепления своего финансового положения, реализации своих прав в области финансовых отношений.

К сожалению, относительно недавно Правительства различных стран и различных некоммерческих организаций задумались о финансовой безграмотности населения. Месяц финансовый грамотности появился в 2000 году, по инициативе компании Jumpstart, а в 2003 году при поддержке Конгресса США и президента Джордж Буша он был признан официально [3].

В РФ весной 2008 года по инициативе политической партии «Единая Россия» стартовала общефедеральная программа «Финансовая культура и безопасность граждан России», а уже в сентябре была создана Экспертная группа по финансовому просвещению при Федеральной службе по финансовому рынку. Этой группой разработана «Концепция Национальной программы повышения финансовой грамотности населения».

Основной акцент в программе делается на школьников и молодежь, т.к. именно эта группа населения наиболее подвержена последующему попаданию в кредитную задолженность, последствия которой могут быть очень серьезными. Так, например, 70% работодателей смотрят на кредитные истории кандидатов на работу.

На сегодняшний день у очень многих людей есть существенная задолженность по кредитной карте. Эта ситуация обусловлена многими факторами. Перечислим основные:

Во-первых, долгие годы в нашей стране отсутствовала рыночная экономика. Россияне, жившие в советские времена подавленной инфляции, жесткого государственного регулирования, затратного принципа производства, пережившие смены политических режимов и экономические потрясения 90-х годов, даже по прошествии более 15 лет все также не обладают элементарными экономическими знаниями. [1]

Во-вторых, особенным потрясением для населения страны России явились события августа 1998 года. Люди в одночасье теряли все, что имели, и это не могло не отразиться на формировании в сознании наших граждан настороженного отношения и недоверия к финансовым институтам, а также к вложению средств в различные финансовые институты, формированию личным активов. В итоге граждане предпочитают хранить деньги «под подушкой», и даже не помышляют о способах нахождения дополнительного дохода. [2]

В-третьих, данная ситуация усугубляется тем, что на население ежедневно обрушивается поток информации, изобилующий экономическими терминами, и понятный лишь людям со специальным экономическим образованием.

Для решения этой проблемы необходимо развитие сотрудничества между государством, бизнесом и обществом для популяризации идеи финансовой грамотности, также не стоит пренебрегать мировым опытом. Однако будут ли иметь результаты проводимые мероприятия, будут ли найдены реальные способы привития необходимых знаний в финансовой сфере для широкого круга населения, можно будет судить лишь по прошествии нескольких лет.

#### **Библиографический список:**

1. Березина, А.А Финансовая культура за рубежом / А.А Березина // Финансы и кредит. – 2009. – № 7. – С. 169-176.
2. Национальное Агентство Финансовых Исследований. Динамика финансовой грамотности населения: разбираются ли россияне в финансах? 17.03.2010.
3. Ritter M. Teaching Young People about Personal Finance / M. Ritter // VOA News [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.voanews.com>. – Загл. с экрана.

## ИНФОРМАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

**Е.В. Колтышева**

*Курский филиал БУПК, г. Курск*

Мы живем в эпоху построения информационной цивилизации, которая рождается в результате развития и постоянного совершенствования информационно-компьютерных технологий.

Суть информационных технологий, которые в связи с всеобщей компьютеризацией ныне вышли на принципиально новый уровень, – передача, хранение, обработка и восприятие информации.

Чем далее, тем чаще и в научно-производственных кругах, и даже в обывательской среде можно услышать такое понятие, как виртуальная или информационная экономика. На данный момент информационные технологии в экономике, их изучение и разработка является актуальнейшей задачей для специалистов. Потому что уже понятно: без новейших информационных технологий экономика и отдельно взятых предприятий, и целого государства будет оставаться среди отстающих.

Современные информационные технологии представляют собой компьютерную обработку информации по заранее отработанным алгоритмам, хранение больших объёмов информации на разных носителях и передачу информации на любые расстояния в предельно минимальное время.

Разработка информационных технологий – это очень затратная отрасль, требующая высокой подготовки специалистов и наукоемкой техники, зато их реализация нередко сравнима с революционными преобразованиями.

Информационная экономика изменила многие аспекты экономической реальности, в том числе, и функцию денег, которые из всеобщего эквивалента трудозатрат постепенно превратились в средство расчета. Виртуальные банки и системы оплаты – плод развития информационных технологий.

Таким образом, в самом общем виде информационные технологии в экономике можно определить как совокупность действий над экономической информацией при помощи компьютерной техники для получения оптимального конечного результата.

В экономике и бизнесе информационные технологии применяются для обработки, сортировки и агрегирования данных, для организации взаимодействия участников процесса и вычислительной техники, для удовлетворения информационных потребностей, для оперативной связи и так далее.

Понятно, что решение об инвестициях в развитие информационных технологий, как и другие управленческие решения, должны приниматься с учетом экономической целесообразности. Но так уж получается, что эту самую выгоду удобнее всего просчитывать при помощи все тех же информационных технологий. Есть модели подсчета совокупного экономического эффекта, позволяющий учитывать, помимо всего прочего, дополнительные преимущества от внедрения информационных технологий, расширяемость и гибкость систем, а также возможные риски.

*Информационная экономика* – новый сектор экономики, включающий в себя производство средств информатизации, а также информационных продуктов и услуг и информационный рынок.

Структуру информационной экономики на современном этапе ее развития можно представить себе в виде совокупности следующих основных компонентов:

- производство средств информационной техники, включая средства связи и передачи данных;
- производство информационных продуктов (баз данных и знаний, мультимедийных продуктов и информационных технологий);
- оказание информационных услуг пользователям.

Информационная экономика имеет ряд принципиальных особенностей.

1. Информационное производство, информационные продукты и услуги являются чрезвычайно *наукоемкими*. Поэтому их качество и конкурентоспособность на внутреннем и внешнем рынках существенным образом зависят от уровня технологического развития той или иной страны, от уровня развития и использования новых информационных технологий.

2. Продукция информационной экономики является сегодня важнейшим фактором для ускоренного развития ряда других областей общественного хозяйства - промышленности, строительства, транспорта, добывающих отраслей.

3. Информационная экономика отличается исключительно высокой *динамичностью* смены моделей и даже целых поколений своей продукции, опережая в этой части все другие секторы развития экономики.

4. Многие виды информационной продукции и информационные технологии по своим функциональным возможностям являются изделиями *двойного применения*, которые могут использоваться как в гражданских, так и в военных целях. Поэтому, развитие информационной экономики самым тесным образом связано с развитием

военно-промышленного комплекса той или иной страны и в значительной степени определяет ее обороноспособность и уровень обеспечения национальной безопасности.

5. Информационная экономика обеспечивает создание инструментальных средств для производства и эффективного использования *знаний*. Все это создает предпосылки для экономии других видов ресурсов развития общества (сырья, энергии, материальных и людских ресурсов).

6. Развитие информационной экономики создает *новую структуру занятости населения*, стимулирует развитие новых форм индивидуального труда и творчества, формирования новой информационной культуры общества и новых духовных ценностей.

7. Информационная экономика имеет дело с весьма специфическим видом ресурсов общества - *информационным ресурсом*, который обладает особыми свойствами при его тиражировании, распространении и использовании в качестве товара. Эти свойства и особенности еще недостаточно учитываются в правовой сфере общества.

По многим прогнозам ожидается, что XXI век будет периодом формирования *глобального автоматизированного информационного пространства*, которое и станет не только основой для дальнейшего развития экономики многих стран мира, но также и ареной борьбы за сферы влияния в этом мире. Развитие информационной экономики и место тех или иных стран в новом глобальном информационном пространстве приобретают решающее значение в их геополитике.

Необходимо отметить также образовательную составляющую, связанную с применением информационных технологий в экономике. Для того чтобы информационные технологии работали, их надо уметь использовать с максимальной отдачей. Поэтому многие управленцы большое внимание уделяют обучению персонала и мониторингу новейших разработок в области информационных технологий в экономике.

Формирование информационного общества связано с развитием новой информационной техники и перспективных информационных технологий. Теоретические проблемы их организации являются предметом изучения учебных дисциплин в вузе «Информатика» и «Информационные технологии». Анализируются теоретические аспекты построения информационных технологий, технологический процесс обработки и защиты данных. Рассматриваются структура, классификация, базовые виды информационных технологий для обеспечения основных видов информационных процессов. Изучаются информационные технологии конечного пользователя с раскрытием обеспечивающих средств, а также вопросы интеграции информационных технологий.

Информационные технологии широко используются в различных сферах деятельности современного общества. Они позволяют оптимизировать информационные процессы. Роль и значение информационных технологий для современного этапа развития общества является стратегически важной, а значение этих технологий в ближайшем будущем будет быстро возрастать. Именно информационным технологиям принадлежит сегодня определяющая роль в области технологического развития общества.

## **ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В АПК РОССИИ**

**Д.М. Шкурков**

*Курский государственный университет, г. Курск*  
Научный руководитель: д.э.н., профессор Векленко В.И.

Одной из важнейших составляющих устойчивого экономического роста в АПК является переход от инерционной к инновационной модели хозяйствования.

В современных условиях инновационный путь развития сельского хозяйства имеет три взаимосвязанных и взаимообусловленных направления:

инновации в человеческий фактор, что возможно лишь при приоритетном развитии образования, фундаментальных и прикладных научно-исследовательских организаций, создании банка данных по инновациям, а также информационно-консультационной системы, обслуживающей сельхозтоваропроизводителей;

инновации в биологический фактор, связанные с разработкой и освоением нововведений, обеспечивающих повышение плодородия почвы, рост урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных;

инновации технологического характера обеспечивающие совершенствования технико-технологического потенциала отрасли на основе применения энерго-и ресурсо сберегающей техники и наукоёмких технологий.

Для активизации инновационной деятельности необходимо задействовать четыре группы факторов: экономические и технологические; правовые; организационно-управленческие и социально-психологические.

Необходимо, с одной стороны, создать эффективно работающую инфраструктуру поддержки инноваций, с другой – усилить мотивацию

товаропроизводителей. Для организации такой инфраструктуры нужно формировать инновационно активные территории (наукограды, технополисы и др., в том числе технико-внедренческие экономические зоны), всячески содействовать созданию и функционированию малых инновационных предприятий. Пока же создана только нормативно-правовая база, для чего потребовалось внести соответствующие изменения и дополнения в гражданское законодательство. В перспективе предстоит выйти на пилотные проекты со всеми технико-внедренческими стадиями с соответствующей финансовой поддержкой. В частности, планируется реализовать в ближайшее время такие крупные инфраструктурные проекты, как создание соевого и льняного кластеров, сети селекционно-гибридных центров в животноводстве.

Ещё одна задача – превращение государственного сектора экономики в активный источник создания и потребления инновационной продукции.

Приняты меры направленные на восстановление нормального процесса кредитования сельского хозяйства. С этой целью увеличен на 75 млрд. руб. уставной капитал Россельхозбанка. На ряду с Россельхозбанком в финансировании строительства на селе участвует Внешэкономбанк. Все вышеуказанные меры позволят обеспечить устойчивое развитие АПК в России и переход его от инерционной к инновационной модели хозяйствования.

#### **Список использованной литературы:**

1. Государственная программа «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы».
2. Федеральный закон от 29.12.2006 г. №264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства»
3. Захарова Е.Н., Керашев А.А., Кирьяков А.Г. Инновации в АПК – Майкоп: Изд-во АГУ, 2007. -252с.



**РАЗДЕЛ III**  
**ПРОБЛЕМЫ ИДЕНТИФИКАЦИИ, КАЧЕСТВО И**  
**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ**  
  
**МЕСТО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В СТРАТЕГИИ**  
**МАРКЕТИНГА**

**И.А. Белозерова, М.И. Ермолаева**

*Ставропольский кооперативный институт (филиал БУПК),  
г. Ставрополь*

Конечная цель любой фирмы — победа в конкурентной борьбе. Победа не разовая, не случайная, а как закономерный итог постоянных и грамотных усилий фирмы. Достигается она или нет — зависит от конкурентоспособности товаров и услуг фирмы, т.е. от того, насколько они лучше по сравнению с аналогами — продукцией и услугами других фирм.

В чем же сущность этой категории рыночной экономики и почему она при всех стараниях любой фирмы не может быть жестко гарантирована? Обычно под конкурентоспособностью товара понимают некую относительную интегральную характеристику, отражающую его отличия от товара-конкурента и, соответственно, определяющую его привлекательность в глазах потребителя. Но вся проблема заключается в правильном определении содержания этой характеристики. Все заблуждения начинаются именно здесь.

Большинство новичков сосредотачивается на параметрах товара, и затем для оценки конкурентоспособности сопоставляет между собой некоторые интегральные характеристики такой оценки для разных конкурирующих товаров. Нередко эта оценка просто-напросто охватывает показатели качества, и тогда (нередкий случай) оценка конкурентоспособности подменяется сравнительной оценкой качества конкурирующих аналогов.

Практика же мирового рынка наглядно доказывает неверность такого подхода. Более того, исследования многих товарных рынков однозначно показывают, что конечное решение о покупке только на треть связано с показателями качества товара. А другие две трети? Они связаны со значительными и достаточно весомыми для потребителя условиями приобретения и будущего использования товара. Чтобы полнее понять существо проблемы, вычленим несколько важных следствий этого положения.

1. Конкурентоспособность включает три основные составляющие. Первая жестко связана с изделием как таковым и в значительной мере

сводится к качеству. Вторая связана как с экономикой создания сбыта и сервиса товара, так и с экономическими возможностями и ограничениями потребителя. Наконец, третья отражает все то, что может быть приятно или неприятно потребителю как покупателю, как человеку, как члену той или иной социальной группы и т. д.

2. Покупатель — главный оценщик товара. А это приводит к очень важной в рыночных условиях истине: все элементы конкурентоспособности товара должны быть настолько очевидны потенциальному покупателю, чтобы не могло возникнуть малейшего сомнения или иного толкования в отношении любого из них. Когда мы формируем "комплекс конкурентоспособности", в рекламе очень важно учитывать особенности психологического воспитания и интеллектуальный уровень потребителей, многие другие факторы личного характера. Интересный факт: почти все зарубежные пособия по рекламе особо выделяют материал, связанный с рекламой в малограмотной или интеллектуально неразвитой аудитории.

3. Как известно, каждый рынок характеризуется своим "покупателем". Поэтому изначально неправомерна идея о некой абсолютной, не связанной с конкретным рынком, конкурентоспособности. Рыночное хозяйство, а вслед за ним и его ученые давно и хорошо поняли, что пытаться схематически выразить конкурентоспособность товара — это все равно, что пытаться схемой показать всю сложность и все тонкости рыночного процесса. Для них конкурентоспособность стала просто удобным, концентрирующим внимание и мысль термином, за которым выстраивается все разнообразие стратегических и тактических приемов менеджмента в целом и маркетинга в частности.

Конкурентоспособность — не показатель, уровень которого можно вычислить для себя и для конкурента, а потом победить. Прежде всего — это философия работы в условиях рынка, ориентированная на:

- понимание нужд потребителя и тенденции их развития;
- знание поведения и возможностей конкурентов;
- знание состояния и тенденций развития рынка;
- знание окружающей среды и ее тенденций;
- умение создать такой товар и так довести его до потребителя, чтобы

потребитель предпочел его товару конкурента

Проблема качества и конкурентоспособности продукции носит в современном мире универсальный характер. От того, насколько успешно она решается, зависит многое в экономической и социальной жизни любой страны, практически любого потребителя.

Конкурентоспособность – концентрированное выражение всей совокупности возможностей страны, любого производителя создавать, выпускать и сбывать товары и услуги. Фактор конкуренции носит принудительный характер, заставляя производителя под угрозой вытеснения с рынка непрестанно заниматься системой качества и в целом конкурентоспособностью своих товаров, а рынок объективно и строго оценивает результаты их деятельности.

В условиях развитого конкурентного рынка маркетинг становится эффективным средством решения проблемы качества и конкурентоспособности товаров, испытывая, в свою очередь, их обратное воздействие, которое расширяет либо снижает его возможность. Конкурентоспособность товара – решающий фактор его коммерческого успеха на развитом конкурентном рынке.

Это многоаспектное понятие, означающее соответствие товара условиям рынка, конкретным требованиям потребителей не только по своим качественным, техническим, экономическим, эстетическим характеристикам, но и по коммерческим и иным условиям его реализации (цена, сроки поставки, каналы сбыта, сервис, реклама). Более того, важной составной частью конкурентоспособности товара является уровень затрат потребителя за время эксплуатации.

Иначе говоря, под конкурентоспособностью понимается комплекс потребительских и стоимостных (ценовых) характеристик товара, определяющих его успех на рынке, т.е. преимущество именно этого товара над другими в условиях широкого предложения конкурирующих товаров аналогов. И поскольку за товарами стоят их изготовители, то можно с полным основанием говорить о конкурентоспособности соответствующих предприятий, объединений, фирм, равно как и стран, в которых они базируются.

Любой товар, находящийся на рынке, фактически проходит там проверку на степень удовлетворения общественных потребностей: каждый покупатель приобретает тот товар, который максимально удовлетворяет его личные потребности, а вся совокупность покупателей тот товар, который наиболее полно соответствует общественным потребностям, нежели конкурирующие с ним товары. Поэтому конкурентоспособность (т.е. возможность коммерчески выгодного сбыта на конкурентном рынке) товара можно определить только сравнивая товары конкурентов между собой.

Иными словами, конкурентоспособность – понятие относительное, чётко привязанное к конкретному рынку и времени продажи. И поскольку у каждого покупателя имеется свой индивидуальный критерий оценки

удовлетворения собственных потребностей, конкурентоспособность приобретает ещё и индивидуальный оттенок.

Наконец, конкурентоспособность определяется только теми свойствами, которые представляют заметный интерес для покупателя (и, естественно, гарантируют удовлетворение данной потребности). Все характеристики изделия, выходящие за рамки этих интересов, рассматриваются при оценки конкурентоспособности как не имеющие к ней отношения в данных конкретных условиях. Превышение норм, стандартов и правил (если только оно не вызвано предстоящим повышением государственных и иных требований) не только не улучшает конкурентоспособность изделия, но, напротив, нередко снижает её, поскольку ведёт к росту цены, не увеличивая с точки зрения покупателя потребительской ценности, в силу чего представляется ему бесполезным.

Изучение конкурентоспособности товара должно вестись непрерывно и систематически, в тесной привязке к фазам его жизненного цикла, чтобы своевременно улавливать момент начала снижения показателя конкурентоспособности и принять соответствующие решения (например, снять изделие с производства, модернизировать его, перевести на другой сектор рынка). При этом исходя из того, что выпуск предприятием нового продукта прежде чем старый исчерпал возможности поддержания своей конкурентоспособности, обычно экономически нецелесообразен. Вместе с тем любой товар после выхода на рынок начинает постепенно расходовать свой потенциал конкурентоспособности.

Такой процесс можно замедлить и даже временно задержать, но остановить невозможно. Поэтому новое изделие проектируется по графику, обеспечивающему его выход на рынок к моменту значительной потери конкурентоспособности прежним изделием. Иначе говоря, конкурентоспособность новых товаров должна быть опережающей и достаточно долговременной.

## **ВЛИЯНИЕ БРЕНДА НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ**

**В.М. Брежнева**

*Курский филиал БУПК, г. Курск*

В последние годы наряду с понятием «товарная марка», «торговая марка» в России стало употребляться и иностранное слово «бренд», которое, однако, нельзя отождествлять ни с тем, ни с другим. Безусловно,

бренд без марки невозможен, но это не совсем одно и то же. «Бренд» более богатое, насыщенное понятие.

Термин «бренд», приобретая в зависимости от контекста различные значения, отражает все ту же возможность идентификации товарной марки, ее производителя, но и что самое главное, качества и конкурентоспособности соответствующих товаров и услуг. Именно эта особенность позволила слову «бренд» занять главенствующее место в ряду выражений, характеризующих степень известности той или иной торговой марки.

Бренд является характеристикой успешности торговой марки. Каждый бренд включает определенную торговую марку, но не каждая торговая марка является брендом. Для того чтобы товарный знак предприятия превратился в бренд, ему необходимо стать символом надежности, являться гарантом качества товара или услуги, выгодно характеризовать их специфические свойства. Чтобы создать бренд, недостаточно иметь товар или услугу, идентифицированную логотипом и завернутую в красивую упаковку. Бренд обитает в голове у потребителя, представляя собой неосязаемый объект, складывающийся из многих составляющих. Бренд - это представление потребителя о товаре, тот образ, та эмоция и те выгоды, которые заставляют предпочесть одну торговую марку многим другим. Сегодня бренд представляет совокупный результат работы фирмы, сочетающий в себе сложный комплекс экономических, социальных, психологических, символических отношений в обществе по поводу конкретной фирмы и её товара.

За последние годы в развитии брендов явно наметились несколько интересных тенденций. С одной стороны, продолжают развиваться глобальные бренды, имеющие преимущество в отлаженных технологиях продвижения на региональные рынки и укрепления на них своих отношений с потребителями, а также в мощной производственной базе и каналах дистрибуции.

С другой стороны, появляются и успешно развиваются национальные бренды, лучше знающие местные условия. На российском рынке появились крепкие национальные марки, которые «теснят» глобальные бренды: в первую очередь это компании Вимм-Билль-Данн, Балтика, концерн Калина, Невская косметика, Орими Трейд, Мултон, Глория Джинс, Петросоюз, Балтимор, Кристалл, Микояновский. Российские бренды активно развиваются благодаря более глубоким знаниям особенностей российских потребителей и специфики региональных рынков. Эта тенденция подтверждается результатами исследования, проведенного рекламным агентством Young & Rubicam. Оно демонстрирует появление российских брендов среди лидеров всего

рынка наравне с международными гигантами. В 2004 году такими брендами были кондитерские фабрики А. Коркунов и Россия. В 2007 г. - Сбербанк и Билайн.

Российские аналитики считают, что текущая ситуация развития международных брендов предполагает в будущем сокращение объемов продаж и снижение стоимости брендов, в то время как национальные бренды будут активно формироваться на рынке, продажи расти, увеличивая их инвестиционную привлекательность.

Анализ показывает, что одновременно появляется еще одна тенденция, когда процесс укрепления национальных брендов заставляет международные корпорации вводить псевдонациональные марки: «Пышка» и «Беседа» (Unilever), «Миф» (Procter & Gamble), «Россия», «Быстров», «48 копеек» (Nestle), «Золотой фонд» (Cadbury), «Пастишка» (Danone), «Юбилейное», «Причуда», «Воздушный» (Kraft Foods), «Толстяк», «Клинское», «Сибирская корона» (Sun Interbrew), «Старый мельник», «Белый медведь» (Efes), «Ява Золотая» (British American Tobacco).

Тем не менее, исследуя российский рынок потребления, исследовательская компания КОМКОН (Москва) пришла к выводу, что рынок брендов в России еще не сформировался. Проведя исследование, компания выявила, что регулярно покупают одну марку только 23-39% покупателей. Одной или двумя марками ограничиваются от 48 до 65% населения. Марочный капитал в России пока только формируется: еще не сложились социальные группы с характерным потребительским поведением, количество потребителей, ориентирующихся при выборе на определенную марку, невелико по сравнению с западными рынками.

Другая проблема в развитии брендов заключается в построении настоящего сильного бренда и удержании его позиции.

Так, например, бренд Балтика заметно снизил свои позиции на рынке с 2005г. по 2007г. Возможно для «Балтики» проблема заключается в инерции и отсутствии четко сформулированного предложения. Просто утверждать: «знаменитое пиво России» и «пиво, сваренное для вас» - это говорит ни о чем. Подобное сообщение проскакивает мимо сознания потребителя, не мотивируя его.

Для такого бренда, как J7, характерно коммуникационное «метание» и, наоборот, чрезмерно активный поиск нового, что далеко не всегда способствует укреплению лидерских позиций. Это выражается и в слишком частой смене рекламных кампаний, и в не всегда обоснованном появлении новых продуктовых линеек (например, новый J7-idea).

Поэтому следует определиться не только со значимостью брендов, но и с оценкой их значимости в условиях конкурентной борьбы.

Решающим фактором успеха компании-производителя на рынке является уровень ее конкурентоспособности. В подавляющем большинстве работ, посвященных конкуренции и конкурентоспособности [2,3,4], рассматриваются только свойства данного товара и свойства конкурирующих товаров. Многочисленные расчетные способы определения конкурентоспособности товара оперируют двумя группами показателей - параметров качества (технических) и экономических параметров. Другими словами, традиционное представление о конкурентоспособности связано с товаром и сводится к набору характеристик, который обеспечивает товару преимущество на рынке, содействует успешному сбыту в условиях конкуренции.

При оценке конкурентоспособности изучается отношение к продукту, что является прямой оценкой его рациональных свойств. Однако с развитием общества и ускорением информационного обмена конкуренция приобретает глобальный характер, в то время как ресурсы по производству товаров и услуг (технологии, оборудование, люди, финансы и пр.) становятся общедоступными. В таких условиях конкуренция смещается из области конкуренции самих товаров в область создаваемых образов этих товаров, которые формируют устойчивые ассоциации в сознании потребителей и, в конечном итоге, приводят к предпочтению того или иного товара потребителем. Информация становится основным средством в конкурентной борьбе за потребителя. При этом отличие и сложность оценки степени конкурентоспособности товара и бренда заключается в присутствии оценки иррациональных факторов последнего.

Потребитель при выборе продукта/бренда очень часто руководствуется не значимыми, с точки зрения производителя критериями, т.к. игнорируются те реальные технические или функциональные характеристики продукта/бренда, которые производитель считает значимыми конкурентными преимуществами. В результате потребители могут настойчиво предпочитать продукт/бренд, потребительские качества которого ниже других, с точки зрения производителей. Для потребителя главное - чтобы товар соответствовал тем критериям, которые он сам придумал и приписал данной товарной категории.

В случае удовлетворенности потребителя в процессе использования мы можем получить следующий отклик: «Я использую этот бренд и отношусь к нему положительно».

Наконец, наиболее сильные бренды характеризуются глубокой связью с потребителями: «Да, это моя марка. Я считаю ее наилучшим для меня вариантом». Только бренды с подобными отношениями с

потребителями способны завоевывать лидирующие позиции в своей товарной группе.

Таким образом, конкурентная борьба продуктов (товаров) преобразовалась в условиях формирования информационного общества в конкурентную борьбу брендов. Создание и поддержание бренда требует определенных усилий со стороны предприятия, определенных управляющих воздействий и не только на сам товар, на обеспечение его высокого качества, но и на рынок, как на совокупность реальных и потенциальных покупателей, и даже более на общественное мнение. Бренды обеспечивают фирме выигрыш в конкурентной борьбе благодаря тому, что они позволяют создавать у потребителей устойчивые положительные образы и ассоциации, связанные с маркой товара.

Бренд - инструмент управления, с помощью которого можно руководить работой всей организации. Бренды стали мощным оружием, коммерческой силой, они участвуют в формировании и поддержке отношений, коммуникаций в системе «производитель - торговый посредник - инвестор-покупатель».

#### **Библиографический список:**

1. Багиев Г. Л., Тарасевич В. М., Анн Х. Маркетинг: Учебник для вузов -3-е издание - СПб: Питер, 2007.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга: 4-е европейское издание - М.: «Издательский дом «Вильямс», 2009.
3. Моисеева Н., Барина И.: «Маркетинговая поддержка бренда»././ Маркетинг. - 2010 -№1, №2 (111), 39-51.
4. Романов А. Н., Корлюгов Ю. Ю., Красильников С. А. Маркетинг: Учебник-М.: 1996.
5. Цахаев Р. К., Муртузалиева Т. В. Основы маркетинга: Учебник - 2-е издание - М.: 2007.

### **УПАКОВКА ПРОДУКЦИИ КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ В УСПЕШНОСТИ БРЕНДИНГА**

**О.А. Кривдина**

*Курский филиал БУПК, г. Курск*

Упаковка - символ сегодняшнего рынка. Она позволяет продавать товар значительно дороже, ничего в нем не меняя.

События, происходящие в пищевой промышленности, специалисты называют маркетинговой революцией. Период интенсивного роста, когда



крупные игроки делили между собой полупустой рынок, закончился, и конкурентная борьба переходит в другую фазу. Основным фактором успеха компании становится не столько наращивание объемов производства, сколько эффективность технологий продвижения товара. И в основе большинства этих технологий лежит грамотный выбор упаковки. Она перестала быть простым средством защиты продукта от воздействия окружающей среды и превратилась в один из основных инструментов манипулирования покупателем. Отметим, что 70% рынка - это упаковка пищевых товаров, и говорить мы будем преимущественно о ней.

Возрастающее внимание российских пищевых компаний к упаковке создает уникальные возможности для развития производства, и отчасти эти возможности уже реализованы: в последние годы упаковочные предприятия постоянно увеличивали объемы выпуска продукции. Однако качественный рост отрасли пока серьезно отстает от количественного: упаковку по-прежнему покупают на Западе. Возможно, ожидаемое появление в России западных упаковочных производств подтолкнет отечественных игроков к технологическим инновациям.

В советское время, в условиях дефицита большей части продовольственных товаров, отечественная упаковочная индустрия переживала кризис: продукты продавались либо в нефасованном виде, либо в серой оберточной бумаге. Упаковка тогда выполняла исключительно санитарную функцию, сводившуюся к тому, чтобы ограничить контакт продуктов с окружающей средой. Ситуация начала меняться в 1990-х, когда полки российских магазинов наводнили зарубежные продукты. Главным преимуществом импорта были не столько потребительские качества, сколько красивая упаковка. Это стало важным уроком для российских пищевых компаний.

Стоит отметить, что возросшее значение упаковки обусловлено не только развитием маркетинговых технологий, но и модернизацией отечественной торговли. Система самообслуживания, которую используют современные торговые точки, предполагает, что любой товар должен быть упакован - и упаковка постепенно принимает на себя функции продавца. От нее требуется все «рассказать» о товаре и убедить покупателя в необходимости его приобрести. При этом «немой продавец» вынужден работать крайне быстро. «Если учесть, что ассортимент гипермаркета насчитывает несколько десятков тысяч наименований, а среднее время прохода покупателя по залу 30 минут, то его визуальное взаимодействие с упаковкой длится около 0,18 секунды». За это время упаковка должна выполнить целый ряд маркетинговых функций.

Прежде всего, упаковка - важнейший инструмент раскрутки новых торговых марок. Причем необходимо не только привлечь внимание к

вышедшему на рынок товару, но и представить его целевой группе в соответствии с маркетинговыми целями компании. В частности, игроки продовольственного рынка указывают на прямую зависимость между типом упаковки и ценовым сегментом, в котором позиционируется товар. «Дешевая упаковка автоматически относит даже дорогой продукт к нижнему ценовому сегменту», в себестоимости премиальных продуктов доля упаковки достигает 50%.

Более того, компании осознали, что, инвестируя средства в модернизацию упаковки, можно перемещать в более высокий ценовой сегмент продукты, которые изначально стоили недорого.

Также важно, что инновации в области упаковки позволяют создать новую ситуацию потребления, не меняя самого продукта. Скажем, упаковка делает процесс потребления более удобным - некоторые мясные полуфабрикаты теперь продаются в специальных ланч-боксах, что позволяет их разогревать и есть, не вынимая из коробки. Хотя продукт остается тем же по составу и качеству, производитель дифференцирует его, занимая таким образом новую нишу. Частный случай такой стратегии - позиционирование одного и того же продукта в разных товарных нишах. Кондитерские фабрики, например, практикуют выпуск конфет одной марки в разных упаковках - в картонных коробках, полипропиленовых пакетах емкостью в 200 и 500 г и флоу-паках. Они дают покупателю возможность потреблять конфеты в разных ситуациях.

Наконец, смена упаковки является инструментом «омоложения» стареющих марок. Известно, что современный потребитель периодически устает от примелькавшегося ассортимента, что сказывается на его покупательской активности. Чтобы возродить эту активность, не обязательно разрабатывать принципиально новый тип упаковки. Достаточно просто изменить дизайн и форму тары. Это позволяет не только удерживать старых покупателей, но и привлекать новых. Повторный запуск торговой марки компания может использовать и в качестве превентивной меры. Как отмечают участники продовольственного рынка, корректировка образа продукта часто бывает необходима и для поддержания достаточно стабильного брэнда.

Остается добавить, что в некоторых случаях инвестиции в улучшение потребительских свойств продукта просто нерентабельны. Такая ситуация складывается на рынках, где достигнут определенный порог качества, соответствующий потребительским ожиданиям. Дальнейшее совершенствование продукта приведет к его существенному подорожанию, а большинство покупателей даже не заметят улучшений. В этих условиях выгоднее вкладывать средства в продвижение товара. Мнение покупателя о качестве продукта все больше становится

результатом доверия к брэнду и сформированной идеологии потребления. Все это способствует тому, что компании постоянно увеличивают расходы на упаковку, обеспечивая ее производителям растущий рынок сбыта.

Наиболее динамично развивающимся сегментом упаковочной отрасли является продукция, изготавливаемая на основе полимеров. На нее, по оценкам специалистов, приходится больше половины рынка упаковки. Серьезным преимуществом полимеров по сравнению с некоторыми традиционными материалами (например, картоном и бумагой) являются высокие барьерные свойства, способные обеспечивать максимальную защиту продуктов от воздействия окружающей среды. Еще одна причина частичной переориентации потребителей упаковки на полимеры - их дешевизна, позволяющая товаропроизводителям максимально снижать себестоимость своей продукции. Кроме того, полимеры, что называется, технологически емкий сегмент - на этой основе можно практически бесконечно изобретать новые виды тары, в то время как ресурсы, скажем - стекла, ограничены.

С появлением пластиковых бутылок из полиэтилентерефталата (ПЭТ), впервые представленных компанией DuPont около 30 лет назад, коренным образом изменилась ситуация на мировом рынке упаковки. Новая технология позволила товаропроизводителю совместить изготовление тары с процедурой разлива продукта и ощутимо снизить расходы на транспортировку. (На завод поставляются небольшие по размеру ПЭТ-преформы, из которых потом выдуваются готовые бутылки.) ПЭТ достаточно быстро и почти полностью вытеснил другие упаковочные материалы с рынков газированных напитков, растительного масла, минеральной и питьевой воды. В данный момент даже производители пива значительную часть своей продукции разливают в пластиковые бутылки. Одна из последних маркетинговых тенденций - экспансия ПЭТ на молочный рынок. При этом стоит отметить, что если пиво в пластиковой таре позиционируется как демократичный напиток, то молочные продукты в ПЭТ (главным образом - обогащенные и витаминизированные кефиры), напротив, воспринимаются покупателем как премиальные. Таким образом, на каждом из пищевых рынков сложилось свое восприятие упаковки - с точки зрения ценовых сегментов.

Постепенно осваивают премиальную нишу и соки, разлитые в ПЭТ-тару. По данным исследовательской компании ACNielsen, в 2003 году на российском рынке соки в ПЭТ уступали по темпам роста только сокам в стеклянных бутылках. Заметим, что раньше в пластиковую тару разливались недорогие сокосодержащие напитки, а основные рекламные стратегии сводились к возможности купить больший объем напитка за меньшую цену. Сейчас такая упаковка используется для продвижения

премиальных брендов, например J7 и "Я", причем емкости для соков выбраны небольшие - их удобно держать в руке (в свое время ставку на небольшую удобную бутылку сделала Coca-Cola, и это долго считалось одним из ключевых маркетинговых преимуществ данной компании).

Помимо ПЭТ, на отечественном пищевом рынке все популярнее становится упаковка шведской компании Tetra Pak. Хотя ноу-хау шведов - ламинат (сочетание различных материалов, позволяющее создать особый микроклимат внутри упаковки) - было предложено рынку еще в 1950-х годах, эта технология постоянно совершенствуется. Со временем к полиэтилену стали добавлять слой алюминиевой фольги, что обеспечило длительные сроки хранения продуктов при комнатной температуре. В России продукция Tetra Pak серьезно потеснила традиционные виды упаковки молочной продукции - стеклянные бутылки и полиэтиленовые пакеты. Если еще два года назад в полиэтиленовые пакеты разливалось порядка 40% производимого в стране молока, то сегодня их доля в упаковке продукции крупных отечественных производителей не превышает 20%. Молоко в стекле и вовсе становится экзотикой.

## **НЕОБХОДИМОСТЬ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОВАРОВ, ПРОИЗВОДИМЫХ КООПЕРАТИВНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ В СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ**

**Т.Н. Вахнина**

*Курский филиал БУПК, г. Курск*

В современных условиях развития экономики организациям и предприятиям системы потребительской кооперации России особенно важно правильно оценивать создающуюся конкуренцию на рынках их традиционной деятельности. Выявление конкурентоспособности кооперативных организаций необходимо для того, чтобы предложить более эффективные средства конкурентной борьбы, которые, с одной стороны, отвечали бы рыночной ситуации, складывающейся на товарном рынке. С другой стороны, позволяли бы выявлять особенности функционирования конкретного кооперативного предприятия. Правильная оценка конкурентной ситуации важна и торговым и производственным кооперативным предприятиям.

Конкурентоспособность организаций потребительской кооперации и товаров, выпускаемых кооперативными производственными предприятиями, можно считать основой, как экономической безопасности,

так и возможности дальнейшего эффективного развития потребительских обществ.

В условиях открытой экономики высокая конкурентоспособность производимой кооперативной продукции позволяет поставлять её в достаточном количестве на обслуживаемые рынки сбыта и получать доходы, в то же время, насыщая магазины недорогими товарами, которые могут позволить себе приобретать сельские жители, имеющие более низкий уровень доходов, чем горожане.

Розничная торговля в многоотраслевой системе потребительской кооперации России занимает главенствующее положение. Объём оборота розничной торговли во многом влияет на прибыльность деятельности кооперативных организаций и возможность стабильного развития кооперативной промышленности и других видов деятельности. В свою очередь, промышленность потребительской кооперации способствуют насыщению предприятий розничной торговли широким ассортиментом товаров, например, основными продуктами питания по среднерыночным ценам.

Покупка товаров считается заключительным актом в конкурентной борьбе изготовителя за потребителя. Следовательно, если покупатели в кооперативных магазинах будут отдавать предпочтение кооперативной продукции, то можно говорить о конкурентоспособности товаров, выпускаемых определённым потребительским обществом.

Наличие производственной отрасли, позволяет потребительским обществам насыщать ассортимент кооперативных торговых предприятий товарами собственного производства, выпуская их в требуемом количестве и в соответствии с предъявляемым покупательским спросом.

Отечественные производственные предприятия системы потребительской кооперации осуществляют выпуск продовольственных и непродовольственных товаров. Кооперативный производственный цех, хлебопекарня или завод выступают как основная экономическая единица, самостоятельно определяющая свою хозяйственную политику, которая исходит из спроса на товар, определяется объёмом его производства, ассортиментом и каналами сбыта.

Многие потребительские общества и союзы для стимулирования развития собственного производства считают целесообразным повышение доли продукции собственного производства в товарообороте, включают продукцию собственного производства в обязательные ассортиментные перечни, обеспечивают её рекламу, ознакомление потребителей с качественным составом, подчёркивая определённые преимущества.

На конкурентоспособность продукции, производимой организациями потребительской кооперации, можно воздействовать

только путём выпуска товаров, отвечающих требованиям потребителей. Можно говорить о том, что производственная отрасль потребительской кооперации находится в более выгодных условиях, чем крупные производственные предприятия, с позиции быстроты и простоты выявления потребительской оценки качества выпускаемого товара. Чаще всего выпускаемая потребителем обществом продукция реализуется либо в том же районе или городе, где производится, либо в рядом расположенных населённых пунктах. Следовательно, кооператорам легче выявить преимущества и недостатки выпускаемых изделий, точку зрения покупателей на определённый товар, естественно, что и легче внести изменения в рецептуру изделия, расфасовку или его упаковку.

Постоянность контингента обслуживания играет для кооперативных организаций как положительное, так и отрицательное значение. Высокое качество конкретного вида товара или хорошее обслуживание в кооперативном магазине быстро привлекают внимание широкого круга покупателей и увеличивают его реализацию. В то же время, невнимательное отношение к покупателям, нарушение правил торговли, а прежде всего снижение качества товаров, достаточно быстро распространяются среди жителей населённых пунктов и районных городов. Такая «реклама» влечёт за собой обязательное снижение количества покупателей или неприятие в будущем конкретного товара, что неминуемо отражается на объёме его продажи, а в результате снижении как торгового, так и производственного оборота. Таким образом, на конкурентоспособность товаров, производимых кооперативными предприятиями, прежде всего, влияет совокупность потребительских свойств конкретного товара, степени его соответствия потребностям, ценам, условиям поставки и использования в процессе личного потребления. Следовательно, чтобы кооперативная промышленность продолжала работать эффективно, постоянно возникает необходимость повышения конкурентоспособности товаров, ею производимых с акцентом на улучшение потребительских свойств, установление гибкой ценовой политики, повышение качества обслуживания населения.

Необходимость повышения конкурентоспособности товаров может быть проиллюстрирована работой курской кооперации. В системе Курского областного союза потребительских обществ осуществляется производство хлеба и хлебобулочных изделий, колбасных и кондитерских изделий, безалкогольных напитков и полуфабрикатов, рыбы, муки, макаронных изделий и других продуктов питания. Из непродовольственных товаров осуществляется выпуск швейных изделий.

За 2009 год всего было выпущено потребительских товаров на 170,1 млн. руб., что составило 97,4% к выпуску 2008 года. Снижение общего

объёма выпускаемой продукции произошло в связи с прекращением выпуска консервов. Также уменьшился выпуск швейных изделий на 40,1% и производство кондитерских изделий на 7,2%. В то же время увеличился выпуск колбасных и макаронных изделий и по сравнению с 2008 годом рост в 2009 году составил 155,2% и 168,4% соответственно. В 4 раза увеличилось производство муки, которое с 383 тонн за 2008 год возросло до 1542 тонн в 2009 году.

Курские кооператоры выпускают продукцию не только на промышленных предприятиях, но и на предприятиях общественного питания. Собственная продукция общественного питания в целом по системе Курского облпотребсоюза за 2009 год составила более 168,9 млн. рублей, что превысило выпуск 2008 года на 44,4 млн. рублей или на 135,7%.

Основная часть выпускаемой продукции поступает непосредственно в торговые предприятия потребительской кооперации области. Увеличение выпуска товаров свидетельствует о динамичной реализации товаров в кооперативных магазинах, желании сельских жителей вновь приобретать кооперативную продукцию. Следовательно, кооператоры области следят за повышением конкурентных преимуществ выпускаемой продукции.

Одним из динамично развивающихся в настоящее время в системе потребительской кооперации Курской области является потребительское общество «Горшеченское». В его кондитерском цехе выпускают хлебобулочные и кондитерские изделия. За 2007-2009г.г. объём готовой продукции постоянно увеличивался. В 2009 году было выпущено изделий на сумму 3020 тыс. рублей, что превысило выпуск 2008г. на 619,3 тыс. рублей или на 126%. В натуральном выражении производство хлебобулочных изделий составило в 2009г. 48 тонн. За три года с 2007 по 2009г.г. выпуск хлебобулочных изделий увеличился на 160% или на 18 тонн. Производство кондитерских изделий росло более низкими темпами: с 28,8 тонн в 2007г. производство возросло до 30 тонн в 2009г., то есть увеличилось на 104,2%.

Кондитерским цехом в настоящее время выпускается 26 наименований изделий. В ассортименте присутствуют хлебобулочные и сдобные изделия, коржи, кексы, пирожные, торты, печенье, пряники, мармелад и другие виды изделий. Ассортимент выпускаемых изделий постоянно обновляется, для этого используют внедрение новых технологий, заменители сырья и осуществляют различные мероприятия, способствующие повышению конкурентоспособности горшеченских товаров.

В общественном питании потребительского общества «Горшеченское» росло производство собственной продукции, оборот

которой в общем объеме оборота общепита в 2007 году составлял 2132 тыс. рублей к 5430 тыс. рублей или 39,9%; а в 2009 году – 5640 к 8120 или 69,5%. Увеличение производства товаров кондитерским цехом во многом связано с поддержанием высоких потребительских свойств выпускаемой продукции и их активной реализацией через кооперативную торговлю. Жители района отдают предпочтение именно кооперативной продукции, что свидетельствует о правильности применения тактики повышения конкурентоспособности кооперативных товаров.

Можно говорить о том, что в настоящее время имеются все предпосылки для эффективной работы кооперативных организаций. Усиление конкурентоспособности кооперативных организаций диктует необходимость повышения конкурентоспособности товаров, постоянное совершенствование выпуска товаров, применяя всестороннее изучение меняющихся запросов покупателей.

#### **Библиографический список:**

1. Григорова Т.В. Кооперация: условия возникновения, сущность, перспективы развития. – Новосибирск, СибУПК, 2007;
2. Концепция развития потребительской кооперации Российской Федерации до 2015 года;
3. Социально-экономическое положение потребительской кооперации Курской области в 2003 – 2009г. – Курск, 2010.

### **ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПУТЕМ ВНЕДРЕНИЯ МЕРЧАНДАЙЗИНГА**

**Е.Н. Лепахова**

*Ставропольский кооперативный институт (филиал БУПК),  
г. Ставрополь*

В настоящее время проблема повышения конкурентоспособности розничных торговых предприятий является одной из самых актуальных вопросов для современной России. Особенно остро эта проблема наблюдается на региональном рынке, поскольку темпы экспансии розничных торговых предприятий на региональный рынок становятся с каждым годом выше.

Для обеспечения конкурентоспособности торгового предприятия в настоящее время особое внимание уделяют инструментам мерчандайзинга.

Слово мерчандайзинг произошло от английского "merchandise", что означает "торговать". Прямым переводом слова "merchandising" можно



считать "искусство торговать", т.е. делать все возможное, чтобы облегчить покупателю процесс выбора и покупки товара.

В широком смысле слова мерчандайзинг рассматривается как система организации продаж товара и управления ими, эффективный мерчандайзинг приводит к увеличению прибыли на 15 %. В настоящее время производители четко понимают, что процветают те торговцы, которые в отличие от своих конкурентов предлагают покупателям лучшее. Чтобы добиться эффективных продаж и повысить конкурентоспособность торгового предприятия, необходимо ориентировать на потребности потребителей.

Сегодня зарубежные и российские розничные торговцы знают какой эффект может дать мерчандайзинг. Согласно В.Снегиревой, анализ полученных статистических данных показывает зависимость увеличения уровня продаж, в среднем, на 10-20% от эффективного и грамотного применения стратегии мерчандайзинга. Использование инструментов мерчандайзинга повышает конкурентоспособность торгового предприятия за счет быстрого нахождения товаров покупателем, удобного расположения торгового оборудования и сервиса в магазине. Мерчандайзинг, как и все виды стимулирования, нацелен на привлечение внимания покупателя к товару или торговой марке с использованием своих специфических приемов, одновременно укладывающихся в классические «четыре «Р» маркетинга»:

- Место (Place)
- Цена (Price)
- Продукт (Product)
- Промоушн (Promotion)

Принципы мерчандайзинга способствуют формированию устойчивого маркетинга взаимоотношений, формируемых покупателями и товарами, которые способны влиять на все элементы инфраструктуры торгового бизнеса, а значит, стать основой конкурентной борьбы и других эффективных стратегий маркетинга. При таком подходе формируется маркетинг отношений, ориентированный не только на «ценных» или «ключевых» клиентов, а на всех покупателей и все товары.

Таким образом, различные маркетинговые методики стимулирования сбыта товара неизбежно взаимоскоррелированы. Каждая из них пользуется своим арсеналом средств для наиболее эффективного воздействия на покупателя и увеличения продаж. Когда все элементы продажи – покупатель, деньги, товар – собираются вместе, в одно и то же время, оформление места продажи обычно является наиболее эффективной методикой маркетинговых коммуникаций. Одним из важнейших аспектов деятельности мерчандайзера является постоянный мониторинг сбыта, ассортимента и повседневной

деятельности торгового предприятия. Эти три составляющие должны систематически контролироваться мерчандайзером и не только для анализа деятельности своего подразделения, но и для деятельности конкурентов.

Таким образом, мерчандайзинг становится действенным фактором успеха в напряженной борьбе за рынки, победителями в которой станут фирмы, владеющие его принципами и внедряющие его. Знание основ мерчандайзинга выведет розничный торговый бизнес и систему обслуживания покупателей на качественно новый культурный и деловой уровень.

В задачи мерчандайзинга входят не только увеличение объема продаж, прибыли и совершенствование торгово-технологического процесса, создание обдуманных комбинаций и сочетаний товаров и товарных групп, представляющих собой истинную ценность в глазах клиента, но и формирование мотива для покупки, удовлетворение потребности в полном объеме и создание условий для сотрудничества между покупателями, специалистами торгового зала и товарами. Существенное сокращение навязчивых раздражителей в торговом зале создаст более комфортные условия для посетителей и настроит их на дружеский лад, позволит формировать репутацию доброжелательного предприятия с благосклонным отношением к клиентам и ненавязчивой коммуникационной политикой.

Однако серьезным барьером на пути внедрения мерчандайзинга является то, что инфраструктура нашей розничной торговой отрасли характеризуется наличием большого количества мелких предприятий в стационарной сети, микрорынков и других типов внемагазинной торговли, которых трудно ориентировать на новые требования потребителей. Добиваться преимуществ перед конкурентами посредством цены, ассортимента, продвижения или месторасположения торговой точки на современном этапе развития рыночных отношений становится все труднее. В результате продавец вынужден продавать товары, которые могут предложить другие участники цепочки.

Мерчандайзинг может успешно заменить многие привычные методы стимулирования сбыта продукции. Например, все труднее становится определить размер расходов на стимулирование сбыта с помощью скидок, подарков, лотерей и т.д. Покупатели привыкают к скидкам, подарки воспринимаются как обязательные приложения, лотереям перестают доверять, а их прекращение вызывает отток «экономических» покупателей. Кроме того, люди привыкают к раздражителям, используемым в рекламе, и перестают на них реагировать. Поэтому розничные торговые предприятия, добивающиеся преимуществ перед конкурентами посредством рекламных технологий и стимулов, вынуждены бороться с такой адаптацией, используя современные дорогостоящие технологии и увеличивая расходы на эти цели.

Мерчандайзинг, наоборот, предполагает разумное использование устоявшихся привычек, традиций и приспособление к ним.

## **ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ШЕРСТЯНОЙ, КОЖАНОЙ И МЕХОВОЙ ОДЕЖДЫ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА**

**О.С. Долгих**

Курский филиал БУПК, г. Курск

Современный период развития экономики Российской Федерации характеризуется активным развитием процессов насыщения рынка разнообразными товарами отечественного и зарубежного производства с одновременным усилением конкуренции стран и производителей. Главным объектом рынка является товар, ориентированный на постоянно усложняющиеся потребности покупателей.

Среди непродовольственных товаров в России особое место занимают товары комплекса «Одежда», создающие оптимальные условия для поддержания нормальной жизнедеятельности организма человека и формирующие внешний облик потребителя. Кроме того, это товары сложного ассортимента, занимающие важное место, как в товарообороте, так и в расходах населения.

Своеобразные климатические условия России, ее традиции, современные модные тенденции, а также практичность и комфорт, свойственные одежде из шерсти, кожи и меха обуславливают их особую популярность на рынке одежды.

Переход России от планово-директивной экономики к рыночной привел к появлению конкуренции практически во всех сферах деятельности хозяйствующих субъектов. Наличие конкуренции на рынке, на котором действует предприятие, требует от него обеспечения определенной конкурентоспособности, производимых товаров и услуг.

Конкурентоспособность товара – это способность продукции быть более привлекательной для потребителя (покупателя) по сравнению с другими изделиями аналогичного вида и назначения благодаря лучшему соответствию своих качественных и стоимостных характеристик требованиям рынка и потребительским оценкам. При этом качество продукции постепенно выходит на первое место.

Для повышения уровня конкурентоспособности, в первую очередь, необходимо изучить состояние рынка, на котором осуществляется реализация готовых изделий.

В советское время по объему производства шерстяных изделий Россия была в числе мировых лидеров. Но в начале 90-х годов ввиду развала единого хозяйственного экономического пространства при распаде СССР, сначала производители шерсти, а затем и предприятия по выпуску

готовых изделий стали испытывать серьезные трудности не только в дальнейшем своем развитии, но и при реализации уже произведенной продукции.

На показателях динамики объемов современного производства (производство шерсти всех видов уменьшилось на 83%), негативно сказались не только нехватка сырьевых ресурсов (поголовье овец сократилось на 75%), но и факторы низкого спроса на продукцию отечественного производства, обусловленные ее качеством, не отвечающим международным стандартам.

При этом рост доходов населения, наблюдающийся в последние несколько лет, привел не только к наращиванию объемов продаж товаров, но и к изменению ассортиментной структуры в потреблении товаров: предпочтения состоятельного населения переключаются в пользу более дорогих и качественных товаров, улучшенных потребительских свойств и модного дизайна; в покупках низкодоходных и среднедоходных групп населения преобладают изделия среднего качества, но доступные по цене.

Казалось бы, емкий рынок и динамично растущий внутренний спрос должны стать факторами темпов роста насыщения рынка российскими товарами. Однако, вместо этого опережающими темпами в товарообороте на внутреннем рынке растет импорт и в основном нелегальный, объем которого более чем вдвое превышает уровень легального. Рост импорта обусловлен тем, что внутреннее потребление продукции превышает собственные возможности по ее производству, так как большая часть рынка ориентирована на спрос индивидуального потребителя, который обусловлен не государственной промышленной политикой, а качеством, актуальностью и доступностью товара.

Основными зарубежными поставщиками на российском рынке являются Китай - 39% объема продаж, Турция - 15% и страны СНГ - 11%.

Несмотря на значительное сокращение производства шерсти в стране, Россия занимает седьмое место в мире, выпуская разнообразные изделия (камвольные и суконные ткани, ковры, платки, пряжу для трикотажа и др.) с использованием в основном отечественного сырья. В настоящее время сырье для производства шерстяных изделий импортируется преимущественно из стран СНГ.

Серьезная проблема кожевенной отрасли, так же как и шерстяной - отсутствие достаточного количества качественного сырья, цены на которое продолжают расти. Компании предпочитают закупать кожу за рубежом, где производители предлагают выгодные финансовые условия (рассрочки платежа, кредитование и т. д.).

На сегодняшний день в кожевенной подотрасли легкой промышленности функционируют 25 заводов, среди которых лидерами

являются рязанский завод «Русская кожа» (наибольший объем производства продукции), ярославский «Хром», «Кожи-М» из Липецкой области, «Раском» из г. Рассказово Тамбовской области, Осташковский кожзавод.

Спрос потребителей на кожу в России носит постоянный, устойчивый характер.

Сегодня из натуральной кожи изготавливается практически все виды мужской и женской верхней одежды и огромное количество изделий кожгалантереи: плащи, куртки, брюки, обувь, сумки, перчатки, кошельки, различные аксессуары. Причем дизайнерами из кожи создается, не только традиционная зимняя верхняя одежда - теплые кожаные куртки и дубленки, но и модная кожаная летняя одежда - легкие, тонкие мужские и женские куртки спортивного стиля.

Мужчины и женщины-покупательницы кожаной одежды сильно различаются по своим потребностям. Причем если женщины одинаково лояльно относятся и к курткам, и к дубленкам, и к пальто, то мужчины явно предпочитают куртки.

Основные места покупки можно классифицировать так: вещевые рынки (рассчитаны на массового потребителя), специализированные магазины, бутики, меховые салоны, где шьют одежду по индивидуальному заказу (ориентируются на обеспеченных покупателей).

Россия представляет собой один из крупнейших рынков изделий из меха с емкостью в 1,5-2 млрд. долларов, доля отечественных изделий на нем не превышает 30% (для производства используется в основном недорогое сырье - овчина, кролик, нутрия, крот, каракуль и др.).

Несмотря на это, крупных успешных российских меховых компаний немного. В основном, это небольшие ателье, которые малоизвестны покупателям. Многие российские компании работают под «импортными» названиями, позволяющими продавать изделия в более высокой ценовой нише. Очень мало российских меховых дизайнеров.

Сказываются также трудности с сырьевым обеспечением и техническая отсталость предприятий, особенно сыреино-красильного и пошивочного производства.

В частности, практически полностью прекратили добывать шкурки недорогих видов меха охотничьего промысла (зайца, крота, суслика), в 3 раза сократилось производство шкурок норки, лисицы, песца клеточного разведения, в 5 раз - шкур овец. Кроме того, практически полностью прекратила существовать система заготовок пушно-мехового сырья в потребительской кооперации.

Для обеспечения конкурентоспособности своих изделий производитель должен учитывать особенности покупательского спроса на рынке меховых изделий.

Систему факторов, формирующих спрос на пушно-меховые товары можно разделить на следующие основные группы.

1. Экономические факторы. С ростом доходов населения увеличивается спрос на изделия из более редких видов меха, особой выделки, более интересных по крою и оформлению.

2. Социальные факторы, в том числе мода. В России наиболее продаваемыми и популярными видами меха является норка, нутрия и песец. Из дорогих мехов пользуются спросом соболь и куница, уделяют много внимания меху рыси и черно-бурой лисицы, которые используются в основном для отделки одежды и аксессуаров.

Наиболее активными покупателями (около 80%) являются женщины, отдающие в основном предпочтение укороченным моделям.

3. Природно-климатические факторы. Формирование ассортимента пушно-меховых товаров зависит от сезонных колебаний спроса населения (в зимний период появляется больше изделий из теплых мехов, в весенне-осенний период увеличиваются покупки полупальто, пальто из овчины, норки; в летний - расширяют ассортимент разнообразных жилетов).

В свете предстоящего вступления России в ВТО и для снижения импортозависимости страны просто необходимо поднять конкурентоспособность отечественных шерстяных, кожаных и меховых товаров путем повышения качества производимой продукции от сырья, качества его переработки до пошива готовых изделий и увеличить их общую долю на мировом рынке.

Совершенствование производства и ассортимента должно быть непрерывным, поэтому необходимо больше времени и финансов уделять дизайну и рекламе, подготовке кадров, обновлению оборудования и расширению контактов с потребителями.

В России есть все возможности для организации цивилизованного рынка упомянутых изделий. Но эта работа должна проводиться под эгидой государства или с его участием. Без последнего у нас все время будет возрастать роль посредника, а не производителя.

Для этого необходимо, на мой взгляд, решить следующие первостепенные задачи: организовать льготное кредитование под закупку сырья и предоставить отсрочку платежей по ранее взятым кредитам; минимизировать пошлины на импортное оборудование и отсрочить уплату НДС на 1-2 года до полной окупаемости оборудования.

Для получения положительных результатов все перечисленные мероприятия лучше использовать как единый комплекс. Это будет, пожалуй, самое грамотное и самое эффективное решение.

#### **Список использованных источников:**

1. <http://www.parislux.ru>
2. <http://www.ochnik.ru>
3. <http://www.furr.ru>
4. <http://www.rpms.ru>
5. <http://rosmex.ru>
6. <http://www.e-negotiant.ru>
7. <http://www.furnews.ru>
8. <http://esv-wolfgangsee.info>
9. <http://www.piter-press.ru>
10. <http://www.stepconsulting.ru>
11. <http://www.roslegprom.ru>
12. <http://www.textile37.ru>
13. <http://meatinfo.ru>
14. <http://omehe.ru>
15. <http://www.alfakmv.ru>

### **КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И КАЧЕСТВО В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

**С.Н. Новиков**

*Ставропольский кооперативный институт (филиал) БУПК,  
г. Ставрополь*

Проблема качества и конкурентоспособности носит в условиях развития модернизации национальной экономики универсальный характер. От того, насколько успешно она решается, зависит многое в экономической и социальной жизни любой страны, практически любого потребителя.

Объективный фактор, объясняющий многие глубинные причины наших экономических и социальных трудностей, снижающихся темпов экономического развития за последние десятилетия, с одной стороны, и причины повышения эффективности производства и уровня жизни в развитых странах Запада, с другой, — это качество создаваемой и выпускаемой продукции.

Конкурентоспособность и качество, — концентрированное выражение всей совокупности возможностей страны, любого производителя создавать, выпускать и сбывать товары и услуги.

Качество — синтетический показатель, отражающий совокупное проявление многих факторов — от динамики и уровня развития национальной экономики до умения организовать и управлять процессом формирования качества в рамках любой хозяйственной единицы. Вместе с тем мировой опыт показывает, что именно в условиях открытой рыночной экономики, немыслимой без острой конкуренции, проявляются факторы, которые делают качество условием выживания товаропроизводителей, «мерилом» результативности их хозяйственной деятельности, экономического благополучия страны.

Фактор конкуренции носит принудительный характер, заставляя производителей под угрозой вытеснения с рынка непрестанно заниматься системой качества и в целом конкурентоспособностью своих товаров, а рынок объективно и строго оценивает результаты их деятельности.

В условиях развитого конкурентного рынка маркетинг становится эффективным средством решения проблемы качества и конкурентоспособности товаров, испытывая, в свою очередь, их обратное воздействие, которое расширяет либо снижает его возможности.

Происходящий в России с большими трудностями переход к развитию модернизации национальной экономики заставляет по-новому взглянуть на проблему качества исходя из того, что если не сегодня, то завтра развитой конкурентный рынок будет диктовать уровень и динамику развития качества продукции, определять конкурентоспособность ее изготовителей.

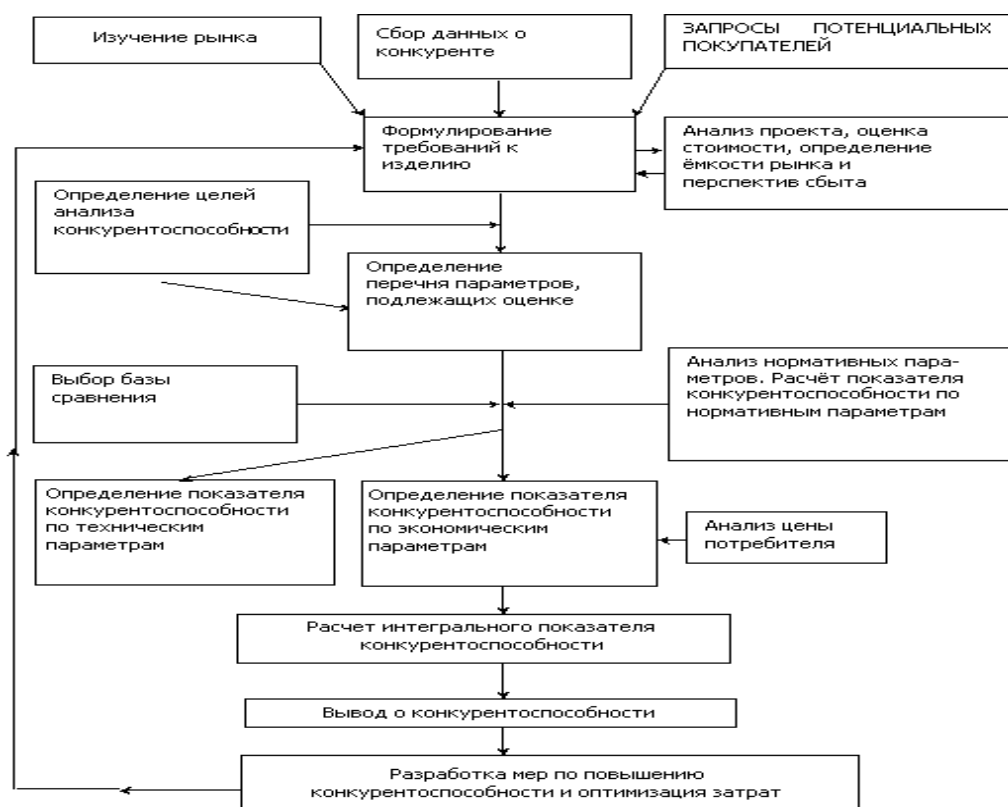
Конкурентоспособность товара - решающий фактор его коммерческого успеха на развитом конкурентном рынке. Это многоаспектное понятие, означающее соответствие товара условиям рынка, конкретным требованиям потребителей не только по своим качественным, техническим, экономическим, эстетическим характеристикам, но и по коммерческим и иным условиям его реализации (цена, сроки поставки, каналы сбыта, сервис, реклама). Более того, важной составной частью конкурентоспособности товара является уровень затрат потребителя за время его эксплуатации.

Иначе говоря, под конкурентоспособностью понимается комплекс потребительских и стоимостных (ценовых) характеристик товара, определяющих его успех на рынке, т.е. преимущество именно этого товара над другими в условиях широкого предложения конкурирующих товаров-аналогов.



Таким образом, любой товар, находящийся на рынке, фактически проходит там проверку на степень удовлетворения общественных потребностей: каждый покупатель приобретает тот товар, который максимально удовлетворяет его личные потребности, а вся совокупность покупателей — тот товар, который наиболее полно соответствует общественным потребностям, нежели конкурирующие с ним товары.

Изучение конкурентоспособности товара должно вестись непрерывно и систематически (рис. 1), в тесной привязке к фазам его жизненного цикла, чтобы своевременно улавливать момент начала снижения показателя конкурентоспособности и принять соответствующие упреждающие решения (например, снять изделие с производства, модернизировать его, перевести на другой сектор рынка). При этом исходить из того, что выпуск предприятием нового продукта, прежде чем старый исчерпал возможности поддержания своей конкурентоспособности, обычно экономически нецелесообразен.



**Рисунок 1. Типовая схема оценки конкурентоспособности**

Следовательно, центральное место, занимаемое качеством и конкурентоспособностью в товарной и в целом в условиях развития модернизации национальной экономики, определяет их место в стратегии маркетинга и практической маркетинговой деятельности. И поскольку

маркетинг ставит в центр внимания потребителя, вся работа предприятия, использующего принципы и методы маркетинга, направлена на подчинение производства интересам потребителя.

В силу этого проблемы качества и конкурентоспособности носят не текущий, тактический, а долговременный, стратегический характер. Отсюда и долгосрочное прогнозирование объема и характера потребностей, перспективного технического уровня и качества продукции нацелено на: выявление возможных требований к ассортименту и качеству изделий на перспективный период их производства и потребления; определение научно-технических и экономических возможностей удовлетворения требований потребителя; установление ассортимента и показателей качества при разработке перспективных видов продукции.

Таким образом, высокое качество и конкурентоспособность продукции обеспечиваются всей системой маркетинга — от конструирования, опытного и серийного производства до сбыта и сервиса эксплуатируемых изделий, включая в числе других средства и методы управления и контроля качества, способы транспортирования и хранения, установку (монтаж) и послепродажное обслуживание.

Вышеизложенное свидетельствует о том, что существует объективная необходимость в условиях развития модернизации национальной экономики усилить роль качества как одного из решающих факторов успеха производителя на рынке. В связи с обострением экологических проблем во всем мире особое значение для конкурентоспособности продукции приобретают такие признаки качества, как безопасность для жизни населения и экологическая чистота продукции.

В условиях перехода России к открытой рыночной экономике борьба за потребителя на внутреннем и внешнем рынках требует создания и производства действительно конкурентоспособных товаров. В этой связи возникает проблема поиска экономически рациональных уровней конкурентоспособности товаров и затрат на их достижение. Все это повышает роль управления в целенаправленном воздействии на качество, а через него — на конкурентоспособность продукции. В этом отношении страны с рыночной экономикой, особенно Япония, накопили большой положительный опыт управления качеством на фирменном уровне и добились в этом отношении впечатляющих успехов. Однако, как показала российская и мировая практика, взятые сами по себе ни управление качеством, ни введение всеобъемлющего тотального контроля качества, осуществляемого государственными органами и предприятиями, не могут кардинально решить эту проблему, если они не сочетаются с рыночным контролем.

Десятилетиями у нас затрачивались огромные средства на поиск способов и методов повышения качества, был усилен выходной контроль. На ряде предприятий и объединений создавались системы комплексного управления качеством, которые, однако, не получили широкого распространения. Однако все принятые меры и попытки кардинально решить проблему качества в стране в условиях командно-административной экономики закончились неудачей, поскольку не был задействован наиболее действенный, надежный и испытанный столетиями метод — оценка качества самими покупателями на рынке в условиях конкуренции между товаропроизводителями (1).

Таким образом, переход России к новой национальной экономике вызывает необходимость в новых подходах к проблеме качества и конкурентоспособности, требующих: все более полного учета изготовителями рыночного фактора; сдвига от административных рычагов контроля качества к преимущественно организационно-экономическим мерам управления качеством; перехода к гибкой системе стандартизации и сертификации, позволяющей производителям оперативнее реагировать на меняющиеся требования внутреннего и внешнего рынка к качеству товаров; организации работы по переходу в перспективе к тотальному обеспечению качества.

Следовательно, решение проблемы качества в России в условиях модернизации национальной экономики во многом зависит от создания соответствующей законодательной базы. Ее составные элементы — Закон о защите прав потребителей; Законы о стандартизации и сертификации; Закон о государственном надзоре за стандартами, нормами и правилами; Закон о метрологии, — тесно увязанные с другими «смежными» законодательными актами (например, такими, как Закон «О предприятиях и предпринимательской деятельности», Закон «Об охране окружающей среды»).

#### **Библиографический список:**

1. Ноздрева Р.Б., Цыгичко Л.И. Маркетинг: как побеждать на рынке. — М.: Финансы и статистика, 1991. — 304 с.

# **АНАЛИЗ АССОРТИМЕНТА, КАЧЕСТВА И ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА НА МОРЕПРОДУКТЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА РОССИИ**

**А.Г. Лучкин**

*АНО ВПО Центросоюза РФ «Российский университет кооперации»  
Смоленский филиал, г. Смоленск*

Морепродукты издавна ценятся как источник полезных веществ, необходимых для человеческого организма, так как содержат микроэлементы, витамины и аминокислоты, дефицит которых у людей особенно велик. В этом и состоит уникальность морепродуктов — ни один другой продукт не имеет такого спектра важных для полноценного развития организма веществ. Они содержат легко усваиваемый организмом кальций, в них столько же белка и почти в сто раз больше органического йода, чем в говядине. Если перечислять витамины и минералы, содержащиеся в них, можно не останавливаться очень долго: тиамин, рибофлавин, натрий, калий, магний, фосфор, железо, марганец и т.д. Важно, что очень низкое содержание жира делает морепродукты общепризнанным диетическим продуктом питания.

Рынок морепродуктов сегодня один из самых динамично растущих среди всех сегментов продовольственного рынка России. Он постепенно перестает быть экзотическим в сознании потребителей и за счет этого набирает обороты. Ежегодный рост рынка морепродуктов составляет 30—40%.

Будучи достаточно дорогими, морские деликатесы, тем не менее, входят в число продуктов, которые для потребителя с высокой покупательной способностью становятся почти повседневными, а для прочих категорий покупателей — праздничным деликатесом, который приобретается хотя бы раз в 3-4 месяца. Особенно быстро увеличивается рынок морских деликатесов — осьминогов, кальмаров, мидий, морских гребешков, креветок и прочей малознакомой еще рядовому потребителю морской живности [1].

Морепродукты представлены на российском рынке, главным образом, в замороженном виде. Это или глубокая — «шоковая» — заморозка (температура достигает —30°C), или пресервы, хранящиеся в «мягком» холоде (от +2°C до —8°C).

Пресервы занимают особое место, технология их приготовления была разработана относительно недавно и позволяет сохранить и изысканный вкус деликатесов, и все полезные их свойства. Секрет в том, что продукты при пресервировании не подвергаются термической

обработке и, следовательно, остаются свежими и не теряют своих качеств, как при консервировании. При пресервировании продукты солят и герметично упаковывают в тару, применяя антисептики в целях длительного хранения. При этом добавки и химические вещества не используются. Технология пресервирования произвела революцию в приготовлении морских деликатесов. Неповторимый морской аромат и вкус сохраняются надолго, подчеркивая экзотичность продукта. Однако, этот процесс требует особой точности в соблюдении рецептуры и технологии. Представленные на рынке морские деликатесы в пресервах, в основном, поставляются в стеклянной таре по 340 г и пластиковых банках по 400, 500 и 800 г. Срок их хранения обычно не выше трех месяцев. Пресервы в стеклянных банках — более дорогостоящий продукт. Стеклянные банки не только удобны и герметичны, но и имеют привлекательный для покупателей вид, притягивая внимание и давая возможность рассмотреть продукт.

Наиболее широко представлены на отечественном рынке замороженные и варено-замороженные морепродукты: креветки, кальмары, мидии. На первый взгляд, их качество определить сложно — это еще не настолько известный на рынке продукт, чтобы потребитель стал разбираться в тонкостях его выбора. Однако, ориентироваться в этом вопросе довольно просто. Качество креветок определяется обычно следующими показателями: количество льда в глазировке, «черные головы», процент отходов в упаковке, количество снега.

Креветок замораживают по технологии быстрой заморозки при температуре  $-25-35^{\circ}\text{C}$  методом глазировки. Глазировка — это создание на каждой креветке слоя льда путем обливания водой и заморозки. Для достижения качества необходимо, чтобы процент глазировки в окончательном продукте составлял не более 8-12%.

Наличие в упаковке так называемых «черных голов» также говорит о том, что товар не слишком качественный. «Черная голова» может быть только у той креветки, которую после вылова долго не замораживали, мясо у нее дряблое, полезными свойствами она не обладает — к употреблению непригодна. Креветки с темными зеленоватыми головами безопасны, их «окрас» говорит лишь о том, что они предпочитали питаться планктоном.

Замороженные креветки тем качественнее, чем меньше процент усов и хвостов в упаковке. Это можно увидеть через прозрачное окошко на упаковке продукта.

Варено-мороженая креветка должна быть загнута «крючком», это говорит о том, что она была сварена живой сразу после вылова. Чем сильнее разогнута креветка, тем дольше она пролежала прежде, чем была сварена.

Наличие большого количества снега в упаковке свидетельствует о нарушениях условий хранения при транспортировке и продаже. Чтобы продукт не испортился еще до поступления на прилавки магазинов, необходим определенный температурный режим хранения: не менее – 18°C. При более высоких температурах в креветки портятся и становятся непригодными для употребления в пищу.

Традиционно креветок расфасовывают в упаковки по 500 г и 1 кг. Стандартом размера креветок, который маркируется на упаковках, считается количество креветок на килограмм. Его общепринятая градация такова: 50-70 шт. – отборные креветки, 70-90 шт. – крупные креветки, 90-120 шт. – средние креветки (наиболее распространенные на рынке), 120 шт. и более – мелкие креветки. То есть чем цифры больше, тем креветки мельче [2].

Для замороженных неочищенных мидий и морских гребешков главный критерий качества — плотность смыкания створок. Моллюски с приоткрытыми створками — не такие свежие, их вкус и питательные качества далеки от совершенства. А вот плотно сомкнутые створки — признак того, что моллюски были приготовлены свежими, живыми и, значит, все свои полезные свойства сохранили. Предельный срок хранения данных морепродуктов при – 18°C не более 2 месяцев.

Кроме того, при оценке качества продуктов из беспозвоночных наряду с органолептическими показателями определяют содержание летучих оснований, количество которых не должно превышать 10-15%. Содержание в беспозвоночных более 25-30% летучих оснований свидетельствует о глубоких изменениях в белковых тканях. Содержание 60-80% летучих оснований делает беспозвоночные непригодными к употреблению.

Показатели микробиологических и биохимических требований к морепродуктам должны соответствовать СанПиН 2.3.2.1078 - 01 «Рыба, нерыбные объекты промысла и продукты, вырабатываемые из них».

Необходимо обратить внимание на то, имеет ли компания-производитель сертификаты авторитетных организаций, гарантирующих качество производства. К примеру, это может быть Европейский ветеринарный сертификат, так называемый еврономер. Его наличие говорит о том, что на предприятии соблюдаются все европейские стандарты в области производства и хранения пищевой продукции, а сама продукция может экспортироваться на европейские рынки, которые известны крайне жесткими требованиями к любым продуктам зарубежного производства.

Основной ареной для дистрибуции морепродуктов являются Москва и Санкт-Петербург, где сосредоточена большая часть потребителей, для

которых, в силу экономических причин, морские деликатесы становятся почти повседневной пищей. Широкий ассортимент морских деликатесов представлен, главным образом, в крупных сетевых супермаркетах, универсамах и гастрономах.

Однако, поскольку морские деликатесы относятся к классу premium, их цена достаточно высока, и рядовому покупателю они зачастую недоступны. Например, средняя стоимость килограмма очищенных мидий — 250-380 рублей. Причем самая низкая цена у мидий производства Albatros, что и делает эту компанию лидером сегмента. Средняя российская цена на креветки в соответствии с размером: отборные – 260-300 руб/кг, средние – 160-220 руб. В то же время цена на 1 кг очищенных тигровых креветок размера 21-25 может достигать 1500 руб/кг. Что касается пресервов, то цена за банку смеси морепродуктов составляет от 170 до 400 рублей. И эти цены растут — ведь потребительская ниша морских деликатесов уже настолько прочна, что покупатели будут готовы платить и больше за любимейший продукт.

Таким образом, рынок морепродуктов в России является одним из перспективных направлений торговли в настоящее время. Для его динамичного развития необходимо создать благоприятные условия, позволяющие, прежде всего, отечественным фирмам-поставщикам сырья и переработчикам повысить качество и конкурентоспособность своей продукции в соответствии с мировыми стандартами.

#### **Библиографический список:**

1. Бобылов Ю.А. Конкурентоспособность рыбопромышленного комплекса России // Рыбная промышленность. - 2006. - №3. - с.3.

2. Одоева Г.А., Красикова С.Н. Качество, идентификация и фальсификация рыбной продукции и морепродуктов // Материалы VI международного научно-практической конференции «Производство рыбной продукции: проблемы, новые технологии, качество». - Калининград, 2008. - 58-69 с.

## **ФОРМИРОВАНИЕ АССОРТИМЕНТА ТОВАРОВ КАК ОСНОВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.**

**Ш.Ш. Магомедов**

**Г. Е. Беспалова**

*Ставропольский кооперативный институт БУПК, г. Ставрополь*

Товарная политика торгового предприятия предполагает определенный курс его действия по формированию ассортимента и его управлению, поддержанию конкурентоспособности товаров на требуемом уровне, нахождению для товаров оптимальных товарных ниш (сегментов) и разработке стратегии обслуживания товаров.

Для повышения конкурентоспособности торгового предприятия и результативности его деятельности в целом существенное значение имеет формирование ассортимента [1-4,8].

На товарном рынке формирование ассортимента предполагает наличие в продаже товаров в полном соответствии с потребностями покупателей, т.е. конкурентоспособностей товарной номенклатуры.

На формирование торгового ассортимента влияют много факторов, поэтому оно является достаточно трудоемким и творческим процессом.

Основополагающим в формировании ассортимента является изучение рынка для установления реальных и предполагаемых потребностей, а также определения перечня товаров, которые могут их удовлетворить.

В данной статье рассмотрены некоторые особенности формирования торгового ассортимента обуви с учетом специфики потребностей потребителей разных возрастных групп.

Для повышения конкурентоспособности торгового предприятия особое значение имеет правильное формирование торгового ассортимента товаров [1-4,8].

Ниже рассмотрена особенность формирования торгового ассортимента обуви.

В отличие от многих других товаров обувь классифицируется по многим признакам: по видам, целевому назначению, сезону, половозрастному назначению, условиям носки, материалу верха и подошвы. Кроме того, обувь подразделяется по чисто антропологическим признакам (размерам, полнотам) и ценностным категориям. Поэтому формирование и удовлетворение спроса на обувь – сложный процесс.

Основополагающим в формировании ассортимента обуви для потребителей разных возрастных групп является анализ структуры



потребителей региона (в зоне деятельности рынка или магазина) и их потребностей.

Обычно для анализа структуры потребителей используют данные статистики о количестве населения региона, дифференцированных по возрастным группам.

Механическое использование статистических данных структуры населения при формировании ассортимента одежды и обуви не будет соответствовать практическим реалиям. Это связано с тем, что в настоящее время происходит акселерация населения и изменение его ценностных ориентаций. Для разъяснения данного процесса обратимся к рис.1.

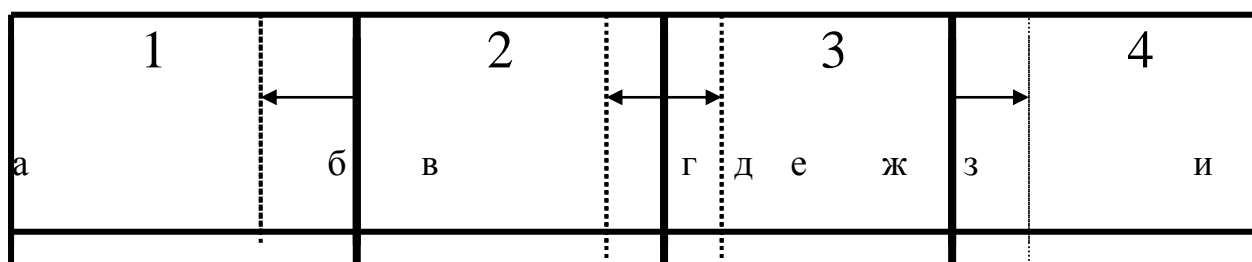


Рис.1. Структура потребителей и их взаимное «смещение» с учетом ценностных ориентаций отдельных возрастных групп;

Условно всех потребителей можно подразделить на четыре возрастные группы (сегмента): 1 – (а-в)-дети (до 16 лет); 2 – (в- д)-молодежь (16-30 лет); 3 – (д-ж) - потребители среднего возраста ( 30-60 лет), 4 (ж-и) – потребители пожилого возраста (более 60 лет), (на рис.1. границы между группами потребителей обозначены сплошной линией).

Повсеместно можно наблюдать, что дети, начиная в основном с 12 лет, приобретают одежду или обувь молодежного ассортимента. Это связано с тем, что дети данного возраста подражают взрослым и, следовательно, хотят быстрее повзрослеть. Это естественное явление. И оно обостряется по мере полового созревания.

Таким образом, сегмент потребителей - молодежи увеличивается, на наш взгляд, на количество потребителей соответствующее, детям 12-15 лет, а количество потребителей – детей соответственно уменьшается. На рис.1. смещение (увеличение) сегмента потребителей - молодежи показано стрелкой в первом сегменте, а новая, граница обозначена пунктирной линией.

Следует отметить, что часть молодежи приобретет одежду обувь, предназначенную для потребителей среднего возраста, например: обувь делового стиля. В свою очередь часть потребителей среднего возраста приобретают изделия молодежного ассортимента, что связано с их нежеланием расставаться с молодым, романтическим возрастом. Это особенно наблюдается у потребителей с ярким имиджем.

Исходя из этого, за счет частичного взаимного «смещения» этих двух сегментов установить границу между группами потребителей – молодежи и потребителей среднего возраста весьма затруднительно. Очевидно, для установления данной границы необходимо проводить специальное маркетинговое исследование в виде анкетного опроса потребителей соответствующего региона.

Сегмент потребителей пожилого возраста несколько уменьшается за счет того, что часть потребителей пожилого возраста приобретает изделия, предназначенные для потребителей среднего возраста. Например, потребители пожилого возраста могут приобрести обувь на высоком каблуке, которая предназначена не для них. Это связано с тем, что часть потребителей пожилого возраста не хотят выглядеть старыми, потерять свой былой имидж. Однако когда возраст переваливает за 70 лет многие из них, дают большее предпочтение удобству обуви, чем её эстетическим показателям, следовательно, начинают приобретать изделия, предназначенные для лиц пожилого возраста.

Таким образом, границы потребителей, сегментированных по возрастному признаку имеют другие очертания.

Следовательно, ассортимент одежды и обуви с учетом возраста потребителей и их ценностных ориентаций целесообразно сгруппировать (сегментировать) по возрастному назначению на четыре группы: (см рис.1.): 1 (а-б) – для детей до 12 лет; 2 (б-д) – для молодежи с 12-35 лет; 3 (д-з) – для потребителей среднего возраста (36-70 лет); 4 (з-и) – для потребителей пожилого возраста (более 70 лет).

Ценностные ориентации потребителей тесно связаны с их мотивацией. А это в первую очередь определяет значимость отдельных свойств товара для различных групп потребителей.

Таким образом, важное значение в формировании ассортимента товаров для потребителей разных возрастных групп имеет изучение их предпочтений к показателям потребительских свойств изделий. Следовательно, в процессе изучения структуры потребителей необходимо проанализировать значимость отдельных свойств товара для разных групп потребителей.

Коэффициенты весомости отдельных потребительских свойств используются для оценки уровня качества (потребительской ценности) и конкурентоспособности товаров [1.5]. Они могут быть использованы так же при сегментировании потребителей и соответственного формирования торгового ассортимента одежды – обуви и других товаров.

Для изучения потребительских предпочтений к показателям кожаной обуви нами был проведен анкетный опрос жителей Ставропольского края.

Важным при формировании достоверной информации об объекте в

целом (генеральной совокупности) является выбор принципов, по которым производится выборка. Главное требование к выборочной совокупности – это репрезентативность или способность правильно воспроизводить структуру генеральной совокупности в исследуемых вопросах, поэтому в экспериментах мы решили сочетать одновременно три принципа формирования выборки: по полу, возрасту и социальному статусу в виде квот, что ранее не учитывалось. Такое сочетание хотя и связано с дополнительными сложностями при организации опроса, но обеспечивает высокую репрезентативность исследования [1.5].

Опрос проводился на рынках, в обувных магазинах, учебных заведениях, организациях различных сфер деятельности.

В целях повышения однородности изучаемой совокупности и большей точности расчета совокупность стратифицировали, разбивали на ряд групп по половозрастному признаку.

Для опроса и анализа были выбраны респонденты с относительно низким и средним уровнями доходов (3-10 тыс.руб. в месяц на одного члена семьи).

Нами было установлено, что наиболее значимым фактором, влияющим на предпочтения покупателей, отдаваемые к показателям обуви, являются доходы потребителей [1.5]. Однако в пределах одного потребительского сегмента наиболее значимым фактором, влияющим на потребительские предпочтения, является возрастной фактор покупателей.

Таким образом, для опроса были выбраны 600 респондентов (300 мужчин и 300 женщин) в возрасте с 12 до 75 лет, куда входили учащиеся, рабочие, служащие, домохозяйки, пенсионеры и безработные. Потом их сгруппировали по возрастным группам: молодежь – 250 человек, потребители среднего возраста – 200 человек, потребители пожилого возраста – 150 человек. Объем выборки определяли исходя из допустимой погрешности, равной 5%.

Предпочтения, отдаваемые к показателям детской обуви определяли по результатам спроса женщин – матерей.

Можно отметить, что наиболее активную возрастную категорию в возрасте от 31 до 45 лет, характеризуют следующие общие черты: в этом возрасте люди становятся экономически независимы, а, следовательно, делают большое количество покупок.

Респондентам предлагали проранжировать в зависимости от значимости для них следующие свойства обуви: эстетические свойства, удобство в использовании и безотказность. При этом наиболее значимое свойство получало ранг 3, а наименее значимое свойство – ранг 1.

Согласованность мнений респондентов определяли по значениям коэффициента конкордации. По результатам нашего исследования он был

равен 0,78. Отсюда следует, что согласованность мнений респондентов достаточная.

После ранжирования свойств по общеизвестной методике [6] вычисляли коэффициенты весомости каждого свойства для отдельных групп потребителей.

Динамика коэффициентов весомости отдельных потребительских свойств обуви в зависимости от ее возрастного назначения приведены а рис.2.

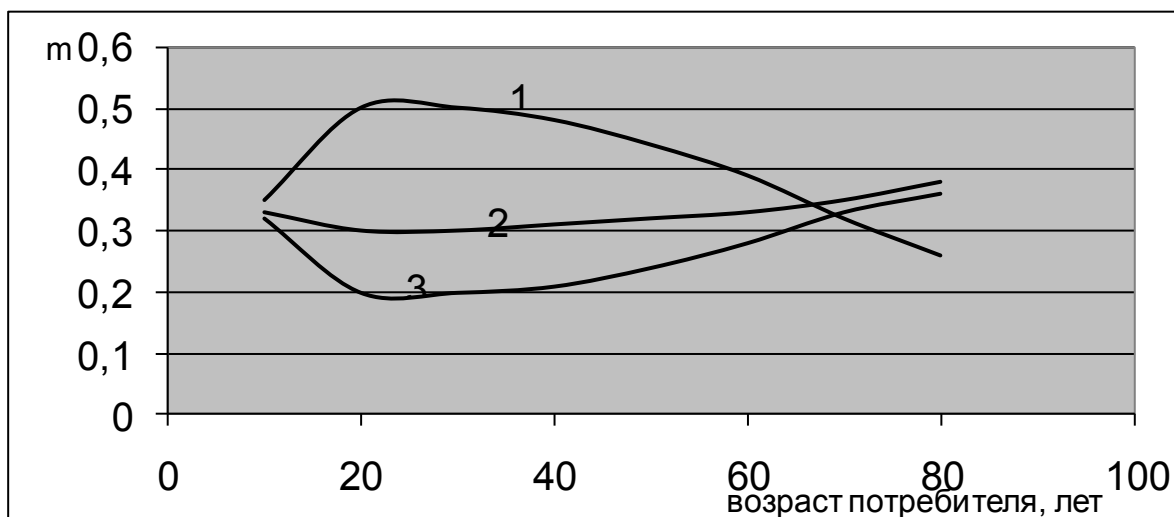


Рис.2 Динамика коэффициентов весомости (m) эстетических свойств (1), удобства в использовании (2) и безотказности обуви (3) для потребителей в зависимости от их возраста

Анализ рис.2. показывает что, эстетические свойства обуви являются наиболее весомыми для потребителей, за исключением лиц пожилого возраста.

Наиболее высокое значение коэффициента весомости эстетических свойств относительно снижается для обуви детского ассортимента и лиц пожилого возраста, что связано с повышением значимости для данных групп обуви эргономических свойств, в особенности для обуви малодетского ассортимента (пинеток, гусариков) и обуви, предназначенной для пожилых лиц возраста более 70 лет.

Следует так же отметить, что наиболее высокие показатели коэффициентов весомости безотказности (хотя они по величине несколько уступают коэффициентам весомости удобства использования) характерны для детской обуви и обуви, предназначенной для лиц пожилого возраста. Это объясняется тем, что дети в возрасте 5-12 лет часто бегают, и вследствие, этого обувь изнашивается более интенсивно. В результате этого родителям часто приходится обновлять изношенную обувь и

расходы на приобретение новой обуви существенно увеличиваются. Поэтому для родителей, в особенности, у которых небольшие семейные доходы, значимость безотказности обуви повышается. Значимость безотказности обуви повышается так же для потребителей пожилого возраста, так как в эту группу входят большинство пенсионеров, у которых так же низкие доходы.

В таблице приведены средние значения коэффициентов весомости отдельных свойств обуви в зависимости от ее возрастного назначения.

**Таблица. Средние значения коэффициентов весомости отдельных свойств обуви в зависимости от ее возрастного назначения.**

Потребительские свойства	Детская (до 12 лет)	Молодежная (12-35 лет)	Для лиц среднего возраста (36-70 лет)	Для лиц пожилого возраста старше 70 лет
Эстетические свойства	0,4	0,5	0,45	0,3
Удобство в использовании	0,3	0,3	0,35	0,4
Безотказность	0,3	0,2	0,2	0,3

По результатам наших исследований важным свойством потребительской привлекательности в группе эстетических свойств является соответствие моде.

Отношение населения к моде при выборе и покупке обуви выражается в их потребительских предпочтениях. Только 9% женщин и 10% мужчин при покупке обуви не обращают внимание на соответствие ее моде.

Наиболее активной группой потребителей по отношению к моде является молодежь. Покупают только модную обувь 98% молодых покупателей в возрасте от 17 до 35 лет и лишь 2% при покупке не обращают внимание на её соответствие требованиям современной моды.

Абсолютное большинство мужчин, в особенности, старшей возрастной группы (более 45 лет) (80%), а так же и большинство женщин, ориентированы на модели, которые не столько предполагают наличие модных особенностей и деталей, сколько отсутствие особенностей, которые заметно отличаются от тех, что доминируют на улицах, выходят за рамки спокойного классического стиля, могут быстро выйти из моды. В этом отношении подходы мужчин и женщин чрезвычайно близки. Различия заключаются в другом. У женщин нет единого образа такой

обуви. В общем виде – это лодочки с минимальной адаптацией к модным элементам. Однако в зависимости от личных предпочтений они могут иметь прямой или сужающий каблук, закругленный или кареобразный носок. Это особенно характерно для потребителей старших возрастных групп, классического имиджа. Более 60% мужчин говорят, что обувь, гарантирующая ту степень модности, которая позволяет им чувствовать себя комфортно, должна иметь закругленный носок, невысокий каблук, не акцентированную (массивность, широким рантом и т.д.) подошву. Этот образец и выступает для них классикой в обуви.

Среди женщин есть 10-13% такие, кто считает вечно модной только лодочку на тонкой шпильке, имеющую сужающийся носок. Точно так же среди мужчин до 10% те, кто отдает предпочтение узкому носу и считает такой фасон классическим, выражая готовность покупать его всегда.

По отношению к моде можно выделить две группы потребителей. Первую (до 10%) – составляют те, кто ориентированы на моду в наименьшей степени, живут как бы «вне моды», черпая из новых коллекций только то, что полностью отвечает либо их эстетическим принципам, либо наиболее удобно для них (среди таких респондентов в единичных случаях встречаются те, кто могут осознанно искать в магазине обувь, выходящую или вышедшую из моды). Представителей данной группы больше среди потребителей старших возрастных групп (в основном «консерваторы» по отношению к моде).

Вторую группу составляют те, для кого мода не столько доминирующая в определенный период времени норма, сколько эстетическая ценность. Следовательно, мода для таких респондентов – возможность совершенствования, способ повысить свою самооценку. В этом случае следование моде, как правило, отвечает внутренней потребности к новизне и переменам. При этом стремления следовать моде так же может выступать как средство добиться признания окружающих. К таким потребителям относятся «авангардная» молодежь и представители яркого имиджа.

Важнейшим критерием эффективности проводимой предприятием ассортиментной политики является полнота ассортимента на товарном рынке [3.4]. Полнота ассортимента так же является наиболее весомым показателем культуры торговли и, следовательно, привлекательности и конкурентоспособности магазина. [3].

*Полнота ассортимента товаров* – это степень насыщенности рынка товарами, одного вида, т.е. соотношение количества разновидностей товара одного вида к тому количеству, которое необходимо для удовлетворения платежеспособного спроса основной массы покупателей,

т.е. минимально необходимому количеству разновидностей изделий одного вида для отдельного потребительского сегмента.

Удовлетворение платежеспособного спроса покупателей определяется наличием в ассортименте обуви соответствующего количества изделий разных ценностных категорий, моделей, размеров, ростов, полнот.

Некоторые авторы предполагают определить полноту ассортимента товаров как отношение фактического количества разновидностей товаров на их количество в соответствии с ассортиментным перечнем [8] или на то количество, которое необходимо для удовлетворения платежеспособного спроса [7].

В первом случае, обязательный ассортиментный перечень для каждого типа магазина имеет свой вариант – разное количество и структуру, следовательно, разные критерии сравнения, поэтому невозможно сравнивать показатели полноты ассортимента разных типов магазинов (например, магазинов с разными показателями торговой площади). Во втором случае весьма затруднительно определить количество товаров, необходимое для полного удовлетворения платежеспособного спроса. Следует так же отметить, что удовлетворенность отдельных групп потребителей при использовании указанных методов не возможно определить. Например, в магазине может быть большое количество разнообразной обуви, но одного размера. При этом могут быть удовлетворены только те покупатели, для которых подходит данный размер обуви, а остальные нет. Поэтому критерий сравнения, должен содержать все основные параметры ассортимента обуви: ценностные категории, модели, цвета, размеры, роста и полноты. На наш взгляд, как было отмечено выше, таким критерием для сравнения и оценки полноты ассортимента является минимально необходимое количество разновидностей изделий одного вида и половозрастного назначения на рынке в пределах конкретного потребительского сегмента [4].

Определить минимально необходимое количество разновидности изделий весьма затруднительно. В связи с тем, что при оценке полноты ассортимента товаров сравнивают ее значения для отдельных магазинов, то минимально необходимое количество разновидностей товара, как постоянная величина, при этом сокращается.

Следовательно в качестве критерия оценки полноты ассортимента товара можно использовать уровень полноты ассортимента, определяемый как отношение количества разновидностей товара по разным признакам конкурируемого ( $n$  – го) магазина к количеству разновидностей товара конкурирующего (базового) магазина.

Для наиболее полного удовлетворения, платежеспособного спроса необходимо, чтобы в продаже была обувь, структура которой соответствовала утвержденной шкале размеров и полнот (процентному соотношению отдельных размеров и полнот в реализуемом количестве изделий). Однако на практике приходится внести определенные коррективы в шкалу размеров с учетом региональных (местных) условий. Для этого необходимо периодически (в среднем за 10-15 лет) проводить специальное маркетинговое исследование по уточнению размерно-полнотной шкалы.

Задача обеспечения населения обувью в нужных размерах и полнота очень сложна и зависит от вида и ценностей категории обуви, национальных особенностей, места жительства, пола и возраста потребителей.

Под размерно-полнотным ассортиментом понимаются выраженные в процентах количественные соотношения обуви различных размеров и полнот в партии при производстве, отгрузках, поступлении, заказах.

Ассортимент обуви по размерам, как известно, согласовывается непосредственно при заключении договоров каждой оптовой или розничной торговой организации с предприятиями промышленности или фирмами - поставщиками, Магазины контролируют соблюдение размерно-полнотного ассортимента при поступлении обуви от поставщиков, следят за тем, чтобы в продаже имелась обувь всех размеров, принимает меры для исполнения и пополнения выбывающих в результате реализации изделий отдельных размеров и полнот.

В практике торговли нередко возникает необходимость внесения корректив, уточнения в действующих размерных шкалах (ростовках) на кожаную обувь.

Нами было исследовано состояние ассортимента обуви по размерно-полнотным признакам с целью разработки предложений по уточнению заказов обуви по размеру. Для исследования в качестве объекта были использованы пять специализированных магазинов по торговле обувью в г.Ставрополь.

В магазинах было проверено процентное содержание каждого размера женской обуви в реализуемом ассортименте.

Анализ структуры ассортимента показал, что совершенно отсутствует обувь малых и больших размеров. Это говорит о том, что не все покупатели, которые хотели бы купить данную обувь, смогут удовлетворить свои потребности.

Мало внимания уделяется также соблюдению полнотного ассортимента обуви. Стопы при одной и той же длине имеют значительные различия в поперечных размерах и обхватах. Если выпускать обувь одной



полноты, то значительная часть населения не получить удобной обуви. Обувь, изготовленная в одной полноте, будет соответствовать не более 40% населения данной группы. Остальные 60% обуви не подойдет по полноте.

При проверке реализуемой обуви, поступившей на рынок оказалось, что обувь каждого вида поступает в основном, одной полноты.

Таким образом, при поступлении обуви одной полноты в партии население обеспечено обувью, соответствующей объемным размерам стоп, только в ограниченных пределах. Остальным, очевидно, приходится носить обувь больших или меньших размеров в зависимости от объемного размера стопы.

Отсутствие обуви больших полнот приводит к тому, что люди с полными стопами вынуждены носить обувь на 1-2 номера больше. Большой вред стопе приносит как тесная обувь, так и чрезмерно свободная. Широкая обувь приводит к смещениям стопы внутри обуви в процессе движения, в результате чего появляются потертости, искривления пятки, «подвертывания» стопы и др. Узкая обувь нарушает проявление таких физиологических функций, как потовыделение, кровообращение, терморегулирование, ограничивает движение в суставах и приводит к изменениям кожного покрова - искривлениям пальцев, вращению ногтей, мозолям.

Таким образом, формирование ассортимента товаров в магазинах должно быть в первую очередь подчинено интересам наиболее полного удовлетворения спроса населения, т.е. должна быть обеспечена достаточная полнота ассортимента товаров, хорошо известных потребителю, комплектность их предложения.

Следует учитывать, что ассортимент товаров постоянно обновляется. Этот процесс происходит под влиянием – научно технического прогресса, моды, сезонных колебаний в спросе и других факторов. Поэтому в розничных торговых предприятиях постоянно должна проводиться работа по формированию ассортимента путем активного включения новых товаров в предлагаемый ассортимент, а так же распродаже залежавшихся товаров.

Из вышеизложенного можно заключить, что хорошо продуманная товарная политика не только позволяет оптимизировать процесс обновления товарного ассортимента, но и служит для руководителя предприятия своего рода указателем общей направленности действий, способных скорректировать текущие ситуации.

### **Библиографический список:**

1. Беспалова Г.Е., Магомедов Ш.Ш., Маркетинговое исследование потребительских предпочтений к показателям кожаной обуви / Материалы региональной межвузовской научно – практической конференции «Молодые ученые – Южному региону» г. Ставрополь: СГТИ, 2006, С. 34-39.
2. Денисова А.Л., Дюженкова Н.В., Молоткова Н.В. Изучение поведения покупателей и оценка коммерческой деятельности предприятий розничной торговли г. Тамбова /Маркетинг. – 2007. - №1 (57). – С.44-56.
3. Магомедов Ш.Ш., Койчакаев И.Ш. Метод оценки конкурентоспособности предприятия розничной торговли / Маркетинг. – 2007.-№5 (96).-С. 91-102.
4. Магомедов Ш.Ш. Койчакаев И.Ш. Ассортиментная политика на рынке одежды – обувных товаров / Информационные системы, технологии и модели управления производством: Сборник материалов 4-й Международной научно практической конференции. – Ставрополь: Кавказский край, 2008.-С.94-96.
5. Магомедов Ш. Ш., Беспалова Г.Е. Анализ потребительских предпочтений к показателям кожаной обуви/ социально экономические и правовые проблемы и перспективы развития российской кооперации в современных условиях: Материалы докладов и выступлений на 6-й Межрегиональной научно – практической конференции. Ставрополь: СКИ, 2006.С.27-30.
6. Магомедов Ш.Ш., Товароведение и экспертиза обуви: Учебник, М.: ИТК «Дашков и К<sup>о</sup>», 2008,380с.
7. Николаева М.А. Маркетинг товаров и услуг: Учебник – М.: Издательский Дом «Деловая литература», 2001-448с.
8. Панкратов Ф.Г., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли: Учебник для высших торгово-экономических учебных заведений – М.: Информационно – внедренческий центр «Маркетинг», 1994-220с.
9. Парамонова Т.Н., Шальнова О.А.Конкурентоспособность специализированного магазина/Маркетинг. – 2007. - №5 (96) – С.103-110.

## **ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ ВЛИЯНИЕ МИНЕРАЛЬНЫХ И ВИТАМИННЫХ ДОБАВОК НА ГОТОВЫЕ КОЛБАСНЫЕ ИЗДЕЛИЯ**

**Е.В. Терехова**

*Курский филиал БУПК, г. Курск*

В настоящее время интегральным показателем благополучия человека является продолжительность его жизни. Долголетие человека на 70 % зависит от образа жизни и на 30 % - от питания. Как показывает статистика, Россия сейчас занимает 50-е место в мире по продолжительности жизни. Для улучшения этой негативной ситуации россияне должны включать в свой рацион питания функциональные БАД, ассортимент которых постоянно растет не только в развитых странах, но и в России. Это один из эффективных факторов, который может практически повлиять на улучшение качества жизни в нашей стране. Сейчас в мире разрешены к выпуску 300 пищевых добавок, из которых у нас в стране изготавливается только небольшая часть. Также следует отметить, что в России запрещены к использованию пять видов добавок. В настоящее время с продуктами питания мы стали получать лишь 2400 ккал вместо 3400 ккал, т. е. наш организм недополучает 1/3 эссенциальных веществ. Поэтому пищевые добавки, богатые витаминами, аминокислотами, пищевой клетчаткой, макро- и микроэлементами, могут помочь при снизившейся калорийности рациона восполнить для нашего организма необходимое и недостающее количества нутриентов.

**Нутриент** - вещество, которое обязательно должно входить в состав потребляемой человеком пищи для обеспечения его необходимой энергией, составляющими, способствующими росту, и веществами, которые регулируют рост и обмен энергии в организме человека. К питательным веществам относятся углеводы, жиры, белки, микро- и макро-элементы, минеральные вещества и витамины.

Большую долю в питании Россиян занимают колбасные изделия, основным сырьём для которых является мясо.

В связи с интенсификацией производства мясного сырья качественный состав, а именно минерально-витаминный заметно ухудшается. Так за последние 30-40 лет витамин А полностью исчез из говядины, в мясе кур сократился на 70%.

Содержание витамина В<sub>1</sub> в среднем снизилось на 42%, витамина В<sub>2</sub> на 5%. Из минералов снижение больше всего коснулось железа в среднем на 30%.

Высокие экономические требования к рентабельности производства в рыночных условиях заставляют животноводов и птицеводов

использовать более прогрессивные технологии, обеспечивающие максимальный уровень продуктивности животных и птицы, эффективное использование кормовых средств и снижения затрат кормов на производство продукции. Одним из условий получения дешевой высококачественной продукции является применение в кормлении животных рационов, сбалансированных по большому ряду питательных, минеральных и биологически активных веществ.

Значительная роль в этом отводится премиксам, минеральным и витаминным смесям. По данным зарубежной и отечественной практики, использование премиксов в кормлении сельскохозяйственных животных и птицы всегда оказывалось рентабельным, то есть вложение денежных средств в покупку премиксов, минеральных и витаминных смесей для кормления животных всегда давало прибыль. В связи с этим, в практике кормления животных с каждым годом значительно расширяется объем различных кормовых добавок и особенно премиксов, минеральных и витаминных смесей. Витамины и минералы выполняют самые разнообразные функции, участвуя в биосинтезе и обеспечении жизнедеятельности. Высокопродуктивные животные чаще испытывают дефицит кальция, фосфора, магния, натрия, серы, железа, меди, цинка, марганца, кобальта, йода, селена, а также витаминов А, Д, Е, К, В<sub>1</sub>, В<sub>2</sub>, В<sub>3</sub>, В<sub>4</sub>, В<sub>5</sub>, В<sub>6</sub>, В<sub>12</sub>, В<sub>с</sub>, Н. Вместе с тем ощутимый вред приносит организму избыточное поступление некоторых минеральных элементов — ртути, свинца, кадмия, фтора, мышьяка, хрома и др.

Применение в кормлении животных премиксов повышает мясную, молочную, яичную, шерстную продуктивность в среднем на 10-25%. При этом сокращается расход кормов на единицу продукции на 8-15%, заболеваемость и падеж животных на 20-40%.

Недостаток или избыток минеральных элементов и витаминов в кормах наносит значительный ущерб животноводству, снижает ответные иммунные реакции, плодовитость, эффективное использование питательных веществ, продуктивность, вызывает заболевания и падеж, ухудшает качество мяса, которое является основным сырьём для производства колбасных изделий.

Основные претензии к колбасным изделиям — это обвинения в добавлении к мясному фаршу различных нежелательных ингредиентов, которые позволяют выпускать более дешевую продукцию, но уже не отвечающую всем требованиям здорового питания. Давайте разберемся, что мы можем обнаружить в современных колбасах помимо мясного сырья.

Введение добавок в колбасные изделия по своему технологическому назначению могут быть направлены на:

- Сохранение качества продукта в процессе его хранения;

- Улучшение внешнего вида и органолептических свойств продукта;
- Ускорение сроков изготовления пищевых продуктов.

#### **Полезные колбасные добавки.**

*Нитрит натрия* – обязательный ингредиент, встречающийся в любых колбасных изделиях, имеющих приятный и привычный розовый оттенок. Каждой хозяйке известно, что цвет переработанного мяса - серый, лишенный привлекательности. Нитрит натрия в процессе изготовления колбасы образует окись азота, которая соединяется с железом миоглобина, входящим в состав белка, и придает колбасе розовый цвет. В концентрациях, разрешенных для применения на территории России (0,005мг), раствор нитрита натрия не оказывает вредного влияния на наше здоровье.

*Растительный белок* – добавка, с применением которой не согласны многие гурманы. Однако колбаса, в составе которой много растительного белка, может применяться в диетическом питании. Существует даже особый вид колбас – вегетарианские, которые вообще не содержат продуктов животного происхождения.

*Крахмал* не нанесет вред нашему организму. Как ни странно, наличие крахмала в колбасных изделиях защищает нас от онкологических заболеваний. Благодаря крахмалу в кишечнике образуется бутират, производное масляной кислоты, который обладает антиканцерогенными свойствами.

Каррагенан - полисахарид, который получают из красных морских водорослей, обладает радиопротекторным действием.

Не секрет, что многие производители снижают цену своей продукции за счет качества сырья, производственного процесса, в результате чего страдают потребительские свойства выпускаемой продукции. Покупателю очень сложно разобраться в огромном ассортименте, самостоятельно провести сравнительный анализ качества, поэтому, в конечном итоге, он приобретает некачественные товары и при этом не может определить хорошую продукцию и сделать выбор в пользу добросовестных производителей.

Рекомендуется при формировании мясного ассортимента, прежде всего, выбирать поставщиков, имеющих серьезную репутацию производителей продукции высокого качества и подтверждение показателей качества независимой организацией. Кроме этого, важно внимательно изучать состав продукции, указанный на упаковке, и другую информацию, на которую обычно смотрит покупатель.

# ТЕХНОЛОГИИ ОБСЛЕДОВАНИЯ И ОСВИДЕТЕЛЬСТВОВАНИЯ РОТОРНЫХ ЭКСКАВАТОРОВ

**Е.Е. Милосердов**

*Сибирский федеральный университет, г. Красноярск*

В последние годы стало возможным выстроить базу оценки технического состояния конструкций на основе достоверного дефектоскопического контроля, надёжного определения напряженно-деформированного состояния и, наконец, объективной диагностики состояния материалов - вот «три кита», обеспечивающие надёжную и достоверную оценку технического состояния конструкции.

Материалы и конструкции работают в столь сложных температурно-силовых режимах эксплуатации и подвергаются воздействию столь разных сред, что объективно трудно установить основной и сопутствующие факторы его повреждения и деградации. Только на базе достоверно установленного механизма развития повреждаемости можно разработать надёжные инженерные решения по ремонту и восстановлению эксплуатационных свойств конструкций, а также рассчитать остаточный ресурс их безопасной эксплуатации [1].

Экскаваторы угольных разрезов являются оборудованием открытых горных работ, то есть опасного производства, подпадающего под действие закона «О лицензировании отдельных видов деятельности» [2], поэтому экспертиза технического состояния экскаваторов - важная часть в экспертизе промышленной безопасности в соответствии с законом «О промышленной безопасности» [3].

Процесс экспертизы является сложной технологией (освидетельствование), включающей в себя: организационные, инспекционные и испытательные (обследование) этапы, собственно экспертизу промышленной безопасности, а также ремонтно-технологические этапы.

Определение технического состояния роторного экскаватора (ЭР) в процессе обследования состоит в разграничении (распознавании) следующих классов технического состояния:

- I класс - ЭР работоспособен в настоящее время;
- II класс - ЭР неработоспособен в настоящее время;
- III класс - ЭР будет работоспособен в будущий момент времени, до которого продлевается срок эксплуатации.

Эта классификация для настоящего времени характеризуется комплексом браковочных признаков ЭР.

При несоответствии требованиям представленных экспертизе эксплуатирующим ЭР предприятием материалов и документации экспертная организация – центр технической диагностики (ЦТД) уведомляет заказчика о новых сроках предоставления материалов и документации в полном объеме.

Существует необходимость при диагностировании технического состояния и оценке остаточного ресурса конструкций более широко использовать методы фрактографии, непосредственно воспроизводящей рельеф излома, который отражает механизм разрушения от места зарождения трещины на всех стадиях ее распространения. Анализ изломов металла конструкций позволяет оценить его реакцию на возможное распространение трещины.

Метод магнитной памяти выявляет зоны локализации пластической деформации, по существу, еще на стадии предразрушения. Основное преимущество метода - его экспрессность, то есть при диагностировании не требуется специальной подготовки конструкции и ее поверхности к контролю.

В настоящее время растет понимание необходимости диагностирования состояния металла в конструкциях, испытывающих в процессе эксплуатации тепловые (температурные), механические, радиационные воздействия.

Визуально-измерительный контроль (ВИК) предусматривает внешний осмотр ЭР и его частей с целью определения их соответствия технической документации.

Неразрушающий контроль с помощью методов оптического вида должен соответствовать ГОСТ 23471-79. Предусматривается применение эндоскопов с целью ВИК в труднодоступных местах. При этом должен быть реализован контроль соответствия.

Диагностируемое оборудование должно отвечать требованиям контролепригодности, в том числе для остаточного ресурса, что следует обеспечивать стационарными измерительными средствами и дистанционными диагностическими системами.

Вибродиагностический контроль выполняется на агрегатах с вращающимися частями. Вибродиагностический контроль подразделяется на следующие контрольные технологии:

- виброконтроль;
- вибродиагностика;
- вибродиагностический мониторинг.

Электрический контроль должен выполняться с помощью электроизмерительных приборов и измерительных средств по технологиям контроля, приведенным в инструкциях эксплуатации и наладки

соответствующего типа ЭР, с оформлением результатов контроля протоколами по стандартной форме с добавлениями по результатам ВИК и теплового контроля.

Допускается выполнять электрический контроль силами и средствами угольного предприятия, при этом используемые приборы должны быть метрологически аттестованными и поверенными последний раз не более чем год назад в организации, уполномоченной для этого. Соответствующая отметка о выполненной поверке должна быть в паспортах приборов.

Контроль для выявления монтажных дефектов и определения их уровня должен выполняться с целью проверки качества центровки на муфтах, соединяющих валы электродвигателя и редуктор или отдельные агрегаты электромашинного преобразователя.

Ультразвуковой контроль (УЗК) конструкции ЭР должен выполняться с целью выявления дефектов в виде: трещин, непроваров, пор, неметаллических включений в металлических сварных соединениях, выполненных различными видами сварки, также нарушений сплошности в основном металле элементов конструкции.

Магнитная дефектоскопия стальных канатов представляет собой вид неразрушающего контроля, являющегося частью работ по обследованию ЭР и имеющего целью определение технического состояния контролируемых канатов для принятия решения в соответствии с требованиями безопасной эксплуатации ЭР.

Основные методы неразрушающего контроля, используемые сегодня в экспертизе (ВИК и УЗК сварных швов конструктивных элементов стрел и рам), нельзя признать достаточно комплексными и достоверными с точки зрения оценки полученных результатов.

Учет отказов при эксплуатации оборудования роторного экскаватора ЭРШРД-5250 на Березовском разрезе Сибирской угольной энергетической компании. Инструментом для выбора обоснованного универсального решения по выбору рекомендации режимов работы и назначению ресурсов техники может служить постоянный мониторинг режимов работы оборудования в виде контроля нагрузок, регистрации отказов, на основании которого возможно:

- контролировать качество работы оператора и обеспечивающих служб;
- осуществлять ресурсосберегающую настройку систем привода;
- определять показатели организационно-технологической эффективности, в том числе коэффициенты использования и технической готовности;
- прогнозировать остаточный ресурс узлов и агрегатов исходя из паспортных данных;



- в случае отказов агрегатов определять, что явилось истинной причиной отказа, исходя из изношенности того или же иного узла.

В эксплуатации необходима организация специального мониторинга.

Время наступления, тяжесть и место отказа формируется в отчетной документации обслуживающего персонала в виде журнала отказов. Данные по отказам в работе по разрезу дают возможность отследить и составить гистограмму отказов оборудования в зависимости от срока эксплуатации.

При работе роторного экскаватора ЭРШРД-5250 основные нагрузки испытывает не только металлоконструкция и рабочие органы, но и электрооборудование приводов в виде электродвигателей. В случае отказа оборудования, его замены делается соответствующая запись.

Анализ отказов оборудования ЭРШРД-5250, произошедших со времени начала эксплуатации их в Сибирской угольной энергетической компании, выполненный с точки зрения взаимодействия электроприводов с внешней средой, показал, что значительная доля отказов связана с факторами технического характера.

Количество отказов за весь период эксплуатации, обусловленных взаимодействием элементов человек-машина, составляет 25-35 % для ЭРШРД-5250, используемых на Березовском разрезе. Количество произошедших отказов, в результате взаимодействия основных приводов с забоем, - 60-70 %, что обусловлено резким перепадом нагрузок до начала взаимодействия с забоем и во время экскавации.

Воздействие человеческого фактора на работу оборудования с последующим его отказом незначительно, это обусловлено меньшей интенсивностью вмешательства машиниста ЭР в работу.

Анализ потока отказов электрооборудования позволяет сделать следующие вывод: простейший характер потока отказов системы дает возможность исследовать её надежность моделированием и простым суммированием потоков отказов за определенный промежуток времени эксплуатации.

#### **Библиографический список:**

1. Горицкий, В.В. Диагностирование металлов / В.В Горицкий //. – М.: Металлургиздат, 2004г. – 408с.
2. Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности» № 158-ФЗ от 25.09.1998 г.
3. Федеральный закон «О промышленной безопасности опасных производственных объектах» № 116-ФЗ от 21.07.1997 г.

## **БЕЗОПАСНОСТЬ ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ**

**Т.А. Стужная**

*Курский филиал БУПК, г. Курск*

В условиях рыночной экономики, все больше обостряется конкурентная борьба между производителями продукции. Важная роль отводится такому аспекту, как удовлетворение потребностей покупателя, а потребительские свойства товара в значительной степени определяют его качество. Покупатели, становятся, более требовательны к качеству продукции. Следовательно, наблюдается тенденция, направленная на достижение высшего уровня качества и создание надежных изделий, что и определяет конкурентоспособность продукции.

К предпосылкам, влияющим на повышение интереса к высококачественной продукции можно отнести:

- улучшение уровня жизни людей;
- научно-технический прогресс;
- высокие требования к безопасности продукции.

Поэтому решение проблем качества и безопасности сельскохозяйственного сырья и продуктов его переработки является одним из приоритетных направлений государственной политики в области здорового питания населения Российской Федерации.

Среди основных принципов формирования качества продовольственных товаров следует отметить их безопасность, а также обеспечение пищевой ценности продукта согласно его назначению в питании человека. Немаловажная роль отводится внешнему виду, органолептическим показателям, упаковке, информации для потребителя о качестве и направлении использования продукта.

Для того чтобы контролировать качество больше внимания необходимо уделять подготовке специальных кадров, отвечающих за качество продукции. Которые как правило, занимаются разработкой, внедрением и обеспечением функционирования соответствующей системы качества, проводят внутренний аудит (проверку системы качества).

На отечественных пищевых предприятиях вопросам качества, в частности разработке систем качества, пока не уделяется должного внимания.

Вместе с тем уже сейчас начинает формироваться новое отношение к качеству продукции через затраты и потери предприятий, выпускающих некачественные товары, возрастает влияние качества на экономические показатели производителей. Качественные импортные товары создают

конкуренцию отечественной продукции. Появляются предприятия, разрабатывающие и применяющие современные системы обеспечения качества с ориентацией на требования международных стандартов.

Удовлетворение потребностей в высококачественных продуктах питания - одна из основных социально-экономических проблем сегодняшнего дня. Проблема усугубляется необходимостью быстрее решения вопросов безопасности этих продуктов в связи с бесконтрольным применением на протяжении десятков лет минеральных удобрений, химических средств защиты растений, кормовых добавок для животных. Особое влияние на качество продуктов питания оказывают экологическая обстановка, работа контролирующих органов и организаций, несовершенство решений некоторых вопросов стандартизации и сертификации, несоответствие отечественных нормативных документов международным и европейским стандартам. Чтобы не оказаться за пределами будущего потребительского рынка, необходимо активно работать в направлениях создания и совершенствования систем качества. Одним из таких направлений может стать деятельность по «петле качества» - широко апробированной системе контроля качества пищевой продукции в экономически развитых странах мира.

Во всем мире особым указанием на качество пищевой продукции служит маркировка «экологический». Сегодня российские потребители готовы платить больше за экологические продукты. Такой спрос обусловлен несколькими факторами, главные из которых следующие.

Во-первых, неблагоприятная экологическая обстановка в крупных городах России заставляет людей задуматься о безопасном, качественном, полезном, здоровом питании.

Во-вторых, все большую популярность приобретает мода на здоровый образ жизни. Стремление питаться здоровыми продуктами заставляет потребителя обращать внимание и на экологические продукты.

В условиях глобального загрязнения окружающей природной среды все острее становится проблема экологической загрязненности или чистоты пищевых продуктов. Особенно актуальна она в экологически неблагоприятных регионах. Комплексное воздействие вредных веществ приводит к ухудшению здоровья и снижению качества жизни населения. При этом, по мнению экспертов, из всех факторов экологического воздействия наиболее негативное влияние на организм человека оказывают пищевые продукты, которые, современный человек потребляет в сутки около 800 г.

По данным Всемирной организации здравоохранения, в организм человека поступает вредных веществ - с продуктами питания 80-90%, с питьевой водой 4-7%, из атмосферного воздуха 1-2%. Наиболее опасными

загрязнителями являются пестициды, соли тяжелых металлов, микотоксины, радионуклиды, бытовые сбросы и выбросы, содержащие патогенные микроорганизмы. Поэтому, с целью охраны здоровья людей необходимо знать уровень загрязненности продукции, производимой в области, а также ввозимой из других регионов.

Опыт развитых стран показывает, что экологическая чистота пищевых продуктов, как одно из основных свойств качества, является еще и важным социально-экономическим фактором их конкурентоспособности, что подтверждает введение дифференцированной оценочной шкалы экологичность продуктов по уровню их загрязненности вредными веществами.

Для подтверждения экологического статуса своей продукции производители, переработчики или продавцы должны проводить экосертификацию, в ходе которой определяется соответствие производства и продукции экологическим нормам.

У экосертификации есть свои особенности: это контроль «от поля до прилавка», т.е. контроль всех этапов; начиная с выращивания до реализации конечному потребителю, а также тщательность и объективность в работе. Основопологающим документом для контроля безопасности пищевых продуктов на всех стадиях жизненного цикла являются СанПиН 2.3.2.1078-01. «Гигиенические требования безопасности и пищевой ценности пищевых продуктов».

Переход от контроля готовой продукции к предварительному контролю на стадии ее производства позволяет существенно снизить затраты на проведение исследований и прогнозировать качество и безопасность продовольственного сырья и пищевой продукции.

Таким образом, актуальной задачей остается совершенствование методологической оценки качества и безопасности пищевой продукции и продовольственного сырья.

В целях обеспечения населения страны качественным и безопасным продовольствием сформирована нормативно правовая база, основу которой составляют Федеральные законы «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения», «О качестве и безопасности пищевых продуктов», «О защите прав потребителей», «О техническом регулировании»; постановления Правительства РФ «О государственном надзоре и контроле в области обеспечения качества и безопасности пищевых продуктов», «Об организации и проведении мониторинга качества и безопасности пищевых продуктов и здоровья населения», «О государственной регистрации новых пищевых продуктов, материалов и явлений». Кроме того, Федеральный закон «О техническом регулировании» предусматривает разработку специальных технических

регламентов, включающих все показатели качества и безопасности сырья и готовой продукции с соблюдением европейских требований.

Стандарты ИСО 9000 и 10000 аккумулируют мировой опыт в области управления качеством, отражающий длительный процесс перехода мировой хозяйственной системы к единым принципам рыночной экономики. Эти стандарты действуют более чем в 70 странах мира. К настоящему времени зарегистрировано около 50 тыс. систем качества предприятий, ежемесячно сертифицируется около 2 тыс. систем качества, что свидетельствует о глобальной политике международных и национальных организаций в области качества в начале нового тысячелетия.

Обеспечение контроля качества и безопасности продовольственного сырья и пищевых продуктов осуществляется на различных уровнях: производственном, ведомственном, государственном и общественном.

Важным средством обеспечения контроля качества является маркировка продукции, при этом следует отметить необходимость ее модификации в соответствии с требованиями европейских и международных стандартов.

Большое значение для решения рассматриваемой проблемы имеет проведение постоянного мониторинга загрязнения продовольственного сырья и пищевых продуктов ксенобиотиками химического и биологического происхождения с целью определения приоритетных загрязнителей и уровня их поступления.

В целом указанные выше мероприятия должны быть объединены в целевые государственные программы и проекты, обеспечивающие эффективность их выполнения и контроля. В рамках федеральных проектов необходимо разрабатывать соответствующие программы на региональном уровне с учетом специфики и возможностей отдельных регионов.

Основным критерием конкурентоспособности товаров служит степень удовлетворения реальных потребностей, что и обуславливает разную привлекательность товаров - конкурентов для потребителей. Однако непосредственное измерение степени удовлетворения потребностей невозможно в силу психофизиологического восприятия потребителями отдельных товаров. Порой разрекламированные товары с невысокими потребительскими свойствами воспринимаются потребителями более благожелательно, чем нерекламируемые товары с одинаковыми и повышенными потребительскими свойствами.

Поэтому для оценки конкурентоспособности используются косвенные критерии. Потребительские критерии конкурентоспособности определяют потребительскую ценность, или полезность, товаров и представлены основополагающими характеристиками: качеством и

ассортиментом. Указанная группа критериев имеет наибольшую значимость для всех потребителей, но особенно - индивидуальных. Это объясняется тем, что производственные потребители, приобретая сырьевые, энергетические и иные товары, имеют определенные возможности формировать заданный уровень качества и оптимальный ассортимент товаров путем обеспечения сбалансированности между спросом и предложением.

Следовательно, обеспечение уровня качества соответствующего требованиям, предъявляемым покупателями на данном рынке, является одним из важных и обязательных условий конкурентоспособности продукции товаропроизводителя.

#### **Библиографический список:**

1. Закревский В.В. Безопасность пищевых продуктов и биологически активных добавок к пище: Практическое руководство по санитарно-эпидемиологическому надзору. СПб.: ГИОРД, 2005. 280с.
2. Товароведение и экспертиза продовольственных товаров: учебник /под ред. Проф. Л.Г. Елисеевой. – М.: МЦФЭР, 2009. – 800с.
3. [http://www. znaytovar. ru](http://www.znaytovar.ru)
4. [http://www. maryryan. ru](http://www.maryryan.ru)

### **АСПЕКТЫ НЕГАТИВНОГО ВЛИЯНИЕ УПОТРЕБЛЕНИЯ АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ НА ОРГАНИЗМ ЧЕЛОВЕКА**

**П.Л. Медянцев**

*Курский филиал БУПК, г. Курск*

Любая доза алкоголя, даже не вызывающая опьянения, причиняет вред человеческому организму.

В действии этанола на организм выделяют две фазы:

- 1. Резорбции** (всасывания);
- 2. Элиминации** (выведения).

Время от приёма спиртных «напитков» до момента достижения максимальной концентрации в крови составляет период резорбции. Скорость всасывания этанола в период резорбции неодинакова. Так, пока этанол находится в желудке, резорбция довольно медленная, затем, по мере его поступления в тонкую кишку скорость всасывания нарастает, а в самом конце фазы резорбции всасывание опять замедляется. Считается, что в зависимости от индивидуальных особенностей организма период всасывания может увеличиться почти в 2,5 раза (до 2–6 часов), но для

каждого конкретного человека это время достаточно постоянно. В фазе резорбции насыщение этанолом органов и тканей происходит быстрее, чем его окисление и выведение, именно поэтому наблюдается повышение его концентрации в крови. Этанол распределяется в организме человека, по данным большинства исследователей, в 64% массы тела, то есть практически во всём водном пространстве организма.

Фаза выделения (элиминации) алкоголя наступает после всасывания 90–98% принятого алкоголя. От 2 до 10% всосавшегося этанола выделяется в неизменном виде с мочой, выдыхаемым воздухом, потом, слюной и калом в течение 7–12 часов. Оставшийся спирт окисляется до углекислого газа и воды внутри организма, т.е. не выводится.

Длительность периода выведения во много раз больше, чем периода резорбции. В среднем алкоголь удерживается в организме несколько дней.

**Сердечно-сосудистая система.** Как только алкоголь попадает в кровь, он с достаточно высокой скоростью распространяется во всей водной среде организма, во всех органах и системах. Особенно быстро там, где много кровеносных сосудов.

Через некоторое время после того, как алкоголь через желудок и кишечник попадает в кровь, начинается разрушение эритроцитов. Происходит так называемый гемолиз: распад эритроцитов из-за разрыва их мембран. Вместо активных эритроцитов остаётся месиво из кровавых комков. Лопнувшие, деформированные красные кровяные тельца. Выход гемоглобина, то есть содержимого эритроцитов, в плазму. Естественно, при этом эритроциты уже не могут выполнять свою функцию.

При современном уровне потребления алкоголя «средний» в этом отношении мужчина «вдруг» сталкивается с самыми различными недугами в возрасте около 30 лет. Это не только заболевания сердечно-сосудистой системы, но и нарушения в работе желудка, печени, неврозы, расстройства в половой сфере. Впрочем, болезни могут быть самыми неожиданными: ведь действие алкоголя универсально, он поражает все органы и системы человеческого организма.

Что касается употребления пива, уже сам факт поступления в организм большого количества жидкости (а молодёжь сейчас глотает пиво такими дозами - воды или чая человек столько бы не выпил!) неблагоприятно отражается на работе не только сердечно-сосудистой системы, но и почек. У любителей хмельного «напитка» формируется так называемое бычье или пивное сердце - расширение его границ, при этом учащается частота сердечных сокращений, возникают аритмии, повышается давление.

**Мозг и нервная система.** Так как этиловый спирт хорошо растворим в воде, его поступление в органы и ткани тем выше, чем лучше

их обеспечение кровью. В частности, из-за богатого кровоснабжения мозга насыщение этанолом мозговой ткани идёт быстрее, и концентрация в ней оказывается выше, чем в других органах. Гематоэнцефалический барьер - физиологический механизм, который защищает мозг от проникновения чужеродных веществ, введенных в кровь - легко пропускает этанол. Вероятно, с этим и связана высокая токсичность алкоголя в отношении мозговой ткани.

Если концентрацию алкоголя в крови принять за единицу, то в печени она будет 1,45, в спинномозговой жидкости - 1,50, и в головном мозге - 1,75. Именно там этот яд имеет свойство накапливаться. После приёма кружки пива, стакана вина, 100 граммов водки - содержащийся в них спирт всасывается в кровь, с кровотоком идёт в мозг и у человека начинается процесс интенсивного разрушения его коры.

Распределение этанола в головном мозге носит неравномерный характер. Радиографическим методом было установлено, что концентрация этанола в сером веществе головного мозга (84% воды) была выше, чем в белом веществе (74% воды). Однако, скорее всего, резорбция этанола мозговой тканью связана не только с содержанием воды, но и с уровнем кровоснабжения её различных отделов.

Токсическое воздействие алкоголя на головной мозг воспринимается человеком как якобы безобидное состояние опьянения. И это приводит к онемению, а потом и отмиранию участков головного мозга. Всё это субъективно воспринимается выпившим как «расслабление», «свобода» от внешнего мира, схожая с эйфорией освобождающегося из тюрьмы после долгого сидения. В действительности же часть головного мозга просто искусственно отключается от восприятия информации извне.

После каждой так называемой «умеренной» выпивки у человека в голове появляется новое кладбище погибших нервных клеток. И когда врачи-патологоанатомы вскрывают череп любого длительно пьющего человека, то у всех видят одинаковую картину - **«сморщенный мозг»**, уменьшенный в объёме, вся поверхность коры которого - в микрорубцах, микроразрывах, выпадах структур.

Именно в мозгу обнаруживаются наибольшие изменения при вскрытии. Твёрдая мозговая оболочка напряжена, мягкие оболочки отечны, полнокровны. Головной мозг резко отечен, сосуды расширены, множество мелких кист диаметром 1-2 мм. Эти кисты образовались в местах кровоизлияний и некроза (омертвления) участков вещества мозга.

Более тонкое исследование мозга у погибшего от острого алкогольного опьянения показывает, что в нервных клетках наступили изменения в протоплазме и ядре, столь же резко выраженные, как и при отравлении другими сильными ядами. При этом клетки коры головного



мозга поражены гораздо больше, чем клетки подкорковых частей, то есть алкоголь действует сильнее на клетки высших центров, чем низших. В головном мозгу отмечено сильное переполнение кровью, нередко с разрывом сосудов в мозговых оболочках и на поверхности мозговых извилин.

В случаях несмертельного острого алкогольного отравления в головном мозгу и нервных клетках его коры происходят те же процессы. Восприятие потерпевшего затрудняется и замедляется, нарушаются внимание и память. Вследствие этих изменений, а также постоянного влияния на человека алкогольного и питейного климата, начинаются глубокие изменения его характера, психики.

Не следует забывать, что алкоголь обладает наркотическими свойствами: к нему очень быстро привыкают, и возникает потребность в повторных самоотравлениях, тем больше, чем чаще и в больших дозах принимаются спиртные «напитки». По мере дальнейшего потребления для получения того же наркотического эффекта с каждым разом требуется все большая доза.

Как же этот наркотик в различных дозах действует на мыслительную и психическую деятельность мозга?

Специально проведёнными опытами и наблюдениями над человеком, выпившим среднюю дозу, то есть одну-полторы рюмки водки, установлено, что во всех без исключения случаях алкоголь действует одинаково, а именно: замедляет и затрудняет умственные процессы, двигательные же акты на первых порах ускоряет, а затем замедляет. При этом ранее всего страдают более сложные психические процессы и дольше сохраняются простейшие мыслительные функции, особенно те, которые связаны с двигательными представлениями.

Паралич центров психических отправлений прежде всего сказывается на тех процессах, которые мы называем суждением и критикой. С ослаблением их начинают преобладать чувства, не сдерживаемые критикой. Наблюдения показывают, что выпившие не становятся умнее или успешнее, и даже если сами они думают иначе, то это лишь результат ослабления высшей деятельности их мозга.

Многочисленные опыты на животных, проведённые Иваном Петровичем Павловым, показали, что после сравнительно небольших доз алкоголя у собаки гаснут выработанные условные рефлексy и восстанавливаются лишь через шесть дней. Опыты более поздних лет подтверждают отрицательное воздействие алкоголя на нервную систему. Машинистка, которая перед началом работы выпила 25 граммов водки, делала ошибок на 15-20% больше, чем обычно. Водители автомашин пропускали запрещающие знаки, стрелок не мог точно поразить мишень.

В многочисленных опытах выяснилось, что во всех без исключения случаях под влиянием алкоголя простейшие умственные отправления (восприятия) нарушаются и замедляются не столь сильно, как более сложные (ассоциации). Эти последние страдают дважды: во-первых, их образование замедлено и ослаблено; во-вторых, существенно изменяется их качество. Самые низшие формы ассоциаций, а именно - ассоциации двигательные или механически заученные легче всего возникают в уме, часто без малейшего отношения к делу и, появившись, упорно держатся, проявляясь снова и снова, но совершенно некстати. В этом отношении такие упорные ассоциации напоминают собою явление чисто патологическое, замечаемое при неврастении и тяжёлых психозах.

Что касается двигательных актов, то они ускоряются, но это ускорение зависит от расслабления тормозных импульсов, и в них уже сразу замечается неточность работы, а именно - явления преждевременной реакции.

В опытах академика И. П. Павлова установлено, что после приёма малых доз алкоголя рефлексy исчезают и восстанавливаются лишь через 8-12 дней. Но рефлексy - это низшие формы мозговой деятельности. Алкоголь же действует преимущественно на её высшие формы. Опытами, поставленными на образованных людях, доказано, что после приёма так называемых «умеренных» доз, то есть 25-40 г алкоголя, высшие функции мозга восстанавливаются только через 12-20 дней.

При повторном приёме алкоголя поражение высших центров мозговой деятельности продолжается ещё от 8 до 20 дней.

Таким образом, если употреблять алкоголь чаще, чем один раз в две недели, мозг не сможет освободиться от влияния наркотического яда и всё время будет находиться в «полуотключенном» состоянии. Если же принимать алкоголь длительное время, то работа высших центров так и не восстановится. В случае непрерывного воздействия алкоголя на мозг вред, причиняемый ему, несомненный.

В случае, когда такого рода алкогольное насилие над деятельностью мозга происходит часто, субъект становится неподвижным в умственном отношении, а мышление - обычным и шаблонным. Прежде всего, утрачиваются позднейшие, самые свежие достижения, добытые умственным напряжением (скажем, за последнюю неделю, месяц), то есть человек после приёма алкоголя возвращается к тому уровню умственного развития, который у него был неделю или месяц назад. В дальнейшем наступает ослабление более старых, более прочных, окрепших ассоциаций и ослабление восприятий. В результате умственные процессы сужаются, лишаясь свежести и оригинальности.

**Желудок, поджелудочная железа.** При попадании алкоголя в организм первыми страдают пищевод и желудок. И чем крепче алкогольные изделия, тем тяжелее повреждения.

Алкоголь подавляет выделение пищеварительных ферментов поджелудочной железы, что препятствует расщеплению питательных веществ на молекулы, пригодные для питания клеток организма. Повреждая клетки внутренней поверхности желудка и поджелудочной железы, алкоголь (особенно при употреблении крепких алкогольных изделий) угнетает процесс всасывания питательных веществ, а перенос некоторых из них в кровь делает вообще невозможным. Например, вследствие недостаточности в организме соли фолиевой кислоты изменяются клетки, устилающие тонкую кишку, которые должны обеспечивать всасывание в кровь глюкозы, натрия, а также самой соли фолиевой кислоты и других питательных веществ.

При регулярном приёме даже небольших доз алкоголя железы, расположенные в стенке желудка и вырабатывающие желудочный сок, под влиянием алкогольного раздражения сначала выделяют много слизи, а затем атрофируются. Пищеварение в желудке становится неполноценным, пища застаивается или, не переваренная, поступает в кишечник. Возникает гастрит, который, если не устранить его причину и серьёзно не лечить, может перейти в рак желудка.

При приёме крепких алкогольных изделий происходит «ожог» стенок пищевода и желудка и требуется значительное время для восстановления омертвевшей ткани (стенки желудка имеют белый налёт, аналогичный белку сваренного яйца).

Повреждения имеют место и в поджелудочной железе. Вскрытия лиц в возрасте 30-40 лет, употреблявших вино в больших дозах или длительное время, показывают глубокие изменения в поджелудочной железе, что и объясняет частые жалобы пьющих людей на плохое пищеварение, на резкие боли в животе и т.д.

У таких больных часто наблюдается диабет из-за гибели особых клеток, расположенных в поджелудочной железе и вырабатывающих инсулин. Панкреатит и диабет на почве алкоголя — явления, как правило, необратимые, из-за чего люди обречены на постоянные боли и страдания. Более этого, панкреатит даёт обострения при малейшем нарушении диеты.

**Печень.** В печени происходит окисление 90–98% этанола до ацетальдегида — очень опасного и токсичного вещества. Затем ацетальдегид окисляется до уксусной кислоты, которая далее расщепляется до воды и углекислого газа. В других органах и системах также возможно «переваривание» алкоголя, но в значительно меньших количествах, чем в печени.

Проходя через печёночный барьер, продукты распада этилового спирта отрицательно влияют на печёночные клетки, которые под влиянием их разрушительного действия погибают. На их месте образуется соединительная ткань, или попросту рубец, не выполняющий печёночной функции. Уменьшается способность печени сохранять витамин А, наблюдаются другие нарушения обмена веществ.

Печень постепенно уменьшается в размерах, то есть сморщивается, сосуды печени сдавливаются, кровь в них застаивается, давление повышается в 3-4 раза. И если происходит разрыв сосудов, начинается обильное кровотечение, пострадавшие от которого часто погибают. По данным ВОЗ, около 80% больных умирает в течение года после первого кровотечения. Изменения, описанные выше, называются циррозом печени. По количеству больных циррозом определяют уровень алкоголизации в той или иной стране.

Алкогольный цирроз печени - одно из наиболее тяжёлых и безнадёжных в смысле лечения заболевание человека.

**Развитие алкоголизма.** При длительном приёме спиртных «напитков» развивается хронический алкоголизм, имеющий свою клиническую картину, которая варьируется по стадии алкоголизма, но с характерной для всех пьющих особенностью - они стремятся найти повод для выпивки, а если повода нет - пьют без оного.

Экспериментами и наблюдениями над пьющими людьми установлено, что ядовитость алкоголя тем сильнее, чем выше его концентрация. Этим объясняется более заметное влияние крепких алкогольных «напитков» на развитие алкоголизма. Однако иницируется приобщение алкоголезависимых в будущем людей к потреблению этого наркотика - алкоголя - чаще всего пивом и слабоалкогольными изделиями.

Таким образом, как бы ни были тяжелы последствия алкоголизма, однако не в нём сущность этой проблемы. Трагедия в самом потреблении алкоголя. Спиртные изделия с первой принятой дозы начинают уродовать жизнь человека и всего общества.

**Смертельный исход.** Как всякий яд, алкоголь, принятый в определённой дозе, приводит к смертельному исходу. Путём многочисленных экспериментов установлено наименьшее количество яда из расчёта на килограмм массы тела, необходимое для отравления и гибели животного. Это так называемый токсический эквивалент. Из наблюдений над отравлением людей этиловым алкоголем выведен токсический эквивалент и для человека. Он равен 7-8 г. То есть для человека весом 64 кг смертельная доза будет равна 500 г чистого алкоголя.

Если сделать подсчёт для водки (40°), то окажется, что смертельная доза равняется 1200 г. Быстрота введения оказывает существенное влияние

на ход отравления. Медленное введение несколько уменьшает опасность. При поступлении в организм смертельной дозы температура тела снижается на 3-4 градуса. Смерть наступает через 12-40 часов.

Смерть от алкоголя в Российской империи случалась в 3-5 раз чаще, чем в других европейских странах. Исходя из этих данных, ученые делают совершенно справедливое заключение, что здесь существуют особые условия, вызывающие беспримерную по сравнению с другими странами алкогольную смертность, даже при более низком среднестатистическом потреблении алкоголя. Анализ внезапных и случайных смертей показывает, что алкоголь как причина несчастных случаев до сих пор занимает одно из ведущих мест.

## **ВРЕДНОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ УПОТРЕБЛЕНИЯ ТАБАЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ НА РАЗВИТИЕ ДЕТЕЙ И ПОДРОСТКОВ**

**О.Г. Кретьева**

*Курский филиал БУПК, г. Курск*

Курение является одной из вредных и распространенных привычек среди молодежи. Кроме нанесения непоправимого вреда здоровью курящих и их окружению, эта привычка препятствует формированию у детей, подростков, юношей и девушек, адекватных возрасту поведенческих установок на здоровый образ жизни, замедляет личностный и нравственный рост.

К сожалению, в сознании молодых людей курение не считается девиацией (отклонением от общепринятой нормы поведения). Общественная мораль в нашей стране терпима к курению. В то же время в целом ряде стран курение признается одной из форм девиантного поведения. Курильщиков отождествляют с наркоманами, невротиками, загрязнителями воздуха, виновниками пожаров и т. п. Предстоит многое сделать в обществе, чтобы в сознании людей, и прежде всего молодежи, укрепилась мысль, высказанная директором Государственного научно-исследовательского центра профилактической медицины Российской Федерации академиком Р. Г. Огановым о том, что курильщик - это человек, имеющий определенные дефекты в культуре и поведении.

Разрушительная сила курения заставила психологов и педагогов искать ответы на вопросы: почему подростки курят и как им помочь избавиться от этой привычки, насколько эффективны программы по борьбе с курением?

Сегодня помощь курильщикам включает следующее: предупрежда-

дение официальной службы охраны здоровья, советы врачей, лечение, когнитивную терапию, создание групп поддержки. К сожалению, все это дает только временный эффект и всего лишь 1/5 часть людей бросают курить после принятых мер, большинство же возобновляют привычку.

.Согласно исследованиям психологов, чаще всего причинами курения подростков являются подражание более старшим товарищам, особенно тем, на которых хотелось бы быть похожим (в том числе и родителям); желание казаться взрослым, независимым; желание «быть как все» в курящей компании. Причиной курения подростков в ряде случаев является и строгий запрет родителей («сладость запретного плода»), особенно в тех случаях, когда сами родители курят.

Курение очень часто сочетается с приемом алкогольных напитков, наркотических веществ, поэтому порой очень трудно определить истинную мотивацию (причину курения). В процессе приобщения к курению просматриваются четыре важные стадии: узнавание, проба (экспериментирование), привыкание, продолжение (зависимость). Первое узнавание того, что курение существует как привычка, происходит в раннем детстве, когда ребенок видит вокруг себя курящих взрослых. Будучи пассивным курильщиком, он привыкает к запаху и виду сигарет. Со временем возникает желание попробовать самому.

Большинство молодых людей знают об опасности курения для здоровья. Если так, почему же они начинают курить и в дальнейшем не отказываются от этой привычки? Чаще всего можно услышать такие ответы:

- потому что все мои друзья курят;
- чтобы выглядеть более взрослым;
- из любопытства;
- потому что я чувствовал себя беспокойно и нервно;
- потому что мне нравится курить;
- потому что все думали, что я не курю.

#### *«Результаты исследования причин курения у школьников и студентов».*

Возрастная группа	Процентное соотношение зависимости от причин курения			
	Подражание другим	Чувство новизны, интереса	Желание казаться взрослыми	Точная причина не известна
Учащиеся 5-6 классов	50,0	41,5	5,5	3,0
7-8 классы	35,6	30,0	10,4	24,0
9-10 классы	25,5	24,0	15,0	35,5
Студенты 1 курса	4,1	25,5	25,0	45,4
3 курса	1,5	10,0	25,1	63,4
6 курса	0	0	1,5	98,5

Некоторые курильщики полагают, что сигаретные фильтры, освобождая дым от содержащихся в нем частиц, делают его безвредным. К сожалению, это не так. Предлагаемые поглотители так и не достигают желаемой цели, а наиболее часто употребляемые фильтры, изготовленные из специально обработанных сортов бумаги, задерживают не более 20% содержащихся в дыме веществ.

*Органы дыхания.* Табачный дым поступает в организм курильщика через органы дыхания. Компоненты, находящиеся в табачном дыме, раздражают слизистую оболочку дыхательных путей, вызывая ее воспаление. Появляется мучительный кашель.

*Нервная система.* При курении возникают изменения в нервной системе, обусловленные прежде всего действием никотина.

Никотин вызывает сильное возбуждение клеток коры головного мозга, но через некоторое время эти клетки, устав, затормаживаются, снижают свою деятельность.

Кроме того, углекислый газ, соединяясь с гемоглобином, лишает его возможности усваивать кислород и снабжать им органы и ткани. Нарушается питание головного мозга, следствием чего является ухудшение памяти, внимания, рост утомляемости, снижение общей эффективности работы. Появляется повышенная утомляемость глаз, ухудшается слух, снижается скорость чтения, увеличивается число совершаемых ошибок. Курящие школьники, а также студенты отстают в физическом и умственном развитии, более рассеянны, чаще не успевают в учебе.

*Сердце.* Воздействие табачных веществ на сердце сложно и многообразно: учащается пульс, повышается кровяное давление, увеличивается нагрузка на сердце, нарушается питание сердечной мышцы, что приводит к возникновению тяжелых заболеваний сердца. Компоненты табачного дыма поражают сосуды, поэтому у курильщиков появляются головная боль, отеки и боль в нижних конечностях, ощущение тяжести при ходьбе. Кроме того, курение временно повышает кровяное давление, сужая сосуды и учащая сердечный ритм. Человек, выкуривающий пачку сигарет в день, подвергает себя вдвое большему риску сердечного приступа по сравнению с некурящим.

*Органы пищеварения.* Табачный дым, воздействуя на органы пищеварения, вызывает раздражение слизистой оболочки полости рта. В результате этого появляется кровоточивость десен, трескается эмаль (защитный покров зубов), открывая доступ к проникновению микробов в полость рта. Меняется цвет зубов. Губы сохнут, на них появляются трещины. Вредные вещества табачного дыма, растворяясь в слюне, попадают в желудок и вызывают раздражение слизистой оболочки.

Развиваются гастрит, язвенная болезнь. Увеличивается вероятность возникновения раковых заболеваний.

Кроме физических нарушений (нарушения работы сердца, желудка, печени, легких), у человека развиваются нарушения психические: в состоянии алкогольного опьянения меняется его поведение - он становится неуправляемым, теряет контроль над собой; появляется агрессивность - человек становится буйным. В таком состоянии человек способен обидеть родных и близких, друзей, совершить насилие, нарушить правопорядок

Число неуспевающих возрастает в тех группах, где больше курящих. Курение замедляет как физическое, так и психическое развитие детей и подростков. Хотелось бы заметить тот факт, что навыки, привычки, усвоенные в детском и подростковом возрасте самые прочные. Чем раньше подростки начинают курить, тем быстрее привыкнут к курению, и, в дальнейшем, отказаться от курения будет очень трудно.

Если говорить о профилактике отвыкания от табакокурения, то самая большая проблема для человека, бросающего курить, заключается в необходимости ломки стереотипов. Только 25% курящих людей имеют физическую зависимость от табака, остальные 75% курильщиков, по данным специалистов, могут отказаться от табакокурения, решив для себя психологическую проблему мотивации вредной привычки.

В настоящее время борьба с курением приобрела международный характер. В основе первичной профилактики курения, несомненно, лежит популяризационный подход, осуществляемый в школьный период жизни человека. Как ученик овладевает умением читать и писать, так ему необходимо усваивать основы здорового образа жизни.

Таким образом, табакокурение одна из самых актуальных проблем в среде студентов. Так как влияние сверстников на несформировавшееся сознание очень велико, то причин для беспокойства достаточно много. Подрастающему поколению необходимо больше внимания, как со стороны родителей, так и со стороны преподавателей, которым надо внимательнее наблюдать за стремлениями и наклонностями студентов.

### **Список использованной литературы**

1. Александров А.А., Александрова В.Ю. Профилактика курения: роль и место психолога // Вопросы психологии. – М., 1999. - №4. – С. 35-42.
2. Бойко В.М. Как бросить курить. – М., 2003.
3. Ильин Е.П. Мотивации и мотивы. – СПб., 2000. – (серия «мастера психологии»).
4. Каннингем Р. Дымовая завеса. Канадская табачная война / Пер. с англ. В.Н. Королева. – М., 2001.
5. Карпов А.М., Шакирзянов Г.З. Самозащита от курения:



Образовательно-воспитательные основы профилактики и психотерапии курения. – Казань, 2001.

6. Лалаянц К. Дорогое удовольствие (о курильщиках) // Наука и жизнь. – 1996. - № 10. – С. 80-83.

7. Лебедева Н.Т. Школа и здоровье учащихся. – Мн., 1998.

## **ФАКТОРЫ, ФОРМИРУЮЩИЕ И СОХРАНЯЮЩИЕ КАЧЕСТВО СОКОВОЙ ПРОДУКЦИИ**

**Е.И. Кононова**

*Курский филиал БУПК, г. Курск*

В настоящее время в России формируется направление на потребление функциональных напитков по аналогии с европейскими странами. Рынок функциональных напитков в нашей стране находится в стадии роста и вследствие этого весьма динамичен.

Потребители стали отдавать предпочтение продуктам с повышенной физиологической ценностью, содержащими натуральное сырьё, и особая роль отводится в этом напиткам, которые традиционно входят в рацион всех категорий потребителей.

Соковая продукция в последние годы занимает все большее место в повседневном рационе россиян. Это связано как с ростом доходов населения, так и с усилением качественной дистрибуции на соковом рынке. Высокая пищевая ценность соковой продукции обусловлена содержанием в ней углеводов, органических кислот, антиоксидантов (витаминов, полифенольных соединений), минеральных веществ, пищевых волокон, аминокислот и других соединений, благотворно влияющих на организм человека. При этом если в прошлые годы потребление соковой продукции в основном увеличивалось в крупных городах, то в настоящее время отмечается рост и в менее крупных населенных пунктах. Основное значение имеют повышенная физиологическая и биологическая ценность, общеукрепляющее действие, профилактические свойства по нормализации деятельности желудочно-кишечного тракта и других систем организма, присвоение диетического статуса, гармоничный вкус. Кроме того, физиологическая ценность соковой продукции может быть усилена добавлением витаминов, минеральных веществ, экстрактов лекарственных растений.

Так, ОАО «Лебедянский» вырабатывает соки «Тонус актив +», обогащенные комплексом витаминов и минералов. Компания «Мултон» предложила напиток «Дива» с листьями оливы, а также вывела на рынок

пять новых вкусов нектара «Добрый» - с черникой для глаз, с боярышником для сердца, с ромашкой для красоты, с зеленым чаем для сохранения молодости, с шиповником для поддержания иммунитета.

В настоящее время для успеха продукта на рынке необходимо обеспечить его функциональную направленность, не забывая о качестве и безопасности, как о первоочередных требованиях.

Проблема качества в современных условиях является важнейшим фактором повышения уровня жизни населения, а также фактором экономической стабильности и устойчивого развития общества в условиях рыночной экономики.

Качество любой продукции, в первую очередь пищевой, формируется в процессе ее создания (разработки и производства) и сохраняется на остальных стадиях жизненного цикла, прежде всего, на стадии потребления, ради которой и создается любая продукция. Поэтому важную роль приобретают факторы, под воздействием которых формируется и сохраняется качество продукции.

На любом предприятии пищевой промышленности на качество продукции влияют, как внутренние, так и внешние факторы.

К внутренним, относятся факторы, связанные со способностью предприятия выпускать продукцию надлежащего качества, т.е. зависят от деятельности предприятия. Они многочисленны, их делят на следующие группы: технические, организационные, экономические, социально-психологические.

Технические факторы самым существенным образом влияют на формирование качества продукции, поэтому внедрение новой технологии, применение новых материалов, более качественного сырья - материальная основа для выпуска конкурентоспособной продукции.

Главными, среди технических факторов, формирующих качество соковой продукции, являются:

- сбалансированность рецептуры;
- состав и параметры исходного сырья и упаковки;
- процессы производства (подобранный метод консервирования), технологическое оборудование и квалификация персонала;
- организация контроля производства и проведения испытаний.

Основа будущего качества соковой продукции закладывается на этапе проектирования, когда реализуются основные требования к разрабатываемой продукции. Разработка рецептов осуществляется на основе принципов концепции сбалансированного рационального питания с учетом состава и свойств пищевых продуктов, входящих в рацион населения России. При этом основным является изучение требований

потребителя, т.к. успех создаваемого продукта и его сбыт на рынке обусловлены тем, насколько удовлетворены запросы клиентов с точки зрения состава и свойств соковой продукции, коррекции с их помощью дефицита функциональных и других веществ в рационе питания человека, привлекательности оформления, информативности этикетки и многих других факторов.

Служба маркетинга предприятия должна точно определить рыночный спрос, нужное количество, стоимость и сроки производства продукции, включая и момент их появления на рынке. В дальнейшем в процессе выпуска вся информация, касающаяся качества, должна анализироваться, сравниваться и доводиться до проектных и производственных структур для внесения изменений в нормативно-техническую документацию с учетом пожеланий потребителя.

Особое внимание при проектировании следует уделять безопасности, как используемого сырья, так и готовой продукции. Требования к безопасности соковой продукции, а также связанные с ними требования к процессам производства, хранения, перевозки и реализации установлены в Техническом регламенте на соковую продукцию из фруктов и овощей, вступившего в силу 29 апреля 2009 года.

Согласно техническому регламенту соки, нектары и пюре не должны содержать ароматизаторов. Их использование, а также красителей, допускается только при производстве сокосодержащих напитков. В соки, за исключением свежеежатых, допускается добавлять натуральные ароматобразующие фруктовые или овощные вещества (смесь природных летучих и нелетучих соединений), которые не относятся ни к ароматизаторам, ни к пищевым добавкам. Для морсов допускается содержание концентрированных натуральных ароматобразующих фруктовых или овощных веществ и натуральных ароматизаторов.

Сырье - один из основополагающих факторов, формирующих качество продукта. В производстве соковой продукции от состава сырья, соблюдения норм и правил его предварительной обработки в большой степени зависит качество готовой продукции. Особое значение имеет качество и безопасность используемой питьевой воды.

Для переработки на сок можно использовать плоды и ягоды с повреждениями кожицы, однако недопустимо сырье загнившее, использование которого может вызвать неприятный вкус всей произведенной партии и оказаться небезопасным из-за содержания микотоксина патулина.

Плоды и ягоды для производства соков должны быть зрелыми, так как недоразвитые и недозрелые плоды содержат меньше ароматических веществ.

При подборе сортов плодовых и ягодных культур одним из основных показателей является содержание сухих веществ, от которого зависит экстрактивность сока и его качество. Лучше использовать сорта осенние и осенне-зимние с сочной и кисло-сладкой мякотью, так как плоды летних сортов созревания, дают меньший выход сока, меньше содержат сухих веществ.

При производстве соковой продукции, следует учитывать, что это сложный процесс, в котором важную роль играет состояние исходного сырья, его отбор, сортировка, первичная обработка, технология производства. Только контроль каждого этапа производства позволяет поддерживать высокое качество продукта.

Все используемое оборудование должно быть максимально автоматизировано, предусматривая тем самым минимальный контакт человека с продукцией и сырьем, отвечать международным и национальным стандартам и рекомендациям, иметь государственный российский сертификат для применения в пищевой промышленности. Применяемое оборудование должно надежно обеспечивать микробиологическую безопасность.

Большое значение для потребительского качества соковой продукции имеют их сенсорные свойства: внешний вид, консистенция, вкус, запах, а также её сохраняемость, свойства функционального и социального назначения.

Как уже отмечалось организационные, экономические, социально-экономические факторы относятся к внутренним факторам, формирующим качество соковой продукции.

Организационные факторы связаны с совершенствованием организации производства и труда, повышением производственной дисциплины и ответственности за качество продукции, обеспечением культуры производства и соответствующего уровня квалификации персонала.

Экономические факторы обусловлены затратами на выпуск и реализацию продукции, политикой ценообразования и системой экономического стимулирования персонала за производство высококачественной продукции.

Социально-экономические факторы в значительной мере влияют на создание здоровых условий работы, ответственности за марку своего предприятия, моральное стимулирование работников - все это важные составляющие для выпуска конкурентоспособной продукции.

К внешним факторам, способствующим формированию качества продукции, в первую очередь можно отнести: требования рынка, т.е. покупателей, конкуренцию и т.д.

Все эти факторы в своей совокупности образуют основу качественных показателей соковой продукции.

К факторам, сохраняющим качество соковой продукции, относятся:

- используемая упаковка;
- условия хранения;
- условия транспортирования;
- условия реализации.

Упаковка готовой продукции должна обеспечить выполнение требований безопасности, совместимости, экологичности, надежности, экономической эффективности.

Безопасность упаковки означает, что она не должна содержать вредные вещества, которые при контакте с соковой продукцией могут перейти в её состав.

Экологические свойства упаковки связаны со способностью при её использовании и утилизации не наносить существенного вреда окружающей среде. Экологические свойства упаковки повышаются, если она используется многократно или подвергается вторичной переработке.

Надежность упаковки - это способность сохранять механические свойства и герметичность в течение длительного времени. Благодаря этому свойству упаковка обеспечивает надлежащую сохраняемость соковой продукции и функциональных ингредиентов, причем способность разных видов упаковок сохранять упакованную продукцию неодинакова.

Совместимость упаковки предполагает, что при контакте её с упаковываемой продукцией не должно происходить нежелательных воздействий на потребительские свойства соковой продукции.

Эстетические свойства также очень важны для упаковки и в первую очередь для потребительской тары. Эстетичность упаковки достигается путем применения привлекательных материалов (фольга, целлофан, полиэтилен и т.п.), а также красочного оформления (цветовая гамма и рисунки).

Эргономические требования предполагают удобство упаковки для потребителя.

Указанные требования определяют выбор упаковки в зависимости от ее назначения.

Наиболее важными критериями выбора служат безопасность, надежность и совместимость, а также экономическая эффективность упаковки и сроки хранения упакованных товаров.

Основными условиями хранения соковой продукции являются:

- соблюдение правил размещения продукции на хранение;
- соблюдение температурно-влажностного режима хранения;
- соблюдение санитарно-гигиенического режима хранения.

Итак, в заключение можно сказать, что формирование и сохранение качества соковой продукции, происходит под воздействием ряда факторов, которые нужно учитывать при производстве и реализации соковой продукции.

#### **Список использованной литературы:**

1. Онищенко Г.Г., Тутельян В.А. Советы специалистов по правильному и здоровому питанию // Товаровед продовольственных товаров. 2009. №3.
2. Теплов В.И. и др. Функциональные продукты питания. Учебное пособие. – М.: А-Приор, 2008. – 240с.
3. Экспертиза продуктов переработки плодов и овощей. Качество и безопасность [Текст]: учеб.-справ / пособие / И.Э. Цапалова, Л.А. Маюрникова и др. – 2-е изд., испр. И доп. – Новосибирск: Сиб. Унив. Изд-во, 2007. – 285 с.
4. Технический регламент на соковую продукцию из фруктов и овощей. Федеральный закон РФ №178 от 27.10.2008 г.

## СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

**Алехина Анжелика Александровна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, кредита и налогообложения Курского государственного университета, г. Курск. E-mail: [molz@yandex.ru](mailto:molz@yandex.ru)

**Артемов Владимир Александрович** – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой финансов, кредита и налогообложения Курского государственного университета, г. Курск. E-mail: [ava\\_fkn@mail.ru](mailto:ava_fkn@mail.ru)

**Асеева Александра Алексеевна** – кандидат экономических наук, доцент Курской государственной сельскохозяйственной академии, г. Курск

**Батраченко Екатерина Александровна** – кандидат сельскохозяйственных наук, ст. преподаватель кафедры естественнонаучных дисциплин Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации, г. Курск

**Беленко Оксана Николаевна** – старший преподаватель кафедры общих гуманитарных и социально-экономических дисциплин Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации, г. Курск

**Белозерова Ирина Александровна** – кандидат биологических наук, доцент кафедры товароведных и коммерческих дисциплин Ставропольского кооперативного института (филиал БУПК), г. Ставрополь. E-mail: [kafedratkd@mail.ru](mailto:kafedratkd@mail.ru)

**Бондарева Ольга Николаевна** – преподаватель кафедры общих гуманитарных и социально-экономических дисциплин Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации, г. Курск

**Босых Валентина Валерьевна** – преподаватель кафедры бухгалтерского учета, финансов и налогообложения Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации, г. Курск

**Беликова Оксана Николаевна** - преподаватель кафедры естественнонаучных дисциплин Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации, г. Курск

**Бердугина Татьяна Олеговна** – ассистент кафедры бухгалтерского учета, финансов и налогообложения Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации, г. Курск

**Беспалова Галина Евгеньевна** - кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга и менеджмента Ставропольского кооперативного института (филиал БУПК), г. Ставрополь. E-mail: [doctor-shah@mail.ru](mailto:doctor-shah@mail.ru)

**Брежнева Валерия Михайловна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры товароведно-технологических дисциплин Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации, г. Курск

**Буланкина Надежда Николаевна** – Ставропольский кооперативный институт (филиал) Белгородского университета потребительской кооперации, г. Ставрополь E-mail: [www.18nadenka.ru](http://www.18nadenka.ru)

**Бянкина Анна Михайловна** - старший преподаватель кафедры гражданского права и процесса юридического факультета Забайкальского государственного гуманитарно-педагогического университет им. Н.Г. Чернышевского, г. Чита. E-mail: [kalipso-84@mail.ru](mailto:kalipso-84@mail.ru)

**Вахнина Татьяна Николаевна** – старший преподаватель кафедры товароведно-технологических дисциплин Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации, г. Курск

**Верютина Елена Александровна** – преподаватель кафедры общих гуманитарных и социально-экономических дисциплин Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации, г. Курск

**Власенко Валентин Анатольевич** - кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента организаций и внешнеэкономической деятельности Полтавского университета экономики и торговли Укоопсоюза, г. Полтава, Украина. E-mail: [ks.tur@mail.ru](mailto:ks.tur@mail.ru)

**Виноградова Наталья Игоревна** – ассистент кафедры экономики и менеджмента Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации. E-mail: [natka060485@rambler.ru](mailto:natka060485@rambler.ru)

**Головина Марина Михайловна** – преподаватель кафедры общих гуманитарных и социально-экономических дисциплин Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации, г. Курск

**Гребенщикова Елена Георгиевна** – кандидат философских наук, Курский государственный медицинский университет, г. Курск. E-mail: [Aika45@yandex.ru](mailto:Aika45@yandex.ru)

**Добычина Людмила Владимировна** – преподаватель кафедры естественнонаучных дисциплин Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации, г. Курск

**Долгих Оксана Сергеевна** – кандидат сельскохозяйственных наук, ассистент кафедры товароведно-технологических дисциплин Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации, г. Курск

**Домырева Елена Александровна** – кандидат психологических наук, доцент кафедры педагогики и психологии развития Курского государственного университета, г. Курск. E-mail: [domalena2007@yandex.ru](mailto:domalena2007@yandex.ru)

**Дорохина Наталья Викторовна** – кандидат экономических наук, ст. преп. кафедры экономики и менеджмента Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации, г. Курск

**Дрижд Наталья Алексеевна** – кандидат технических наук, доцент кафедры товароведных и коммерческих дисциплин Ставропольского кооперативного института (филиал БУПК), г. Ставрополь. E-mail: [kafedratkd@mail.ru](mailto:kafedratkd@mail.ru)

**Ермолаева Марина Игоревна** – кандидат технических наук, ст. преп. кафедры товароведных и коммерческих дисциплин Ставропольского кооперативного института (филиал БУПК), г. Ставрополь. E-mail:



[kafedratkd@mail.ru](mailto:kafedratkd@mail.ru)

**Зубкова Татьяна Алексеевна** – преподаватель кафедры бухгалтерского учета, финансов и налогообложения Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации, г. Курск

**Карпачева Наталья Викторовна** – кандидат педагогических наук, преподаватель кафедры общих гуманитарных и социально-экономических дисциплин Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации, г. Курск

**Колтышева Елена Вячеславовна** – старший преподаватель кафедры естественнонаучных дисциплин Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации, г. Курск

**Кононова Екатерина Ивановна** – ассистент кафедры товароведно-технологических дисциплин Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации, аспирантка Белгородского университета потребительской кооперации, г. Курск

**Коревина Любовь Алексеевна** - старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета, финансов и налогообложения Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации, г. Курск

**Костерина Ирина Вячеславовна** – кандидат педагогических наук, доцент кафедры общих гуманитарных и социально-экономических дисциплин Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации, г. Курск. E-mail: [kosterinaiv@mail.ru](mailto:kosterinaiv@mail.ru)

**Кравцова Елена Сергеевна** – кандидат исторических наук, доцент кафедры философии Курского государственного медицинского университета, г. Курск. E-mail: [elenakravcova@yandex.ru](mailto:elenakravcova@yandex.ru)

**Кретьева Оксана Григорьевна** – старший преподаватель кафедры товароведно-технологических дисциплин Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации, г. Курск

**Кривдина Ольга Анатольевна** – преподаватель кафедры товароведно-технологических дисциплин Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации, г. Курск

**Кузьмина Виолетта Михайловна** – кандидат исторических наук, кандидат педагогических наук, доцент кафедры психологии и педагогики Курского института социального образования (филиала) Российского государственного социального университета, г. Курск

**Левина Валентина Петровна** – старший преподаватель кафедры журналистики и народно-художественного творчества КИСО (филиал РГСУ) г. Курск

**Левченко Ольга Юрьевна** – кандидат педагогических наук, доцент Читинского государственного университета, г. Чита

**Лепяхова Елена Николаевна** – кандидат социологических наук, доцент

кафедры товароведных и коммерческих дисциплин Ставропольского кооперативного института (филиал БУПК), г. Ставрополь. E-mail: [kafedratkd@mail.ru](mailto:kafedratkd@mail.ru)

**Лучкин Андрей Геннадьевич** – кандидат сельскохозяйственных наук, АНО ВПО Центросоюза РФ «Российский университет кооперации» Смоленский филиал, г. Смоленск. E-mail: [region-67@mail.ru](mailto:region-67@mail.ru)

**Магомедов Шахрутдин Шарабутдинович** – доктор технических наук, профессор кафедры маркетинга и менеджмента Ставропольского кооперативного института (филиал БУПК), академик Академии проблем качества, г. Ставрополь. E-mail: [doctor-shah@mail.ru](mailto:doctor-shah@mail.ru)

**Майкова Светлана Данииловна** - преподаватель кафедры естественнонаучных дисциплин Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации, г. Курск

**Манохина Ираида Николаевна** – кандидат исторических наук, г. Курск E-mail: [arina.67@mail.ru](mailto:arina.67@mail.ru)

**Медянцев Павел Львович** – кандидат биологических наук, преподаватель кафедры товароведно-технологических дисциплин Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации, г. Курск

**Мелехова Виктория Юрьевна** – кандидат педагогических наук, учитель русского языка и литературы МОУ «Средняя общеобразовательная школа с углубленным изучением отдельных предметов № 32» г. Курска

**Милосердов Евгений Евгеньевич** – старший преподаватель Сибирского федерального университета, г. Красноярск. E-mail: [Djops1983@mail.ru](mailto:Djops1983@mail.ru)

**Монастырская Наталья Владимировна** – Полтавский университет экономики и торговли, г. Полтава, Украина. E-mail: [kovalenkonv@mail.ru](mailto:kovalenkonv@mail.ru)

**Мордвинова Наталья Александровна** - преподаватель кафедры экономики и менеджмента Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации, г. Курск. E-mail: [Natasha-M81@yandex.ru](mailto:Natasha-M81@yandex.ru)

**Новиков Сергей Николаевич** – кандидат социологических наук, заведующий кафедрой товароведных и коммерческих дисциплин Ставропольского кооперативного института (филиал БУПК), г. Ставрополь E-mail: [kafedratkd@mail.ru](mailto:kafedratkd@mail.ru)

**Носова Валерия Вячеславовна** – преподаватель кафедры естественнонаучных дисциплин Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации, г. Курск

**Николаева Виктория Ивановна** – старший преподаватель кафедры управления персоналом и документооборота Владивостокского государственного университета экономики и сервиса (ВГУЭС), г. Владивосток. E-mail: [vika.nikolaeva@mail.ru](mailto:vika.nikolaeva@mail.ru)

**Осташко Татьяна Владимировна** – преподаватель кафедры естественнонаучных дисциплин Курского филиала Белгородского

университета потребительской кооперации, г. Курск. E-mail: [zema-zema@inbox.ru](mailto:zema-zema@inbox.ru)

**Панкова Татьяна Ивановна** – кандидат биологических наук, старший преподаватель кафедры естественнонаучных дисциплин Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации, г. Курск

**Паронян Арарат Артюшович** – кандидат экономических наук., доцент кафедры экономики и менеджмента Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации, г. Курск

**Петрачкова Юлия Львовна** - кандидат экономических наук, ассистент кафедры экономики и менеджмента Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации, г. Курск. E-mail: [yupetrachkova@yandex.ru](mailto:yupetrachkova@yandex.ru)

**Польская Галина Александровна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры бухгалтерского учета, финансов и налогообложения Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации, г. Курск

**Попова Екатерина Владимировна** – студентка 4 курса факультета управления Сургутского государственного университета Ханты-Мансийского автономного округа – ЮГРЫ, г. Сургут. E-mail: [k121time@yandex.ru](mailto:k121time@yandex.ru)

**Прозорова Юлия Юрьевна** – преподаватель кафедры естественнонаучных дисциплин Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации, г. Курск

**Прохоров Андрей Васильевич** – кандидат филологических наук, Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, г. Тамбов. E-mail: [Prokhorov@tsu.tmb.ru](mailto:Prokhorov@tsu.tmb.ru), [proh\\_and@rambler.ru](mailto:proh_and@rambler.ru)

**Пыжова Евгения Валерьевна** - преподаватель кафедры естественнонаучных дисциплин Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации, г. Курск

**Пясецкий Иван Анатольевич** – Курский государственный университет, г. Курск. E-mail: [fk17@yandex.ru](mailto:fk17@yandex.ru)

**Родина Ирина Петровна** – кандидат психологических наук, старший преподаватель кафедры общих гуманитарных и социально-экономических дисциплин Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации, г. Курск. E-mail: [IProdina@mail.ru](mailto:IProdina@mail.ru)

**Селифонова Татьяна Николаевна** – кандидат исторических наук, доцент, доцент кафедры общих гуманитарных и социально-экономических дисциплин Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации, г. Курск

**Семерова Ольга Сергеевна** – преподаватель кафедры бухгалтерского учета, финансов и налогообложения Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации, г. Курск

**Сидоров Алексей Дмитриевич** – кандидат исторических наук, преподаватель кафедры общих гуманитарных и социально-экономических дисциплин Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации, г. Курск. E-mail: [AlexeyDSidorov@mail.ru](mailto:AlexeyDSidorov@mail.ru)

**Соколова Нина Ивановна** – преподаватель кафедры бухгалтерского учета, финансов и налогообложения Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации, г. Курск

**Стужная Татьяна Александровна** - старший преподаватель кафедры товароведно-технологических дисциплин Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации, г. Курск

**Терехова Елена Викторовна** – ассистент кафедры товароведно-технологических дисциплин Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации, аспирантка Белгородского университета потребительской кооперации, г. Курск

**Терещенко Дмитрий Анатольевич** – кандидат исторических наук, старший преподаватель кафедры общих гуманитарных и социально-экономических дисциплин Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации, г. Курск. E-mail: [d.a.tereschenko@yandex.ru](mailto:d.a.tereschenko@yandex.ru)

**Трапезникова Юлия Валерьевна** – студентка 5 курса Институт психологии Пермского государственного педагогического университета, г. Пермь. E-mail: [trapeznikova-julia@mail.ru](mailto:trapeznikova-julia@mail.ru)

**Трубникова Татьяна Васильевна** – ассистент кафедры бухгалтерского учета, финансов и налогообложения Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации, г. Курск

**Хардикова Анна Анатольевна** – ассистент кафедры общих гуманитарных и социально-экономических дисциплин Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации, г. Курск

**Червякова Ирина Владимировна** – ассистент кафедры естественнонаучных дисциплин Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации, г. Курск. E-mail: [chervjakova@rambltr.ru](mailto:chervjakova@rambltr.ru)

**Черкасова Наталья Николаевна** – кандидат исторических наук, преподаватель кафедры общих гуманитарных и социально-экономических дисциплин Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации, г. Курск. E-mail: [natali\\_21\\_02@mail.ru](mailto:natali_21_02@mail.ru)

**Черникова Ольга Юрьевна** – кандидат экономических наук, преподаватель кафедры экономики и менеджмента Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации, г. Курск

**Черчик Оксана Николаевна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента организаций и внешнеэкономической деятельности Полтавского университета экономики и торговли Укоопсоюза, г. Полтава, Украина. E-mail: [ks.tur@mail.ru](mailto:ks.tur@mail.ru)

**Чуйков Олег Евгеньевич** – кандидат социологических наук, доцент, заведующий кафедрой общих гуманитарных, социально-экономических, математических и естественнонаучных дисциплин Курского филиала НОУ ВПО «Академия права и управления (институт)», г. Курск E-mail: [chuikov-ru@mail.ru](mailto:chuikov-ru@mail.ru)

**Шеремет Галина Михайловна** – старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета, финансов и налогообложения Курского филиала Белгородского университета потребительской кооперации, г. Курск

**Шкурков Денис Михайлович** - аспирант факультета экономики и менеджмента Курского государственного университета, г. Курск. E-mail: [denss561@rambler.ru](mailto:denss561@rambler.ru)

**Якубова Элла Валентиновна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры товароведных и коммерческих дисциплин Ставропольского кооперативного института (филиал БУПК), г. Ставрополь E-mail: [kafedratkd@mail.ru](mailto:kafedratkd@mail.ru)

## **НАУКА. ОБРАЗОВАНИЕ. ТЕХНОЛОГИИ**

Материалы международной научно-практической конференции  
8 февраля 2011 года

ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «БЕЛГОРОДСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ»

КУРСКИЙ ФИЛИАЛ

Подписано в печать 00.00.2011.

Формат 60\*84/8

Печать офсетная

Усл.печ.л.

Тираж

Заказ № 20 от 28.04.2011

Отпечатано: издательство «Бабкина Г.П.»  
305022, г.Курск, ул. Союзная, д.71, 506.  
Тел.: (4712) 74-00-63, 8-904-529-24-88