

ЦЕНТРОСОЮЗ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

РОССИЙСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ

**ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ
И ПРИКЛАДНЫЕ
ИССЛЕДОВАНИЯ**

кооперативного сектора экономики

НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

5

2008

ЦЕНТРОСОЮЗ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ
кооперативного сектора экономики

Научно-теоретический журнал
Выходит один раз в два месяца
Издается с сентября 2003 года

№ 5

Сентябрь – октябрь 2008 г.

Учредитель – Автономная некоммерческая организация высшего профессионального образования Центросоюза Российской Федерации «Российский университет кооперации»

Главный редактор – д.э.н., проф., ректор Российского университета кооперации
В.А. Кривошей

Ответственный за выпуск – к.э.н., проф., проректор Российского университета кооперации по научной работе *Н.Н. Соловьев*

Редакционная коллегия:

д.э.н., проф. *В.А. Кривошей* (председатель);
д.э.н., проф. *Е.Ф. Авдокушин*;
д.э.н., проф. *Н.А. Адамов*;
д.э.н., проф. *Э.А. Арустамов*;
д.э.н., проф. *Д.И. Валигурский*;
д.т.н., проф. *А.Т. Васюкова*;
д.в.н., проф. *В.М. Вдовин*;
д.п.н., проф. *А.В. Гордеева*;
д.ю.н., проф. *Ю.Ф. Кваша*;
д.ф.н., проф. *Б.Ф. Кевбрин*;
д.т.н., проф. *В.И. Криштафович*;
к.э.н., проф. *Ю.В. Морозов*;
д.э.н., проф. *М.Ф. Овсянчук*;
д.т.н., проф. *Ф.А. Петрище*;
д.э.н., проф. *Т.В. Погодина*;
д.э.н., проф. *И.С. Санду*;
д.э.н., проф. *Л.А. Степанов*;
д.э.н., проф. *А.В. Ткач*;
д.и.н., проф. *А.И. Ушаков*;
д.э.н., проф. *А.М. Фридман*;
д.э.н., проф. *А.В. Шаркова*;
д.э.н. *Н.В. Бондарчук*, МГУПИ;
д.ю.н., проф. *С.А. Глотов*, РГГУ;
д.ю.н., проф. *В.Г. Пахомов*, РГСУ;
д.и.н., проф. *А.А. Нестуля*, ЦУПК (Украина);
д.т.н., проф. *В.Е. Сычко*, БТЭУ (Беларусь);
д.э.н., проф. *Ф.И. Тухарь*, КТУМ (Молдова).

В НОМЕРЕ:

Наука и научная политика Российского университета кооперации

Потребительская кооперация в кооперативном секторе национальной экономики

Развитие сельской службы быта на Северном Кавказе в 60 – 70-е гг. XX в.

Теоретико-методологические аспекты применения стандартизации в холдинговых компаниях

Продовольственный рынок как инструмент обеспечения продовольственной безопасности региона

О мотивации труда на предприятии

Математические подходы к принятию рискованных решений в экономике

Кооперативное законодательство: состояние и перспективы развития

Государственное регулирование в сфере национальной экономической безопасности и правовой нигилизм

О совершенствовании классификации ассортимента непродовольственных товаров

Инновационные подходы к совершенствованию и оценке организационных структур систем управления

Лауреаты конкурса на лучшую научную книгу 2007 г.

Адрес редакции: 141014, Московская обл., г. Мытищи, ул. В. Волошиной, д. 12/30.
Тел.: (495) 582-94-67; Факс: (495) 581-30-03.
<http://www.ruc.su>
E-mail: izdat@ruc.su

CENTROSOYOUZ OF THE RUSSIAN FEDERATION
RUSSIAN UNIVERSITY OF COOPERATION
FUNDAMENTAL AND APPLIED RESEARCH STUDIES
of the cooperative sector economics

Academic research journal

№ 5

Appears in print every two months

September – October 2008

Published since September 2003

Founder – Russian University of Cooperation, an autonomous noncommercial organization of higher education of the Centrosoyuz of the Russian Federation

*Editor-in-Chief – prof. Krivoshey V.A., Doctor of Sciences (Economics),
Rector of Russian University of Cooperation*

Editorial Board:

prof. **V.A. Krivoshey**, D. Sc. (Economics), rector of Russian University of Cooperation (Chairman);

prof. **E.F. Avdockushin**, D. Sc. (Econ.); prof. **N.A. Adamov**, D. Sc. (Econ.);

prof. **E.A. Arustamov**, D. Sc. (Econ.); prof. **D.I. Valigursky**, D. Sc. (Econ.);

prof. **A.T. Vasyoukova**, D. Sc. (Techn.); prof. **V.M. Vdovin**, D. Sc. (Mil.);

prof. **A.V. Gordeyeva**, D. Sc. (Ped.); prof. **Ju.F. Kvasha**, D. Sc. (Law.);

prof. **B.F. Kevbrin**, D. Sc. (Philos.); prof. **V.I. Krishtafovich**, D. Sc. (Techn.);

prof. **Yu.V. Morozov**, Cand. Sc. (Econ.); prof. **M.F. Ovseytchouck**, D. Sc. (Econ.);

prof. **F.A. Petrishche**, D. Sc. (Techn.); prof. **T.V. Pogodina**, D. Sc. (Econ.);

prof. **I.S. Sandou**, D. Sc. (Econ.); prof. **A.A. Stepanov**, D. Sc. (Econ.);

prof. **A.V. Tkatch**, D. Sc. (Econ.); prof. **A.I. Ushakov**, D.Sc. (Hist.);

prof. **A.M. Freedman**, D. Sc. (Econ.); prof. **A.V. Sharkova**, D. Sc. (Econ.);

Mr N.V. Bondartchouk, D. Sc. (Econ.), MGUPI;

prof. **S.A. Glotov**, D. Sc. (Law.), RGTU; prof. **V.G. Pakhomov**, D. Sc. (Law.), RGSU;

prof. **A.A. Nestoula**, D.Sc. (Hist.), PUPK (Ukraine); prof. **V.E. Sytsko**, D. Sc. (Techn.),

BTEU (Byelorussia); prof. **F.I. Toukhar**, D. Sc. (Econ.), KTUM (Moldova).

Publishers address:

Russian Federation, 141014, Moscow, Mytishchy, 12/30 Vera Voloshina Str.,
Russian University of Cooperation.

Tel.: (495) 582 – 94 67; Fax: (495) 581 – 30 – 03;

<http://www.ruc.su> E-mail: izdat@ruc.su

**К 95-ЛЕТИЮ
РОССИЙСКОГО УНИВЕРСИТЕТА КООПЕРАЦИИ:
ПРЕДСТАВЛЯЕМ НАУЧНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ ШКОЛЫ**

**НАУЧНАЯ ШКОЛА:
«ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ СРЕДА В ТЕОРИИ
И ПРАКТИКЕ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ»**

*Научные руководители: доктор педагогических наук, профессор, заведующая кафедрой педагогики, психологии и культурологии **Анна Владимировна Гордеева**;*

*кандидат педагогических наук, профессор кафедры педагогики, психологии и культурологи **Ольга Ивановна Полкунова**.*

Направления деятельности научной школы. Проблемы формирования и развития образовательной среды стали активно исследоваться в конце XX века. В отечественной педагогике высшей школы «средовой подход» сравнительно нов и берет свое начало в системе образования взрослых. В рамках научной школы определены направлениями научной деятельности: исследование структуры образовательной среды в университете; поиск и формирование условий, способствующих профессиональному и личностному развитию субъектов образовательного процесса.

Теоретические исследования:

- исследование общетеоретических проблем формирования и развития образовательной среды;
- разработка теоретического обоснования «средового подхода» в системе ВПО;
- исследование проблем формирования образовательной среды в условиях кооперативной системы;
- определение места и роли мониторинга образовательной среды.

Прикладные исследования:

- разработка модели образовательной среды в системе ВПО;
- описание технологии организации и функционирования образовательной среды в кооперативной системе;
- разработка научно обоснованных предложений по совершенствованию образовательной среды в университете;

- разработка модели современной системы мониторинга образовательной среды;
- разработка системы андрагогической подготовки организаторов образовательной среды.

Разработки:

- разработка методики проведения мониторинга образовательной среды;
- выявление эффективности инструментария в построении образовательной среды;
- определение методов совершенствования образовательной среды;
- подготовка научно-методических рекомендаций по организации и функционированию образовательной среды.

Причины возникновения потребности в проводимых исследованиях. Проблема организации оптимальной образовательной среды относится к задачам гуманизации и гуманитаризации образовательного процесса. Помимо этого проблема находится в исследовательском поле андрагогики. Изменения в социальных сферах привели к изменению приоритетов образовательной политики, среди которых ключевым является приоритет интересов и потребностей личности. Обучение и развитие субъекта образовательного процесса не являются сегодня управляемыми внешне процессами. Акценты смещаются в сторону саморазвития и самореализации. Окружающая среда поддерживает или стимулирует рост личности, но не управляет развитием. Уход от авторитарной моно модели к демократическому диалогу в

образовании, неизбежно приводит организаторов образовательного процесса к поиску оптимальных социально-педагогических условий, которые и составляют образовательную среду. Новые требования к выпускнику университета, молодого профессионала, мобильного и компетентного, обладающего высокой жизнеспособностью и творческой позицией, обусловили актуальность проводимых исследований.

Деловые и научные связи научной школы. В своей деятельности научная школа опирается на сложившиеся деловые и научные связи с Академией повышения квалификации и профессиональной переподготовки работников образования (зав. кафедрой образования взрослых, профессор *Ситник Анна Павловна*, профессор *Вяземский Евгений Евгеньевич*), Российская академия государственной службы при Президенте Российской Федерации (профессор методологии *Анисимов Олег Сергеевич*), Институт образования взрослых РАО (зав. кафедрой технологий образования взрослых профессор *Марон Аркадий Евсеевич*, профессор *Колесникова Ирина Анполоновна*). Проведение совместных конференций, семинаров и разработка проектов – таков небольшой перечень форм научного сотрудничества.

Обсуждение результатов исследований осуществлялось на конференциях в Москве (Юбилейная конференция АПКП-ПРО – январь 2007 г.), С.-Петербурге (Институт образования взрослых РАО, Международная научно-практическая конференция «Образование взрослых: проблемы и перспективы» (1 – 2 декабря 2005 г., Санкт-Петербург), Москва (Всероссийский форум «Образовательная среда – 2006», 27 – 30 сентября 2006 г.).

Публикации научных работ и пропаганда достижений научной школы. По результатам исследования образовательной среды в университетской системе профессиональной подготовки в рамках научной школы был разработан спецкурс «Современная образовательная среда» для слушателей программы профессиональной подготовки преподавателей. В рамках исследования были опубликованы статьи по проблемам реализации среднего подхода в образовательном процессе.

Наиболее значимые научные результаты. В ряду наиболее значимых научных результатов следует указать:

- проведение заседаний секций кафедры в ходе ежегодных преподавательских и студенческих конференций (Сохранение, развитие и реабилитация здоровья личности студента университета);

- проведение эксперимента по формированию студенческого самоуправления как условия для личностного роста студентов, разработка и апробация;

- разработка и апробация курсов повышения квалификации преподавательского состава «Технология развития интеллектуальных способностей как условие профессионально-личностного роста человека».

Привлечение студентов к научной работе по направлениям исследований научной школы. Научно-исследовательская работа студентов по направлению деятельности научной школы «Образовательная среда в теории и практике высшей школы» осуществляется на занятиях «Студии теоретических основ и практики психологии», подготовке и проведению презентаций исследовательских проблем; публикации статей и научных докладов в рамках проблематики научной школы, проведению социологических опросов и мониторинга окружающей среды.

Влияние научных исследований на учебный процесс и подготовку специалистов. При разработке учебно-методического и научно-методического обеспечения программ кафедры авторы опираются на средовой подход, описывают компоненты образовательной среды, включающей внеучебные и аудиторские условия развития личности. В образовательном процессе, осуществляемом кафедрой, создаются коммуникативные, деонтологические, аксиологические, акмеологические, валеологические и другие условия, составляющие модель оптимальной образовательной среды.

Использование разработок научной школы студентами. Для студентов разработаны методические указания по изучению дисциплин кафедры, исходя из средового подхода; в процессе тренинга коммуникативных и ораторских умений создаются условия для стимулирования личностного и профессионального роста студентов. Опираясь на результаты исследования образовательной среды, студенты проводят учебные исследования, анализируют динамику студенческого сообщества в университете и личностного роста студентов.

Перспективы развития научной школы – в новых направлениях НИР в рамках научной школы:

- разработка концепции образовательной среды в инновационном вузе;
- создание системы внедрения и устойчивого развития инновационных образовательных программ в университете, сочетающих традиции классического фундаментального образования и потребности современного рынка труда в специалистах, обладающих конкретными навыками и компетенциями;
- участие в конкурсе для вузов, внедряющих инновационные образовательные программы, проводимого в рамках приоритетного национального проекта «Образование»;
- разработка проекта направлена на создание среды внедрения инновационных технологий и методов обучения в университете, на совершенствование системы управления университетом и, в частности, обеспечение организационного сопровождения проектов факультетов.
- разработка проекта внедрения Инновационных образовательных технологий (реализации дистанционного обучения, разви-

тие кредитно-модульной системы, разработку и внедрение совместных образовательных программ с другими высшими учебными заведениями страны и мира, развитие системы управления качеством образования с привлечением экспертизы профессиональных сообществ, развитие системы профессиональных практик студентов, развитие академической и студенческой мобильности);

- развитие системы проектного менеджмента;
- развитие университетской информационно-аналитической интегрированной системы;
- интернационализация научно-образовательной деятельности (предполагает переход на двухуровневую систему образования, введение кредитно-модульной системы, развитие совместных научных и образовательных программ).

А.В. Гордеева,

д.п.н., профессор, заведующая кафедрой педагогики, психологии и культурологии

О.И. Полкунова,

к.п.н., профессор кафедры педагогики, психологии и культурологии

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА КООПЕРАЦИИ

УДК 332.122

РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОЙ СЛУЖБЫ БЫТА НА СЕВЕРНОМ КАВКАЗЕ В 60 – 70 ГОДЫ XX В.

© 2008 А.В. Милонов*

В статье обобщен опыт бытового обслуживания сельского населения, накопленный на Северном Кавказе в 60 – 70 годы XX в., когда была создана материально-техническая база, почти полностью уничтоженная в 90-е гг., и лишь в начале XXI в. постепенно возрождающаяся благодаря потребительской кооперации и частной инициативе.

Ключевые слова: бытовое обслуживание сельского населения в СССР в 1960 – 1970-е гг., материально-техническая база службы быта, социалистическое соревнование, сельские дома быта, передвижные приемные пункты, райбыткомбинаты.

Бытовое обслуживание населения, или служба быта – это отрасль народного хозяйства, предприятия и организации которой оказывают населению различные бытовые услуги по индивидуальным заказам. Бытовыми в экономической литературе называют услуги, которые удовлетворяют потребности человека и порождаются его личными и семейно-бытовыми нуждами, ведением домашнего хозяйства. Перечень таких услуг многообразен. Это – услуги по ремонту и восстановлению одежды, обуви, жилищ, личного транспорта и т.д.; по изготовлению на заказ новых изделий (одежды, обуви, мебели и т.д.); по созданию удобств в быту или так называемых личных услуг (прокат предметов культурно-бытового назначения и домашнего обихода, бюро добрых услуг и т.д.).

Советское государство, ЦК КПСС в изучаемый период принимали меры, направленные на улучшение условий быта и жизни сельского населения. В августе 1967 г. Централь-

ный Комитет партии и Совет Министров СССР приняли Постановление «О мерах по дальнейшему развитию бытового обслуживания населения». В этом документе подчеркивалась возможность и необходимость принятия мер к ускоренному развитию бытового обслуживания на селе. Предусматривалось в 1967 – 1969 гг.: в каждом районном центре и в крупных сельских населенных пунктах начать строительство комбинатов и павильонов бытового обслуживания, оснащенных современным техническим оборудованием, а в совхозах и колхозах – организовать дома быта или комплексные приемные пункты.

Решающим элементом материального уровня жизни трудящихся становится улучшение бытового обслуживания. Директивами XXIII съезда КПСС по пятилетнему плану развития народного хозяйства на 1966 – 1970 гг. предусматривалось к концу пятилетки объем услуг, оказываемых населению сельской местности, увеличить более чем в

М и л о н о в Александр Вячеславович – кандидат исторических наук, доцент кафедры гуманитарных и социально-экономических наук Краснодарского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации.

3 раза. «Важнейшей задачей работников службы быта, – подчеркнул XXIII съезд КПСС, – является повышение культуры обслуживания населения, качества работ и сокращение сроков их выполнения» (1).

Постановление ЦК КПСС и Совета Министров по вопросу совершенствования бытового обслуживания населения сыграло важную роль в улучшении работы службы быта на селе в годы восьмой и девятой пятилеток.

Интересен опыт по выполнению решений ЦК КПСС и Советского правительства, накопленный в Краснодарском крае и Ростовской области, где уже к концу девятой пятилетки практически завершилось создание на центральных усадьбах колхозов и совхозов сети домов быта и комплексных приемных пунктов. Сбор заказов у населения мелких станиц и хуторов осуществлялся выездными бригадами, а контроль за их выполнением – диспетчерскими службами. У жителей таких сел исчезла необходимость за каждой мелочью ездить в ближайшие города, появилась возможность большинство заказов оформлять по месту жительства.

В силу определенных объективных и субъективных причин в начале восьмой пятилетки слабо развивалось бытовое обслуживание в сельской местности. Объем услуг на селе был в 2,2 раза ниже, чем в городе. Население Темрюкского, Кореновского, Ашшеронского и Тихорецкого районов получало наименьший объем услуг, который не превышал 46 – 60% от среднего краевого, а жителям 670 населенных пунктов совсем не оказывалось никаких видов услуг. Ассортимент оказываемых услуг не превышал 60% от установленного минимума (2). Предприятия бытового обслуживания плохо обеспечивались передвижными мастерскими, имеющееся количество их было ниже нормы в два раза.

За 1965 – 1967 гг. из 220 предприятий бытового обслуживания, которые было намечено построить за счет средств колхозов и совхозов, построено только 56 объектов. Медленно велось строительство предприятий службы быта.

В начале восьмой пятилетки в сфере обслуживания ощущался острый недостаток в квалифицированных кадрах, особенно мастерах высокого класса, а существовавшие темпы подготовки и повышения квалификации, рабочих массовых профессий в системе управления бытового обслуживания не покрывали растущих потребностей в специалистах (3).

В связи с этим было намечено осуществить целый ряд мер, направленных на улучшение бытового обслуживания сельского населения края. Во-первых, укрепление материально-технической базы службы быта (строительство в каждом районном центре комбинатов бытового обслуживания и домов быта в крупных населенных пунктах: оснащение их современным оборудованием, создание специализированных объединений на базе уже существующих и строительство новых фабрик по обслуживанию населения). Во-вторых, организация во всех сельских населенных пунктах комплексных приемных пунктов. В-третьих, расширение сети передвижных приемных пунктов, обслуживающих хутора и села, где количество жителей не превышало 500 человек. В-четвертых, совершенствование форм обслуживания населения, и, в-пятых, – улучшение качества выполняемых услуг.

Это позволило к концу восьмой пятилетки на центральных усадьбах колхозов и совхозов, в крупных населенных пунктах создать 115 сельских домов быта и 67 комплексных приемных пунктов (4). Количество передвижных приемных пунктов выросло с 151 до 217, причем объем услуг, оказываемых сельскому населению передвижными пунктами, возрос к 1970 г. до 7620 тыс. руб. и составил 30% общего объема услуг, предоставлявшихся сельскому населению края.

В Краснодарском крае в вопросе развития быта на селе исходили из того, что бытовые запросы людей не есть нечто врожденное, постоянное, данное от природы, напротив – это продукт развития общества, конкретное выражение исторического уровня развития материального производства. С изменением уровня материального производства меняется, в конечном счете, и уровень бытовых запросов людей. Благоустроенный быт – существенно важное условие активного участия в труде и общественной жизни, всестороннего развития личности.

Актуальность данной темы определяется тем, что президентом РФ, правительством развитие сельского хозяйства определено как национальный проект. А значит, богатый опыт, накопленный на Северном Кавказе в 60 – 70 годы XX в., когда была создана материально-техническая база бытового обслуживания, использовались разнообразные формы и методы по его руководству могут быть использованы и сегодня. Исторический опыт

данного периода учит нас, что чем значительнее успехи хозяйственной деятельности, тем больше возможностей совершенствования быта и, наоборот, чем лучше устроен быт людей, тем выше производительность их труда, тем быстрее развивается экономика. Таким образом, всякое отставание в перестройке быта мешает нормальному развитию сельскохозяйственного производства.

На Дону уделяли вопросам развития и совершенствования сельской службы быта постоянное внимание. В 1967 г. на бюро обкома партии заслушивался вопрос «О ходе выполнения социалистических обязательств в честь 50-летия Советской власти предприятиями управления бытового обслуживания населения», в марте 1969 г. – «О ходе выполнения Постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 26 августа 1967 г. и дополнительных мерах по дальнейшему улучшению бытового обслуживания населения области» (5). При подготовке на бюро вопросов организовывались проверки работы службы быта. В ходе проверок, проводившихся областной партийной организацией и комиссией Комитета народного контроля при Совете Министров СССР, были выявлены существенные недостатки в развитии службы быта, особенно на селе. В 186 колхозах и совхозах области 90 не имели на центральных усадьбах домов быта или комплексных приемных пунктов. В Тацшском районе из 17 хозяйств объекты службы быта организованы лишь в 5, в Кашарском из 19 хозяйств – только в 8. Аналогичное положение наблюдалось в Цимлянском, Белокалитвинском, Дубовском и других районах. Жители более 400 населенных пунктов не обслуживались разъездными комплексными бригадами бытовых предприятий. Многие руководители райбыткомбинатов не заботились о привлечении транспортных средств колхозов и совхозов для работы разъездных бригад. В результате недостатка кадров, особенно в сельской местности, сдерживалось развитие бытового обслуживания населения. Проанализировав создавшееся положение, обком партии разработал систему мер, направленных на улучшение бытового обслуживания в области. Основными ее звеньями были: разработка планов развития и коренного улучшения бытового обслуживания населения по каждому району, сельскому и поселковому Совету, организация строительства домов быта, приемных пунктов за счет средств кол-

хозов и совхозов; подготовка квалифицированных кадров для сельской службы быта в городских предприятиях системы бытового обслуживания; укрепление материально-технической базы бытового обслуживания, особенно райбыткомбинатов; постоянный контроль за ходом развития бытового обслуживания со стороны партийных и советских организаций. Решение новых задач, выдвинутых XXIII съездом и постановлением ЦК КПСС, требовало совершенствования стиля и методов руководства службой быта.

Для успешного выполнения планов по дальнейшему развитию службы быта Ростовский обком партии практиковал проведение областных собраний актива работников этой отрасли экономики, семинаров секретарей партийных организаций и учреждений сферы обслуживания (6). На них подводились итоги работы по годам, рассматривались меры по выполнению пятилетних планов, распространялся опыт передовых райбыткомбинатов и приемных пунктов, шла учеба секретарей первичных партийных организаций.

В Краснодарском крае по инициативе крайбытуправления в годы девятой пятилетки систематически проводились 1 – 2 дневные семинары, собрания, партийно-хозяйственные активы, на которые приглашались не только работники сферы бытового обслуживания, но и секретари райкомов КПСС, председатели райисполкомов, профсоюзные и комсомольские активисты, передовики производства.

В 1971 г. и 1974 г. управлением бытового обслуживания населения крайисполкома совместно с Кубанским государственным университетом и филиалом Московского научно-исследовательского технико-химического института бытового обслуживания были проведены научно-практические конференции.

Проведение отраслевых семинаров, партийно-хозяйственных активов, конкурсов и конференций способствовало развитию социалистического соревнования между сельскими предприятиями бытового обслуживания, распространению передового опыта, учебе кадров службы.

Всего за годы девятой пятилетки проведено 56 семинаров, различных конкурсов, а участие в них приняли свыше 12 тыс. человек.

Под постоянной заботой партийных организаций находилась работа по концентрации и специализации предприятий, по техническому оснащению их оборудованием, транспор-

том, что способствовало снижению процента ручного труда, механизации производственных процессов, росту производительности труда, улучшению качества обслуживания.

Укрепление материально-технической базы службы быта находилось под контролем партийных и советских организаций. Усть-Лабинский, Курганинский, Тбилисский райкомы КПСС заслушивали на заседаниях бюро вопросы улучшения службы быта, отчеты первичных партийных организаций колхозов, совхозов и местных строительных организаций. Проводились субботники и воскресники по строительству культурно-бытовых объектов.

Немало сделано для развития производственно-технической базы предприятий бытового обслуживания. Только Краснодарское краевое управление бытового обслуживания населения на строительство новых и реконструкцию действующих предприятий за три года девятой пятилетки израсходовало 16,1 млн. руб. капиталовложений. Введено в действие 138 объектов, в том числе предприятия по стирке белья и химической чистке одежды, дома быта, приемные пункты и другие. Сеть ателье, мастерских, приемных пунктов расширилась на 866 единиц, в том числе в сельской местности – на 232. В сфере бытового обслуживания края работало почти 47 тыс. чел., при этом на каждые 10 тыс. жителей приходилось 99 работников службы быта.

Укрепление материально-технической базы службы быта шло не только за счет государственных ассигнований, но и за счет колхозов и совхозов. Интересен опыт племзавода «Венцы Заря» Кавказского района. На сельском сходе коммунисты предложили за счет средств хозяйства построить дом быта. Это начинание было одобрено всеми жителями на сельском сходе. Были проведены многие воскресники и субботники, каждый житель должен был отработать на строительстве не менее 50 часов. К концу восьмой пятилетки было построено двухэтажное производственное помещение, в котором размещались: ателье мод, мастерские по ремонту одежды, изготовлению и ремонту обуви, ремонту металлоизделий и сложной бытовой техники, парикмахерские, фотоателье и приемный пункт по химической чистке и крашению одежды (7).

Для закрепления направленных на работу в этот комбинат специалистов администрация племзавода предоставила квартиры и командировала более 10 человек из молоде-

жи обучаться профессиям службы быта. Опыт племзавода «Венцы Заря» был одобрен райкомом и распространен по всему краю (8).

Положительно сказалось на улучшении бытового обслуживания населения создание специализированных объединений. Например, организация краевого производственного объединения фабрик химической чистки и крашения одежда «Эра» позволила на базе тех же мощностей увеличить объем услуг на 37%, создание межрайонного предприятия по изготовлению и ремонту трикотажных изделий позволило значительно расширить объем услуг только в сельской местности в 5,4 раза. Хорошо зарекомендовали себя в годы восьмой и девятой пятилеток объединения «Крайрембыттехника», «Крайтрикотажбыт», «Крайфото» и др.

Только за годы восьмой пятилетки на Кубани организовано 24 специализированных предприятия и объединения бытовых услуг, свыше 60 крупных цехов и фабрик.

Специализированные предприятия службы быта на Дону получили развитие особенно в годы девятой пятилетки. За годы восьмой и девятой пятилеток на их развитие было затрачено более 50 млн. руб. (9). В 1972 г. было принято совместное постановление бюро обкома КПСС и облисполкома, которым определялись конкретные мероприятия, направленные на дальнейшее улучшение бытового обслуживания населения области. В системе областного управления создавались областные специализированные объединения: «Ростоблприборбытремонт» – по ремонту бытовой техники; дирекция приемной телевизионной сети – по ремонту радиотелевизионной аппаратуры; «Пушкинка» – по ремонту и вязанию трикотажных изделий; «Чайка» – по химической чистке и крашению одежды; трест «Ростбытстрой» – по ремонту и строительству жилья по заказам населения; «Донбытбувь» – по ремонту и пошиву обуви по заказам населения; комбинат «Реммебель» и сеть парикмахерских, металлоремонтный завод и др.

На территории Ростовской области работали, кроме того, пять специализированных фабрик, а также 37 райбыткомбинатов, которые являлись многоотраслевыми предприятиями.

Постоянное внимание способствовало тому, что уже в конце девятой пятилетки свыше 60 процентов общего объема бытовых услуг население области получало через специализированные областные предприятия и объединения, что ярко подтверждает

правильность курса, намеченного руководством партии на специализацию и концентрацию производства (10).

Создание объединений позволило резко улучшить обслуживание не только городского, но и особенно сельского населения. Райбыткомбинаты, занимавшиеся обслуживанием сельского населения, являлись также многоотраслевыми предприятиями и осуществляли целый перечень работ. На помощь им приходили крупные специализированные предприятия, которые на основе внутрисистемной кооперации выполняли для сельчан такие виды услуг, использование которых требовало особо сложных технологических процессов и высокой квалификации специалистов. Однако райбыткомбинат по-прежнему оставался основным звеном бытового обслуживания сельского населения, только функции его постепенно видоизменялись, то есть сокращались функции производственные и возрастала его роль как посредника между населением и специализированными предприятиями. Иными словами, на значительное количество видов услуг райбыткомбинат только оформлял заказы, а производственный процесс осуществлялся специализированными предприятиями, после чего готовый заказ вручался заказчику через приемный пункт райбыткомбината.

Создание специализированных предприятий позволило повысить технический уровень производства, механизировать отдельные производственные процессы и внедрить новую прогрессивную технологию изготовления товаров бытового назначения, значительно улучшить качество выполнявшихся заказов.

Вопросы бытового обслуживания населения находились в центре внимания партийных и советских органов, систематически рассматривались на пленумах, бюро, партийных комитетах. Итоги работы по дальнейшему развитию службы быта в годы восьмой пятилетки подвел Ростовский областной комитет партии. В постановлении отмечалось, что объем бытовых услуг населению по области в 1970 г. составил 69 800 тыс. руб., из них в сельской местности 14 928 тыс. руб., против 55 075 и 11 128 тысяч рублей в 1968 г., то есть увеличился на 26,7%, в сельской местности – на 34,1 %. В 1968 – 1970 гг. построены и введены в эксплуатацию 350 различных предприятий службы быта. Кроме того, промышленными предприятиями городов, колхозами и совхозами области за счет соб-

ственных средств построено и выделено 350 помещений для расширения сети предприятий бытового обслуживания. В этот же период подготовлено 3330 специалистов различных профессий для работы на предприятиях службы быта. Количество видов бытовых услуг, оказывавшихся населению, увеличилось с 205 в 1968 г. до 415 в 1970 г. (11).

В связи с тем, что постановление облисполкома от 29 января 1969 г. было рассчитано на 1968 – 1970 гг., а выполнение таких мероприятий, как организация на каждой центральной усадьбе колхоза, совхоза домов быта или комплексных приемных пунктов не было завершено, облисполком 2 апреля 1971 г. принял решение «Об организации бытового обслуживания населения на центральных усадьбах колхозов и совхозов и подготовке кадров для предприятий сельской местности». По этому решению за счет средств колхозов и совхозов должно было быть построено в 1971 г. – 161 предприятие бытового обслуживания, в 1972 г. – 225 предприятий.

В Краснодарском крае итоги пятилетнего развития были подведены на XVI краевой партийной конференции. Объем бытовых услуг, оказанных населению, вырос в 2,2 раза, а в сельской местности – в 2,6 раза. Общий среднегодовой темп роста – 16,8%, в сельской местности – 21,2% с ежегодным опережением темпа роста в городской местности (12). Объем услуг на одного жителя увеличился с 7 руб. 49 коп. до 15 руб. 20 коп., в сельской местности – с 3 руб. 71 коп. до 9 руб. 26 коп. За пятилетие в строительство вложено 24792 тыс. руб. Построено 505 предприятий бытового обслуживания населения, домов быта, фабрик и других объектов, в том числе в сельской местности – 182 объекта. Сеть мастерских, ателье и приемных пунктов увеличилась на селе на 413, а количество видов бытовых услуг, оказанных населению, увеличилось с 260 до 471 (13).

Из фактического материала видно, что служба быта постоянно расширялась там, где местные партийные, советские, профсоюзные органы оказывали ей всемерную поддержку, опираясь на общественность, строго контролировали деятельность комбинатов и мастерских, ателье, добивались, чтобы работники сферы бытового обслуживания оправдывали высокое звание творцов хорошего настроения. Именно так обстояли дела в Курганинском, Крымском, Лабинском, Сальском, Зерноградском и других районах. В Тихорецком райо-

не, например, за годы восьмой пятилетки в станицах было построено семь домов быта, новые магазины с современным оборудованием. По графику и строго по плану работали 10 передвижных мастерских и приемных пунктов, 14 автолавок. В сфере бытового и торгового обслуживания населения района занято было около двух тысяч работников (14).

Внимательно относились к запросам сельских тружеников в Кушевском районе Краснодарского края. В годы восьмой пятилетки на средства колхозов и совхозов были возведены дома быта в станице Шкуринской, в селе Красном, на центральных усадьбах совхозов «Новосергиевский», «Кушевский», открылись комплексные приемные пункты бытового обслуживания в колхозах «Путь Ленина», «Октябрь», «Россия», «Восход». Бытовыми услугами было охвачено большинство сельского населения района.

Благодаря настойчивости партийных и советских организаций широкое развитие служба быта получила в Каневском, Северском, Отрадненском районах, в аулах Шовгеновского района Адыгейской автономной области. Вместе с тем, вопросы улучшения бытового обслуживания не везде решались последовательно. В Тбилисском и Брюховецком районах, например, медленно создавались комбинаты бытового обслуживания. Колхозники и рабочие совхозов из-за отсутствия домов быта и стационарных приемных пунктов вынуждены были ездить в районный центр, тратить много времени на то, чтобы пошить одежду, отремонтировать телевизор или радиоприемник, воспользоваться другими услугами. Пути устранения этих недостатков обсуждались в районных комитетах партии, первичных партийных организациях, внимательно изучался накопленный положительный опыт.

Работники Крымского КБО в целях оказания возможно большего количества услуг, повышения рентабельности выездного обслуживания выступили с инициативой по овладению смежными профессиями. Приемщики Карачинцев, Шахмиди, Балацкий, Мартыненко, являясь закройщиками пятого и шестого разрядов, закончили курсы шоферов без отрыва от производства и получили водительские права шоферов I класса (15). Выезжая в села, на фермы, в мелкие населенные пункты и бригады, эти закройщики на местах производили раскрой и примерку изделий. Одновременно они являлись прием-

щиками-универсалами (принимались заказы на 9 основных видов услуг). Не случайно поэтому одним подобным передвижным пунктом оказывалось услуг сельскому населению более чем на 60 тыс. руб. ежегодно.

В целях улучшения условий работы передвижных приемных пунктов в Кореновском районе сельские Советы выделяли помещения на время приезда выездного приемного пункта для заказов и примерки швейных изделий. В местах остановки выездных приемных пунктов устанавливались рекламные щиты с перечнем видов оказываемых услуг и принимаемых заказов.

В Краснодарском крае получил распространение метод кольцевого обслуживания населения. Ежедневно три автомашины КБО выезжали на базовые пункты – ателье и павильоны. Забрав мастеров, они направлялись по кольцевым маршрутам, которые заранее были известны сельским жителям. Выездные бригады формировались из трех человек. В один день по подобному маршруту выезжали: закройщик, жестянщик и парикмахер. В следующий раз в поездку по району отправлялись фотограф и мастер по ремонту бытовых машин и радиоаппаратуры. Обязанности приемщика выполнял сам шофер. Такая мобильная форма обслуживания создавала удобства для жителей отдаленных сел, позволяла шире охватывать население всеми видами услуг.

Продолжала развиваться традиционная форма обслуживания и в Ростовской области. В одном из лучших райбыткомбинатов Аксайского района в 1973 г. было сделано 504 выезда, во время которых принято и реализовано 6735 заказов на общую сумму 64,1 тыс. руб. (16). Чтобы лучше выяснить запросы сельских жителей, узнать удовлетворяет ли бытовое обслуживание трудящихся, по инициативе райкомов партии проводились сельские сходы. Эта практика нашла распространение в Верхнедонском, Вешинском, Сальском и других районах Дона (17).

Одними из первых в области в Аксайском, Егорлыкском, Ремонтненском районах были организованы диспетчерские службы. Это давало возможность оперативно координировать работу всех подразделений предприятий службы быта.

В Краснодарском крае ежегодно графики и маршруты передвижных приемных пунктов пересматривались и согласовывались с сельскими Советами и райисполкомами, при-

чем маршруты на весенне-летний и осенне-зимний периоды утверждались с учетом постоянного обслуживания сельского населения. Созданные краевая диспетчерская служба, 10 диспетчерских в краевых производственных объединениях, 52 городские и районные диспетчерские разрабатывали зимние маршруты с учетом специфики обслуживания животноводов на животноводческих и молочно-товарных фермах, а летние - учитывая максимальный охват сельскохозяйственных рабочих на полевых станах, в бригадах, на виноградниках.

Активно внедрялась во всех районах новая форма бытового обслуживания населения - проведение «Дней быта», широкая демонстрация населению всех видов и форм бытового обслуживания. О проведении «Дней быта» впервые услышали летом 1965 года. Почин положили мастера добрых услуг городов Львова и Харькова. Встречи бытовиков с теми, кого они обслуживали, оказались очень полезны и для хозяев, и для гостей, Они помогали полнее узнать запросы людей, найти верные пути лучшего их удовлетворения. Впервые на Кубани «Дни быта» стали проводиться с 1968 года. Интересен опыт организации «Дней быта» в станице Гиагинской. Открывал праздник директор КБО П. М. Коновалов. Он сделал доклад об итогах работы коллектива, доклад явился отчетом о работе службы быта района перед населением. После торжественного открытия праздника сцена превратилась в демонстрационный зал новых моделей одежды, модных причесок. Был организован конкурс «Лучший закройщик 1971 года», «Лучшая швея», «Лучший парикмахер» (18). В Павловском районе во время проведения «Дня быта» в парке культуры и отдыха была организована выставка продукции комбината бытового обслуживания. Оформлены стенды, рассказывавшие о деятельности комбината, вывешены портреты ударников труда и ветеранов предприятий; фотоснимки, рекламировавшие продукцию и оказанные населению услуги. В этот день КБО реализовал продукции и оказал услуг на 5 тыс. руб. принял заказов на 2,5 тыс. руб. (19).

В регионе всячески способствовали развитию социалистического соревнования работников сферы обслуживания за досрочное выполнение заданий восьмой и девятой пятилеток, повышение эффективности и качества работы во имя дальнейшего роста благосостояния советских людей.

Анализ документов показывает, что в руководстве соревнованием на первый план выступали вопросы изучения и учета опыта для выработки таких форм, методов, приемов организации соревнования, которые более всего соответствовали потребностям времени.

Для развития сельской службы быта и руководства социалистическим соревнованием при Целинском райкоме партии в 1975 г. был создан внештатный отдел по руководству сферой обслуживания на общественных началах (20).

Районные комитеты партии Кущевского, Новоокровского, Кореновского, Крымского районов одобрили и поддержали инициативу райбыткомбинатов по развертыванию социалистического соревнования под девизом: «Труженикам полей - отличное бытовое обслуживание!», «Продукции - отличное качество, населению - высокую культуру обслуживания!»

Зерноградский райком партии Ростовской области проанализировал работу партийной организации райбыткомбината по руководству социалистическим соревнованием и рекомендовал активизировать работу по вовлечению всех работающих в движение за коммунистическое отношение к труду, подводить итоги социалистического соревнования на производственных и профсоюзных собраниях, шире использовать стенную печать, практиковать отчеты коммунистов (21).

В Сальском районе Ростовской области была поддержана инициатива коллективов предприятий сферы обслуживания района по образцовому обслуживанию тружеников, занятых на заготовке кормов и уборке урожая. По их инициативе было проведено в мае 1973 г. совещание с участием представителей районных сельских Советов, руководителей колхозов и совхозов, актива. На нем решались вопросы обеспечения бытовым обслуживанием сельских тружеников во время уборочной страды. Забота партийной организации района дала свои результаты: 9 автолавок, 24 авторазвозки и мотоцикла, 26 конных развозок, 45 ларьков доверия, 100 книгонош и разносчиков товаров, выездной пункт проката сделали 320 выездов в поле, приняли 2500 заказов на 12 тыс. руб. - сумма значительная (22)!

Большое внимание развитию социалистического соревнования уделялось Усть-Лабинским комбинатом бытового обслуживания.

Ежемесячно подводились итоги социалистического соревнования среди рабочих и бригад, оформлялись экраны социалистического соревнования в цехах комбината и крупных домах быта с целью улучшения качества выпускаемой продукции; во всех цехах третью среду каждого месяца проводились «Дни качества»; для пропаганды опыта лучших производителей на комбинате выпускались листовки, ход социалистического соревнования освещался в стенной печати. В честь передовиков производства местным комитетом были разработаны такие формы работы, как проведение вечеров отдыха, слетов ударников коммунистического труда. Передовики пользовались льготами при получении санаторно-курортных и туристических путевок (23).

Выводы: На Дону и Кубани в исследуемый период применялись разнообразные формы и методы работы, направленные на дальнейшее развитие сельской службы быта, на ее индустриализацию, укрепление материально-технической базы. Благодаря комплексному подходу к проблеме за период восьмой и девятой пятилеток были достигнуты значительные успехи в развитии бытового обслуживания села. Если в 1966 г. в расчете на одного сельского жителя Кубани было оказано услуг на 7 руб. 37 коп., то в 1975 г. – на 20 руб. 0,5 коп. (24). То есть, за десять лет объем бытовых услуг увеличился больше чем в два раза.

На Дону из 635 хозяйств области жители 539 центральных усадеб в конце девятой пятилетки пользовались услугами сельских домов быта и комплексных приемных пунктов, а общий объем бытовых услуг увеличился почти в три раза (25).

Партийные организации и Советы систематически рассматривали вопросы строительства предприятий быта, их укрепления и специализации, оснащения современным оборудованием и, исходя из местных условий, принимали конкретные решения, контролировали ход их выполнения. В ходе расширения сети предприятий, улучшения их технической оснащенности повышался уровень организаторской деятельности Советов, широко использовалась мобилизующая роль печати, развивалась инициатива тружущихся.

Лучшие результаты в деле совершенствования бытового обслуживания на селе были достигнуты в тех районах, где местные советы уделяли повсеместное внимание вопросам расширения сети предприятий, их техническому переоснащению.

В итоге проделанной работы было завершено в основном создание материально-технической базы отрасли, отвечающей требованиям современного научно-технического прогресса, что в конечном итоге предопределило значительное сокращение разрыва в уровне бытового обслуживания городского и сельского населения на Дону и Кубани.

ЛИТЕРАТУРА

1. XXIII съезд КПСС. Стенографический отчет. – М.: Политиздат, 1966, с.356.
2. ЦДНИКК, ф. 1774, оп.15, д. 47, л.5.
3. Там же.
4. Там же.
5. ЦДНИКК, оп. 39, д. 150, л. 46-48.
6. ЦДНИРО, ф. 9, оп. 39, д. 366, л. 10; д. 141, л. 19; оп. 54, д. 71, л. 18.
7. ГАКК, ф. 344, оп. 1, д.887, л.5.
8. ЦДНИКК, ф. 1774, оп.17, д. 4, л. 40.
9. *Бондаренко И.А., Сабанеев С.М.* Преображенная земля. – Ростов-на-Дону, 1980. С. 104.
10. Архив Ростовского областного управления бытового обслуживания населения, ф. 4393, оп. 1, д. 886, л. 274-275.
11. ЦДНИРО, ф. 9, оп. 50, д. 396, л. 18-19.
12. ГАКК, ф. 344, оп.1, д.1101, л.5.
13. ЦДНИКК, ф. 1774, оп.17, д.4, л. 42.
14. См.: Идеино-политическое воспитание тружеников села. Спец. выпуск «Блокнот агитатора». – Краснодар, 1972. С. 179.

15. Архив управления бытового обслуживания населения Краснодарского крайисполкома, ф. 344, оп. 2, д. 438, л.2. М, ф. 1822, оп. 16, д. 21, л. 4.

16. Архив Ростовского областного управления бытового обслуживания населения, ф. 4393, оп. 1, д. 836, л. 54.

17. «Блокнот агитатора». Орган отдела пропаганды и агитации Ростовского обкома КПСС, 1966, 2 января, с. 16.

18. См.: Красное знамя, 1971, 19 августа.

19. См.: Путь к коммунизму, 1971, 13 июля.

20. ЦДНИРО, ф. 113, оп. 31, д. 13, л. 76.

21. ЦДНИРО, ф. 67, оп. 29, д. 2, л. 178.

22. ЦДНИРО, ф.98, оп.32, д. 6, л. 229.

23. ЦДНИКК, ф. 12809, оп.1, д. 18, л. 33, 34, 60

24. Архив управления бытового обслуживания населения Краснодарского крайисполкома, ф. 344, оп. 2, д. 742, л. 34.

25. Архив Ростовского областного управления бытового обслуживания населения, ф. 4393, оп. 1, д. 833, л. 62.

УДК 334.735

ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КООПЕРАЦИЯ В КООПЕРАТИВНОМ СЕКТОРЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

© 2008 А.В. Ткач, Ю.А. Романова, Г.В. Третьякова*

Потребительской кооперацией страны взят курс на активизацию заготовительной деятельности, развитие снабженческо-сбытовых предприятий, материально-технической базы, внедрение прогрессивных форм торгового и бытового обслуживания сельского населения, что позволило обеспечить существенный прирост объемов во всех основных отраслях деятельности, способствовало усилению роли потребкооперации в развитии села.

Ключевые слова: хозяйственная деятельность потребительской кооперации, розничная торговля, общественное питание, заготовки сельскохозяйственной продукции, кооперативная промышленность, розничные рынки, кооперативная наука и образование.

Кооперативная идеология, основанная на принципах справедливости и демократии, доказала свою жизнеспособность на протяжении двух столетий. Кооперация – это не только часть экономики, но и одна из сфер общественной жизни, где существуют свои нравственные нормы и принципы, апробированные традиции. Степень развития кооперации в стране служит верным показателем нравственного уровня ее населения.

Традиционно среди различных видов кооперации России наибольший удельный вес занимает потребительская кооперация. Она имеет собственные основные и оборотные средства, свое производство, разветвленную сеть оптовой и розничной торговли. С 1935 г. по решению Правительства страны потребительская кооперация свою де-

ятельность осуществляет в сельской местности, участвует в развитии села, предоставляя комплекс услуг сельским жителям. Потребительская кооперация, располагая развитой инфраструктурой, способна в тесном взаимодействии с органами государственного управления всех уровней более активно и целенаправленно решать насущные проблемы российского села. Уникальным свойством потребительской кооперации всегда была ее способность сочетать экономические и социальные начала. В условиях кризиса 90-х годов, когда большинство селян оказались за чертой бедности, потеряли работу и были вынуждены жить за счет продукции своих личных подсобных хозяйств, эта исключительная черта высветилась особенно заметно. Потребительская кооперация, по сути, выступила одним из главных инст-

Ткач Александр Васильевич – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой теории и практики кооперации Российского университета кооперации, Заслуженный деятель науки Российской Федерации.

Романова Юлия Александровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры теории и практики кооперации Российского университета кооперации.

Третьякова Галина Викторовна – аспирантка кафедры теории и практики кооперации Российского университета кооперации.

рументов выживания российской глубинки, явившись формой и средством самозащиты сельского населения.

Поэтому именно потребкооперация при соответствующем к ней отношении может и должна стать надежным партнером власти по решению многих социально-экономических проблем сельского жителя, в том числе и многих вопросов, сформулированных в приоритетных национальных проектах и Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008 – 2012 гг., утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2007 г. № 46.

Предприятия и организации системы потребительской кооперации под руководством Центросоюза России строят свою работу в соответствии с Концепцией развития потребительской кооперации Российской Федерации до 2015 г., являющейся главным документом на стратегическую перспективу. Потребительская кооперация остается важной составной частью социальной инфраструктуры российского села, играет существенную роль в жизнеобеспечении населения, в устойчивом развитии сельских территорий, располагая для этого заметной материально-технической базой и кадровым потенциалом. Потребкооперация имеет все необходимые предпосылки, чтобы стать активным элементом механизма реализации государственных программ и проектов развития сельскохозяйственного производства и возрождения села. Имевшийся экономический и социально-культурный потенциал потребительской кооперации России позволяет решать масштабные задачи в сфере национальной экономики, интегрируясь с органами государственной власти на всех уровнях.

Под руководством Центросоюза Российской Федерации потребительской кооперацией страны взят курс на активизацию заготовительной деятельности, на приоритетное развитие снабженческо-сбытовых предприятий и организаций, развитие материально-технической базы, внедрение прогрессивных форм торгового и бытового обслуживания сельского населения, что позволило обеспечить существенный прирост объемов во всех основных отраслях деятельности, способствовало усилению роли потребительской кооперации в развитии социальной инфраструктуры села.

В 2007 г. совокупный объем хозяйственной деятельности потребительской кооперации системы Центросоюза России составил 173,4 млрд. руб. и увеличился на 76 млрд. руб. по сравнению с 2002 г., или более чем на 20% в сопоставимых ценах, в том числе за 2007 г. – на 9,1%.

В развитие материально-технической базы потребительской кооперации за 2003 – 2007 гг. вложено около 12 млрд. руб., введено в действие (реконструировано и построено) более 2,5 тыс. предприятий торговли, общественного питания, общетоварных складов, целый ряд объектов производственного назначения, цеха по выпечке хлеба, производству колбасных изделий, мясопродуктов, заготовок и переработке сельскохозяйственной продукции.

Потребительская кооперация выступает проводником товародвижения между городом и деревней. Ведущей отраслью в системе потребительской кооперации, формирующей совокупный объем деятельности, является розничная торговля продовольственными и промышленными товарами. В прошедшем пятилетии эта отрасль развивалась на качественно новой основе. Велась работа по переводу магазинов на работу по методу самообслуживания, открытию специализированных магазинов по торговле отдельными группами как продовольственных, так и непродовольственных товаров, организации продажи товаров в кредит. В ряде потребсоюзов субъектов Российской Федерации осуществляется работа по созданию кооперативной сетевой торговли, что способствует увеличению объема торгового оборота, улучшению его макроструктуры, обеспечивает наиболее высокие темпы прироста. В 2007 г. оборот розничной торговли составил 119,6 млрд. руб., или на 10,4% больше по сравнению с 2006 г. в сопоставимых ценах. За пять лет прирост оборота составил 26,3%.

В Курском, Архангельском, Вологодском, Дагестанском, Марийском, Самарском, Курганском, Свердловском, Челябинском, Бурятском и ряде других потребсоюзов оборот розничной торговли увеличился за прошедшие пять лет на 50 и более процентов.

В 2007 г. в расчете на одного человека обслуживаемого населения в целом по потребительской кооперации страны продано товаров почти на 5 тыс. руб. против 2 тыс. руб. в 2002 г. В таких потребсоюзах, как

Смоленский, Архангельский, Вологодский, Новгородский, Карельский, Нижегородский, Свердловский, Тюменский северный, Бурятский в прошлом году продажа товаров в расчете на одного человека составляла от 10 до 14 тыс. руб. В Псковском потребсоюзе, который по объему продажи на душу населения вышел на первое место, этот показатель достигает 14,2 тыс. руб.

Увеличение объема розничного оборота в значительной степени связано с активизацией торговли непродовольственными товарами, доля которых в структуре розничного оборота составляет сегодня 25,8%. В целом ряде потребсоюзов на долю непродовольственных товаров приходится 30 и более процентов оборота розничной торговли.

Продажа товаров в кредит является одним из факторов, способствующих расширению торговли непродовольственными товарами. В прошедшем году удельный вес товаров, проданных в кредит, составил в обороте непродовольственных товаров 4,5%, против 2,9% в 2004 г. В пределах 9 – 11% непродовольственных товаров реализуется в кредит в Новгородском, Псковском, Бурятском, Тувинском потребсоюзах.

Особое место в системе потребительской кооперации занимает общественное питание. За 2007 г. оборот общественного питания возрос на 10% и составил 10,7 млрд. руб., по сравнению с 2002 г. оборот увеличился на 27,5%. За 2007 г. более чем на 20% в сопоставимых ценах увеличились объемы отрасли в Белгородском, Коми, Нижегородском, Свердловском, Амурском, Читинском, в Тюменском северном потребсоюзах, от 16 до 20% – в Башкирском, Тувинском, Челябинском, Омском потребсоюзах.

Выработка собственной продукции общественного питания, на долю которой приходится 69% всего оборота, составила 7,2 млрд. руб. и увеличилась за год на 22% в действующих ценах. Более чем на треть за прошедший год выросло производство продукции в Курском, Белгородском, Марийском, Нижегородском, Курганском, Свердловском, Омском, Тюменском и Красноярском северном потребсоюзах.

На развитие отрасли существенное влияние оказывает наращивание производства полуфабрикатов, кулинарных и кондитерских изделий, открытие магазинов «Кулинария». За 2007 г. выработано полуфабрикатов на 1,3

млрд. руб., прирост за год составил 17%. В Хабаровском потребсоюзе, где на полуфабрикаты частично перепрофилировано колбасное производство, их выработано почти на 130 млн. руб. В Удмуртском потребсоюзе полуфабрикатов произведено на 104 млн. руб., в Кировском – на 72, Курганском – на 58 млн. руб. На сумму от 40 до 50 млн. руб. вырабатывается полуфабрикатов в Псковском, Нижегородском, Чувашском, Пермском, Башкирском, Алтайском потребсоюзах.

Значительное место в работе потребительской кооперации уделяется заготовкам сельскохозяйственной продукции в личных подсобных хозяйствах населения и фермерских хозяйствах. В последние годы заготовительная деятельность выделяется в число приоритетных. Организации потребительской кооперации не остались в стороне от решения общегосударственных задач. Не являясь официальными участниками приоритетного национального проекта «Развитие АПК», кооперативные организации активно включились в его реализацию. Уделялось внимание увеличению объемов закупок, повышению качества закупаемой продукции, развитию материально-технической базы отрасли, в первую очередь для организации закупок мяса и молока. На начало 2008 г. в организациях потребительской кооперации имелось 289 скотопрогонных пунктов, 109 скотовозов, 77 охладителей молока, 248 молокозаводов. Для торговли свежим мясом в кооперативных организациях открыты специализированные магазины и отделы по торговле мясом и мясными полуфабрикатами в продовольственных магазинах.

В 2007 г. кооперативными организациями закуплено 87,2 тыс. тонн мяса. За прошедший год закупки возросли на 7,4%, освоено почти 6% товарных ресурсов мяса в хозяйствах населения. Лидирует по закупкам мяса Удмуртский потребсоюз, где освоено 39% товарных ресурсов мяса в хозяйствах населения и закуплено 5,6 тыс. тонн. Значительные объемы закупок мяса обеспечены Татарским, Ленинградским, Астраханским, Дагестанским, Ростовским потребсоюзами. Относительно местного сырьевого рынка, высокий уровень освоения товарных ресурсов мяса в хозяйствах населения достигли Архангельский, Калужский, Бурятский, Томский, Калининградский, Кировский потребсоюзы.

В ряде потребсоюзов активно развивалась закупка молока. Всего по системе закуплено 202 тыс. тонн, с ростом на 24% к 2006 г. и 28% к 2002 г. На первое место по объему закупок в прошлом году выпел Татарский потребсоюз – 46,8 тыс. тонн. На 2-м месте – Чувашский потребсоюз, закупивший 29,4 тыс. т. и на 3-м Удмуртский – 17 тыс. т. молока. На эти три потребсоюза приходится почти половина всех закупок молока по системе.

С высоким ростом и в больших объемах проведены в прошлом году закупки молока в Марийском, Алтайском, Кемеровском потребсоюзах – от 8 до 9,5 тыс. т., в Башкирском, Марийском, Астраханском – от 6,4 до 7 тыс. т., прирост – от 10 до 44%.

В 2007 г. закуплено 95 тыс. тонн овощей, что более чем на треть превышает объемы закупок 2002 г. Наибольший объем закупок овощей в прошедшем году достигнут потребсоюзами: Ставропольским – 6,2 тыс. т., Дагестанским – 5,8, Краснодарским – 5,3 тыс. тонн.

Из-за неурожая картофеля во многих регионах его закупки в целом по системе в 2007 г. составили 99,7 тыс. тонн, или на уровне 87,6% к 2006 г., по сравнению с 2002 г. прирост закупок составил 8%. В то же время в прошлом году обеспечили значительный прирост закупок картофеля Татарский потребсоюз – 115% к 2006 г., закуплено 15,3 тыс. т., Краснодарский – 109% и 4,6 тыс. т., Дагестанский – 16% и 3,9 тыс. т., Астраханский и Амурский потребсоюзы – 125–150% и 2,5 – 2,7 тыс. т. соответственно.

В 2007 г. в целом по системе закуплено 52,9 тыс. тонн плодов, с ростом на 30% к 2006 г. и почти в 1,5 раза больше объема закупок 2002 г. Наибольших объемов закупок достигли Псковский – 5,4 тыс. т., Курский и Дагестанский потребсоюзы, закупившие соответственно 4,3 тыс. т. и 2,8 тыс. т. плодов.

Всего же за пять лет организациями потребительской кооперации закуплено у владельцев личных подсобных, крестьянских (фермерских) хозяйств 445 тыс. тонн мяса, 887 тыс. т. молока, 450 тыс. т. овощей, 548 тыс. т. картофеля и 225 тыс. т. плодов. За принятую продукцию населению выплачено 58 млрд. руб., в том числе почти 15 млрд. руб. в 2007 г.

В рамках приоритетного национального проекта «Развитие АПК» целый ряд кооперативных организаций принял участие в

создании сельскохозяйственных потребительских кооперативов. На конец 2007 г. в системе действовало 116 таких кооперативов, в том числе 19 кредитных. За 2006 – 2007 гг. кооперативами получено 110,7 млн. руб. льготных кредитов, принято от населения сельскохозяйственной продукции на 410 млн. руб., произведено промышленной продукции на 233 млн. руб.

Впервые за последние годы в 2007 г. приостановилось снижение объемов кооперативной промышленности. Здесь за год произведено продукции на 16,7 млрд. руб., это 100,4% в сопоставимых ценах к уровню 2006 г. Возрос выпуск консервов – на 21% (48,9 муб), безалкогольных напитков – на 3,2% (8,6 млн. дал), колбасных изделий выработано на уровне 100% к 2006 г. (21,5 тыс. т.). В то же время продолжают снижаться объемы выработки хлеба и хлебобулочных изделий – за год на 6,4%, выработано 678 тыс. тонн. Несколько меньше 2006 г. выпущено кондитерских изделий – 42,7 тыс. т., или 99,2% к 2006 г.

На фоне сокращения объемов производства кооперативной промышленности в целом по системе высокие темпы ее развития обеспечиваются в Ивановском, Татарском, Кировском, Астраханском, Башкирском, Марийском, Саратовском, Курганском, Свердловском, Иркутском, Бурятском, Приморском и Амурском потребсоюзах, где наращивается выпуск по большинству основных видов продукции.

В последние годы укрепляется и финансовое положение системы потребительской кооперации. В 2007 г. получено 3,2 млрд. руб. чистой прибыли, рентабельно закончили год все потребсоюзы, кроме Сахалинского. Всего за пять лет сумма чистой прибыли составила 9 млрд. руб. За этот период организациями потребительской кооперации внесено в бюджет налогов и сборов на сумму 46,5 млрд. руб., в том числе налогов 36,8 млрд. руб. При этом, благодаря проведенной работе по оптимизации налогообложения, налоги, уплаченные на рубль выручки, снизилась с 8,8 коп. в 2002 г. до 5,59 коп. в 2007 г., что позволило кооперативным организациям направить дополнительные средства на социально-экономическое развитие, повышение социальной защищенности работников.

Положительный опыт сотрудничества

потребительской кооперации с органами государственной власти накоплен в Удмуртской Республике, где тесные контакты между потребительской кооперацией, законодательными и исполнительными органами республики, муниципальными образованиями обеспечили высокий уровень развития потребительской кооперации. Такие же взаимоотношения налажены в ряде субъектов федерации. Однако в большинстве регионов роль потребительской кооперации в социально-экономическом развитии села недостаточна из-за слабых взаимосвязей с органами власти.

Участники парламентских слушаний, прошедших 22 апреля 2008 г. в Госдуме РФ, отмечали, что для дальнейшего развития потребительской кооперации, повышения ее роли в развитии регионов необходимо совершенствование законодательной и нормативно-правовой базы, устранение в ней положений, препятствующих эффективному функционированию организаций потребительской кооперации в условиях рыночной экономики, которая не учитывает многоотраслевую деятельность потребительской кооперации, ее специфику и некоммерческий характер. В связи с этим в интересах развития сельских территорий потребительская кооперация проводит работу по социальному развитию села, расширению инфраструктуры для сельскохозяйственной и несельскохозяйственной занятости сельского населения, созданию социально-ориентированного рынка продовольствия в стране.

Одновременно предприятия и организации потребительской кооперации проводят работу по увеличению объемов закупок мяса, молока и другой сельскохозяйственной продукции в личных подсобных хозяйствах граждан и крестьянских (фермерских) хозяйствах, включая мелкие и отдаленные населенные пункты, и переработке ее на кооперативных производственных предприятиях.

Центросоюз России, региональные и районные союзы потребительских обществ выполняют функции координаторов, развивают партнерские отношения с обществом, государством и субъектами внешнеэкономической деятельности. Уделяется первоочередное внимание экономическим аспектам деятельности; концентрации ресурсов и усилий на отраслях, которые имеют самый большой потенциал роста и могут оказывать кумулятивный эффект на смежные отрасли и на всю систему в целом. Это является важ-

ной задачей новой Концепции развития потребительской кооперации Российской Федерации до 2015 г.

Центросоюз России, его центральный аппарат в новых условиях выступают центром системы, инициатором и проводником интеграционных процессов, организатором выполнения государственных программ. Все это способствует повышению имиджа потребительской кооперации, ее роли и значимости в возрождении российской деревни. Кооперативный магазин в деревне выступает как форпост потребительской кооперации. Работники магазина ведут книги подворного учета излишков сельскохозяйственной продукции у каждой сельской семьи. Эту информацию направляют в районные потребительские общества, где она обрабатывается и передается заготовительным конторам потребительской кооперации, которые, в свою очередь, организуют закупки излишков сельхозпродукции у сельских жителей и реализуют ее как через собственную торговую сеть, так и на сельскохозяйственных рынках. Объемы этой работы можно многократно увеличить, если на период массовых закупок сельскохозяйственной продукции организациям потребительской кооперации предоставить краткосрочный кредит и обеспечить отгрузку закупленной сельскохозяйственной продукции в государственный продовольственный фонд.

Анализ ситуации, сложившейся в кооперативном движении России, показывает: пока еще не в полной мере реализуются возможности и преимущества кооперативных принципов. Нередко в руководящих органах различных властных структур недооцениваются роль и значение кооперативного сектора в социально-экономическом развитии страны. Не уделяется должного внимания кооперативной сфере деятельности и в научных кругах. В результате получается, что принимаемые на достаточно высоком уровне решения о развитии кооперации в стране носят половинчатый характер, а иногда и вовсе ошибочны.

Однако, несмотря на это, в последние годы кооперативный сектор экономики начал укреплять свои позиции и играет все большую роль на российском рынке товаров и услуг. Около четверти трудоспособного населения страны участвует в деятельности различных видов и форм кооперации: потребительской, производственной, кредитной, жилищной, дачной, садоводческой и др.

В 2007 г. организации и предприятия системы потребительской кооперации России обеспечили положительную динамику развития по многим отраслям кооперативного хозяйства. В 2007 г. совокупный объем деятельности потребкооперации России составил 173,4 млрд. руб. и увеличился по сравнению с 2006 г. на 21 млрд. руб., или почти на 14%, в том числе оборот розничной торговли, включая общественное питание, достиг 130 млрд. руб., что на 10,5% выше по сравнению с предыдущим годом. За 2007 г. потребительская кооперация закупила у населения более 87 тыс. т. мяса и около 202 тыс. т. молока. При этом имеющиеся на селе ресурсы уже сегодня позволяют многократно увеличить закупки излишков сельхозпродукции у населения и за счет этого соответственно повысить доходы сельчан от своей деятельности в собственном подсобном хозяйстве в 2 – 3 раза.

Потребкооперация, как никакая другая организация, имеет все предпосылки и возможности широко и многогранно развернуть свою деятельность в сфере продовольственного обеспечения населения страны. В пользу такого заключения выступает опыт многолетней заготовительной деятельности потребительской кооперации через заготовительские пункты и кооперативные магазины (см. табл. 1 и 2).

К сожалению, органы государственной власти пока еще слабо используют потенциальный резерв потребкооперации в формировании продовольственного фонда страны. Отсутствие государственного заказа на отгрузку сельскохозяйственной продукции от предприятий и организаций-заготовителей потребительской кооперации сдерживает наращивание объема закупок сельхозпродукции у населения.

Таблица 1 - Динамика закупок основных видов сельхозпродуктов организациями потребительской кооперации России на 2008 – 2012 гг., тыс. т

Показатели	Годы						2012 г. в % к 2007 г.
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Мясо	87,2	93,0	99,1	105,4	112,4	118,5	135,9
Молоко	201,9	188,8	197,1	204,6	212,4	220,0	109,0
Яйца, тыс. шт.	370,5	383,8	396,0	409,0	422,2	436,7	117,9
Картофель	99,7	119,2	131,5	141,7	151,3	162,2	162,7
Овощи	95,0	101,1	107,5	114,4	121,4	129,0	135,8
Плоды и ягоды культурные	52,9	51,7	55,6	59,8	64,0	68,3	129,1

Таблица 2 - Динамика объемов производства продовольственной продукции в потребительской кооперации России на 2008 – 2012 гг.

Показатели	Годы						2012 г. в % к 2007 г.
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Всего, млн. руб.	16721	17697	19441	20674	22258	23965	143
Хлеб и хлебобулочные изделия, тыс. т	676	678	688	697	706	718	106
Колбасные изделия, т	21549	22175	22702	23336	24012	24690	115
Кондитерские изделия, т	42682	44150	45409	46871	48586	50269	118
Консервы, туб	48938	43871	45461	47360	49481	51474	105
Безалкогольные напитки, тыс. дал	8575	8720	9170	9646	10113	10618	124
Полуфабрикаты, млн. руб.	1268	1380	1513	1670	1838	2020	159

В целях увеличения производства отечественной сельскохозяйственной продукции потребительские общества создают подсобные хозяйства, берут в аренду землю, создают фермы, пасеки, расширяют на договорной основе откорм скота в личных подсобных хозяйствах населения. Многие кооператоры, чтобы выжить в условиях конкуренции, приобретают высокопроизводительное оборудование, обновляют технологические процессы (табл. 3).

Одним из факторов, сдерживающих развитие на селе кооперации, является недостаток квалифицированных специалистов, способных профессионально заниматься организацией кооперативных предприятий, организаций, союзов, ассоциаций и их управлением. К сожалению, даже в органах управления государственной и муниципаль-

ной власти почти нет специалистов, которые владели бы приемами и методами кооперативного развития. Недостаток компетентных кооперативных кадров приводит к тому, что общепризнанные кооперативные ценности оказываются неизвестными не только рядовым труженикам, но и многим руководителям. В связи с этим в работе потребительской кооперации России важное место отводится подготовке кооперативных кадров (табл. 4).

Следует заметить, что в приоритетном национальном проекте «Развитие АПК» намечено в целях обеспечения успешного развития личных подсобных хозяйств и крестьянских (фермерских) хозяйств организовать продажу населению молодняка скота и птицы, комбикормов, удобрений, сортовых семян картофеля и овощных культур, вете-

Таблица 3 - Динамика развития материально-технической базы для закупок мяса и молока в потребительской кооперации России на 2008 – 2012 гг., единиц

Показатели	Годы						2012 г. в % к 2007 г.
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Скотоубойные пункты	293	315	331	349	363	377	129
Скотовозы	109	131	149	168	182	196	180
Молоковозы	248	287	305	324	342	357	144
Охладители молока	77	105	124	146	167	192	249

Таблица 4 - Динамика кадрового обеспечения потребительской кооперации России на 2008 – 2012 гг., человек

Показатели	Годы				
	2008	2009	2010	2011	2012
Численность работников	290706	292343	295911	298750	301289
Подготовка кадров:					
специалистов с высшим образованием, всего	2148	2145	2233	2280	2389
в т.ч. с отрывом от работы	588	602	682	656	710
образованием, всего	3504	3357	3471	3580	3708
в т.ч. с отрывом от работы	1641	1667	1729	1804	1883
кадров рабочих профессий	6448	6554	6835	7118	7372
в т.ч. в образовательных учреждениях	2847	2973	3165	3362	3551
Повышение квалификации кадров, всего	23348	23676	24504	25094	26135
в т.ч. руководителей и специалистов	9038	9054	9404	9728	10183

ринарных препаратов, техники и средств малой механизации. Особое внимание полагается уделить осуществлению мер по решению проблемы своевременного закупа сельскохозяйственной продукции, производимой мелкими товаропроизводителями. Из этого следует, что приоритетный национальный проект «Развитие АПК» ориентирован на поддержку развития мелкотоварного производства, а о крупных сельскохозяйственных предприятиях практически не сказано ни слова.

На наш взгляд, такой подход к формированию аграрной политики в нашем Отечестве является, корректно выражаясь, не совсем научно обоснованным. Общеизвестно, что в личных подсобных хозяйствах все виды работ выполняются в большинстве своем ручным малопродуктивным способом. Несмотря на то, что в последние годы удельный вес молока, производимого личными подсобными хозяйствами, составляет около 55%, оно практически недоступно для молокоперерабатывающей промышленности. Кроме того, согласно прогнозу, рассчитанному учеными Института прогнозирования страны, в России в перспективе из-за демографической ситуации численность сельского населения будет уменьшаться по естественным причинам. Слабый уровень механизации в личных подсобных хозяйствах и сокращение их числа (по данным государственных органов статистики, в России ежегодно исчезает около 3 тыс. деревень) не позволяет рассчитывать на увеличение производства сельскохозяйственной продукции именно в этой категории хозяйств. Таким образом, сформулированный в приоритетном национальном проекте «Развитие АПК» курс на перспективное увеличение поставок продовольственных товаров из личных подсобных хозяйств является весьма проблематичным для практического осуществления.

Наряду с этим в национальном проекте «Развитие АПК» предполагается, что закупкой излишков сельскохозяйственной продукции у населения должно заниматься Министерство сельского хозяйства Российской Федерации. На наш взгляд, основной задачей этого государственного федерального органа управления должна являться, прежде всего, организация производства продукции сельскохозяйственными предприятиями, а не посредничество между личными подсобными

хозяйствами населения и рынком. Полагаясь, что посреднические функции, заключающиеся в организации закупок излишков сельскохозяйственной продукции у сельских жителей (большую часть которых составляют пенсионеры и люди престарелого возраста), вполне успешно могут выполнять заготовительные предприятия и организации потребительской кооперации, которые имеют гораздо больший опыт и практику в решении этих задач через заготовительные пункты и кооперативные магазины.

С помощью сельскохозяйственных потребительских кооперативов пытаются повысить конкурентоспособность мелких производителей, увеличить доходность за счет сокращения числа посредников, а также повысить товарность производства и, прежде всего, в ЛПХ. В этой сфере раскрывается широкое поле деятельности для потребительской кооперации, которая, включившись в реализацию приоритетных национальных проектов и Государственной программы развития сельского хозяйства, может стать экономической основой для развития сельских муниципальных образований, повышения деловой активности сельских жителей, преодоления целого ряда негативных социальных явлений. Одна из главных задач деятельности потребительских кооперативов – обеспечить малому бизнесу на селе сбыт продукции, в том числе – через розничные рынки. Через такие рынки проходит 48% от объема розничных продаж картофеля, 44% плодоовощной продукции, почти 40% мяса скота и птицы, 20% яиц.

С принятием Федерального закона «О розничных рынках» сельскохозяйственные и сельскохозяйственные кооперативные рынки выделены в отдельную категорию, что расширяет возможности для доступа сельхозпроизводителей в этот сегмент розничной торговли. В соответствии с законом кооперативы получили возможность выступать в качестве управляющей рынком компании и, при этом, вести на рынке торгово-закупочную деятельность, что создает определенные преимущества для членов кооператива по осуществлению самостоятельной торговли на рынке, позволяет производителям централизовать сбыт продукции на рынке через кооператив.

Вместе с тем, анализ имеющейся информации о планах создания рынков показывает недостаточную активность регионов по созда-

цию сельскохозяйственных рынков, включая сельскохозяйственные кооперативные рынки. Так, в 2007 г. на территории Российской Федерации действовало 4832 розничных рынка, из которых только 195 – специализированные сельскохозяйственные, 15 – сельскохозяйственные кооперативные (табл. 5).

Предполагается в ближайшие 2 года создать кооперативные рынки в каждом центре районных муниципальных образований. Также необходимо внести изменения в законодательство Российской Федерации для обеспечения более льготного режима реализации сельхозпродукции на рынках, управляющиеся непосредственно сельхозкооперативами, что станет дополнительным стимулом по развитию кооперации в стране и защите экономических интересов малого бизнеса на селе. Это приведет к возможности решать принципиально важную задачу – создание общероссийской системы кооперации по сбыту сельхозпродукции.

В настоящее время появились разные точки зрения о рынках продовольственных товаров в городах и промышленных центрах. Полагаем, что продовольственные рынки в республиканских краевых, областных, районных и промышленных центрах целесообразно передать в ведение потребительской кооперации, где для этой работы имеются подготовленные кадры с практическим опытом работы, сложилась за многие годы необходимая инфраструктура, развита собственная оптовая и розничная торговая сеть.

В стране должно быть определенное общественное разделение труда – без этого невозможно достичь эффективного функционирования ни одной отрасли. Что касается многогранной деятельности потребительской кооперации, то в последние годы она существенно восстановила, и по некоторым позициям расширила сферу своей деятельности.

При государственном подходе к развитию продовольственного рынка страны целесообразно более активно включать систему потребительской кооперации Центросоюза России в реализацию мероприятий приоритетного национального проекта и Государственной программы развития сельского хозяйства. Следует учитывать, что потребительские общества системы Центросоюза России сохранили значительную материально-техническую базу, которая позволяет реализовать их значительный потенциал в сфере заготовок и переработки сельскохозяйственной продукции. В связи с этим целесообразно расширить участие потребительской кооперации в заготовках и сбыте сельхозпродукции малыми формами хозяйствования, подготовке и переподготовке кооперативных кадров, разработке предложений по совершенствованию режима торговли, в том числе направленных на адресное применение упрощенного режима торговли в отношении сельскохозяйственных товаропроизводителей, реализующих свою продукцию через систему потребительской кооперации, реализации совместно с органами

Таблица 5 - Количество розничных рынков в России в 2007 г.

Название федеральных округов	Розничные рынки	в том числе:			
		сельскохозяйственные рынки		сельскохозяйственные кооперативные рынки	
	действующие	действующие	планируемые	действующие	планируемые
Всего по России	4832	195	121	15	39
Центральный	1224	42	19	-	2
Северо-Западный	379	17	20	1	9
Южный	875	58	34	1	5
Приволжский	112,7	28	27	4	17
Уральский	325	37			
Сибирский	639	9	11	1	4
Дальневосточный	235	4	10	1	1

местного самоуправления муниципальных районов мер по созданию сельскохозяйственных кооперативных рынков.

Чтобы сформировать самостоятельный кооперативный сектор экономики страны, способный успешно конкурировать на рынке, необходимо усилить государственную поддержку кооперативов. В стране ощущается острый дефицит в современных научных разработках, глубоких теоретических и методологических исследованиях по проблемам кооперации. С нашей точки зрения, настало время финансировать подготовку и переподготовку кадров для кооперации за счет федерального и региональных бюджетов. В этом деле особая роль и значимость принадлежит высшим учебным заведениям системы потребительской кооперации Центросоюза РФ.

Целесообразно расширить в университетах и институтах Центросоюза Российской Федерации подготовку специалистов-кооператоров, направляя в них для обучения молодежь из всех отраслей народного хозяйства. Российский университет кооперации может осуществлять подготовку кооперативных кадров для всех отраслей народного хо-

зяйства и кооперативных организаций: сельскохозяйственной (производственной и потребительской); кредитной; производственной; жилищной и строительной; страховой; садоводческой; огороднической; дачной; потребительской в социальной сфере, а также ввести специализацию по выпуску специалистов-кооператоров, осуществлять переподготовку и повышение квалификации работников кооперативов всех систем и направлений, вести научно-исследовательские работы по кооперации во всех отраслях национальной экономики. Это можно делать как по государственной, так и по хозяйственной тематике.

Полагаем, что пришло время создать в стране мозговой научный центр, который бы вел все исследования по проблемам кооперации за счет средств федерального и региональных бюджетов. Кооперативные вузы могли бы принять активное участие в информационной и методической поддержке приоритетных национальных проектов и Государственной Программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008 – 2012 годы.

УДК 006

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ СТАНДАРТИЗАЦИИ В ХОЛДИНГОВЫХ КОМПАНИЯХ

© 2008 И.С. Санду, Ю.А. Васильева*

Существенную роль в развитие национальной экономики вносят холдинговые компании. В связи с этим особое внимание следует уделить использованию современных стандартов группами организаций для повышения эффективности хозяйственной деятельности холдинговых компаний.

Ключевые слова: группы организаций, холдинговые компании, тресты, синдикаты, промышленные объединения, научно-производственные объединения, межотраслевые государственные объединения, концерны, консорциумы, союзы и ассоциации, корпоративные отношения, стандартизация.

История развития человеческого общества показывает, что исключительно все стадии развития человечества сопровождались преобладанием процессов объединения людей между собой в различные социальные группы по различным признакам. Первоначально объединение происходило по принципам семейного родства, в дальнейшем перешедшее в объединение по признакам производственных отношений, собственности и взаимных интересов. Развитие общественных производственных отношений привело к появлению форм и механизмов разнообразных объединений.

В связи с этим эффективно работать и развиваться могут объединения предприятий, которые в юридической и экономической ли-

тературе называются «группы организаций». В настоящее время в большинстве современных моделей рыночной экономики России и зарубежных стран создаются, функционируют и успешно развиваются интегрированные корпоративные экономические структуры. Группа организаций обладает большими конкурентными преимуществами по сравнению с обычными моноорганизациями. Поэтому сегодня в России и за рубежом многие субъекты хозяйствования, активно создают всевозможные интегрированные корпоративные образования, то есть группы организаций, которые позволяют активно противостоять действиям конкурентов, эффективно развиваться, удерживать имеющиеся и постепенно занимать новые ниши на рынке.

С а н д у Иван Степанович – доктор экономических наук, профессор, декан финансово-экономического факультета Российского университета кооперации.

В а с и л ь в а Юлия Александровна – аспирантка кафедры экономики кооперации и предпринимательства Российского университета кооперации.

Группы организаций представляют собой совокупность юридических лиц, связанных между собой корпоративными отношениями. Корпоративные отношения являются неотъемлемой частью современного общества. Они развиваются в политической и экономических сферах общества, которые регулируются правовыми нормами. Корпоративные отношения представляют собой группы людей объединенные общностью целей, интересов и иных факторов. Таким образом, корпоративные отношения представляют собой совместное действие, поведение заинтересованных лиц (участников корпоративных отношений), объединенных между собой совместными (корпоративными) целями и связями.

Наша страна имеет огромный опыт эффективного применения и использования в экономике объединений предприятий. В России в начале XX в. впервые в мировой практике развития корпоративного законодательства правовое регулирование корпоративных организационных форм было на уровне нескольких организаций и носило название *треста*. Трест представлял форму объединения исключительно государственных предприятий с правами юридического лица. Каждый трест являлся единым предприятием, в состав которого могли входить несколько производственных единиц. Финансирование данных объединений осуществлялось за счет государственного бюджета. Трест мог владеть, пользоваться и распоряжаться государственным имуществом и нес ответственность в пределах этого имущества. Трестам разрешалось совершать долгосрочные займы в форме выпуска облигаций, причем государство не отвечало по данным облигациям. Привлечение других государственных предприятий и кооперативов к участию в уставном капитале треста допускалось только в порядке изменения устава треста. Частные лица могли участвовать в тресте путем реорганизации в смешанное акционерное общество в установленном порядке.

В целях усиления контроля регулирования деятельности трестов в середине 20-х гг. создавали крупные торговые объединения в промышленности – *синдикаты*, призванные упорядочить торговые функции трестов. В системе планового управления промышленностью синдикаты стали одной из ее составных частей. В дальнейшем при слиянии системы главков и системы синдика-

тов в единую систему объединений, действующих на хозрасчете, тресты постепенно ликвидировались, произошло перераспределение функций и полномочий различных звеньев аппарата управления промышленностью в направлении децентрализации оперативных функций при централизованном плановом руководстве. В результате проведенной реорганизации на базе синдикатов стали создаваться промобъединения по отраслям промышленности, являющиеся хозяйственными организациями, сочетавшими в себе функции планирования и оперативного управления производством.

Таким образом, тресты и синдикаты являлись правовым механизмом осуществления государственного контроля за функционированием хозяйственного комплекса страны. Период 70 – 80-х гг. в СССР характеризуется активным развитием корпоративного законодательства в отношении групп организаций – хозяйственных объединений, которые в дальнейшем принимаются как единые производственно-хозяйственные комплексы.

Одной из важных форм интеграции в промышленности на протяжении 60 – 80-х гг. является выделение в структуре экономики страны различных отраслевых комплексов. В этот период на общегосударственном уровне складываются такие гиперкомплексы, как агропромышленный, топливно-энергетический, машиностроительный, формируются территориально-производственные комплексы, отраслевые, межотраслевые, региональные, межрегиональные и научно-технические комплексы. Вышеперечисленные объединения представляли собой модель интеграции предприятий различных отраслей в рамках конкретной территории или страны в целом.

В те же годы формировались промышленные объединения, научно-производственные объединения, межотраслевые государственные объединения, концерны, консорциумы, союзы и ассоциации. Государственные производственные объединения (ГПО) по организационной структуре представляли собой объединения предприятий, промышленные объединения, научно-производственные объединения, научно-исследовательские институты, конструкторские бюро и организации, входившие в состав одной или нескольких отраслей экономики. Государственное производственное объединение

осуществляло по отношению к шим функции вышестоящего органа управления, ГПО подразделялись на отраслевые, межотраслевые и региональные; в зависимости от вида управление осуществлялось либо отраслевыми союзными органами, либо Бюро Совета Министров СССР по руководству народнохозяйственными комплексами. *Межотраслевые государственные объединения* формировались как ведомственные хозяйственные объединения самостоятельных хозяйственных предприятий и организаций, подведомственных системам различных промышленных министерств, производящих однородную продукцию и объединенных кооперационными связями по обеспечению производства этой продукции.

Концерны представляли собой добровольное объединение предприятий, осуществляющих совместную деятельность на основе централизации управленческих функций.

Наименьшее распространение в конце 80-х гг. получили объединения предприятий, носившие название *консорциум*. Консорциум – это временное объединение на основе договоров предприятий и организаций, имевших статус юридического лица, с целью осуществления капиталосмких проектов и подчинявшихся совместно выбранному руководству [1]. Консорциумы представляли собой аналог совместного договора о совместной деятельности. Другой распространенной организационно-правовой формой объединений предприятий, создавшихся в целях совместного осуществления производственно-хозяйственных функций, являлись ассоциации и союзы. Ассоциации фактически являлись коммерческими организациями и имели определенные преимущества перед концернами и консорциумами, так как позволяли своим участникам сохранять полную юридическую и экономическую самостоятельность.

В настоящее время одной из наиболее распространенных форм объединений организаций на основе системы участия являются *холдинги* или *холдинговые компании*. Холдинговой компанией признается предприятие, независимо от его организационно-правовой формы в состав активов которого входят контрольные пакеты акций других предприятий. Предприятия, контрольные пакеты акций которых входят в состав активов холдинговой компании, также называют дочерними организациями. Под конт-

рольным пакетом акций понимается любая форма участия в капитале предприятия, обеспечивающая безусловное право принятия или отклонения определенных решений на общем собрании его участников (акционеров, пайщиков) и в его органах управления [1]. Решение о наличии контрольного пакета акций принимаются Государственным комитетом Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур и его территориальными органами с учетом конкретных особенностей учредительных документов и структуры капитала предприятий.

Термины «холдинг» и «холдинговая компания» заимствованы из законодательств стран Западной Европы, в экономическом и правовом смысле означают – организация, владеющая (или участвующая в уставном капитале) другой организацией, признаваемой дочерней или зависимой. В отечественной и зарубежной литературе под понятием «холдинг» подразумевается все объединение, вся совокупность юридических лиц, объединенных посредством системы участия. Так же под термином «холдинг» в одном случае понимается контролирующая организация, а в другом – совокупность контролирующей организации и всех контролируемых ею организаций. В пункте 1.1. Временного Положения о холдингах определено: «холдинговой компанией признается предприятие независимо от его организационно-правовой формы, в состав активов которого входят контрольные пакеты акций других предприятий» [1].

В ст. 4 Федерального закона «О банках и банковской деятельности» указано: «Холдинги образуются путем получения кредитной организацией (основной кредитной организацией) в силу преобладающего участия в уставном капитале одной или нескольких кредитных организаций, либо в соответствии с заключенным с одной или несколькими организациями договором возможности определять решения, принимаемыми указанными кредитными организациями» [2].

Федеральный закон «О холдингах», отклоненный Президентом Российской Федерации по причине наличия в законопроекте большого количества неясных положений, дает следующее определение термина: «Холдинг – совокупность двух и более юридических лиц (участников холдинга), свя-

занных между собой отношениями (холдинговыми отношениями) по управлению одним из участников (головной компанией) деятельностью других участников холдинга на основе права головной компании определять отношения, принимаемые другими участниками» [2].

Сформировавшиеся и активно действующие на рынках мощные интегрировавшиеся холдинги, группы, финансово-промышленные группы стремятся достигнуть высокого уровня экономического развития. В целях дальнейшего укрепления своих позиций на мировых рынках и более эффективного функционирования они предпринимают различные шаги по коренной реорганизации своих управленческих структур. В связи с этим холдинговые компании и финансово – промышленные группы особую роль уделяют применению современных достижений в области стандартизации. Таким образом, особую актуальность для большинства предпринимателей приобретает внедрение современных стандартов управления.

Стандартизация – это деятельность, направленная на разработку, и установление требований, норм, правил, характеристик обязательных для выполнения и рекомендуемых, обеспечивающая право потребителя на приобретение товаров надлежащего качества за приемлемую цену, а также право на безопасность и комфортность труда [3].

Г.Д. Крылова [4] определяет следующие принципы стандартизации в России.

Стандартизация должна основываться на взаимном стремлении всех заинтересованных сторон, изготавливающих и потребляющих продукцию. Достижение согласия происходит с учетом мнения всех заинтересованных сторон по управлению многообразием продукции, ее качеству, экономичности, применимости, совместимости и взаимозаменяемости, обеспечения безопасности для окружающей среды, жизни, здоровья, имущества и другим вопросам, представляющим взаимный интерес.

Целесообразность разработки стандарта должна определяться путем анализа его необходимости в социальном, экономическом и техническом аспектах. Приоритетным направлением стандартизации является безопасность объекта стандартизации для человека и окружающей среды, обеспечение совместимости и взаимозаменяемости продукции.

Стандарты следует разрабатывать такими, чтобы они не создавали препятствий и не были техническим барьером в торговле. При разработке стандартов следует принимать во внимание проскты и учитывать принятые международные и региональные стандарты, правила международных организаций и национальные стандарты других стран.

Разработка стандарта должна быть основана на взаимном согласии заинтересованных и участвующих в ней сторон. При этом должно быть учтено мнение каждого по всем вопросам, представляющим взаимный интерес. Разработчикам нормативных документов необходимо соблюдать: нормы законодательства, правила в области государственного контроля и надзора, взаимосвязанность объектов стандартизации с метрологией и с другими объектами стандартизации; оптимальность требований, норм и характеристик, включаемых в стандарты. Стандарты должны своевременно актуализироваться, чтобы не быть тормозом для научно-технического прогресса в стране. Обязательные требования стандартов должны быть проверяемы и пригодны для целей сертификации соответствия. Стандарты, применяемые на данных уровнях управления, не должны дублировать друг друга.

Эти принципы реализуются при выполнении определяемых основополагающими стандартами Национальной Системы Стандартизации задач:

- обеспечение взаимопонимания между всеми заинтересованными сторонами;
- установление оптимальных требований к номенклатуре и качеству объекта стандартизации в интересах потребителя и государства;
- определение требований по безопасности, совместимости (конструктивной, электрической, электромагнитной, информационной, программной и др.), а также взаимозаменяемости продукции;
- унификация конструктивных частей изделий;
- разработка метрологических норм и нормативно-техническое обеспечение измерений, испытаний, оценки качества и сертификации продукции;
- оптимизация технологических процессов с целью экономии материальных, энергетических и людских ресурсов;
- создание, ведение и гармонизация с международными правилами систем класси-

фикации и кодирования технико-экономической информации;

• организация системного обеспечения потребителей и всех заинтересованных сторон информацией о номенклатуре и качестве продукции, услуг, процессов путем создания системы каталогов и др.

Трудности, характерные для России, ставят перед стандартизацией и более узкие, конкретизированные задачи, к которым можно отнести насыщение рынка безопасными потребительскими товарами и установление цивилизованных барьеров поступлению на российский рынок некачественных импортируемых товаров. В этом направлении ведется тесное взаимодействие стандартизации и сертификации.

Основной целью стандартизации является достижение оптимальной степени упорядочения в той или иной области посредством широкого и многократного использования установленных положений, требований, норм для решения существующих, планируемых или потенциальных задач.

Основными результатами деятельности по стандартизации являются повышение степени соответствия продукта (услуги), процессов их функциональному назначению, устранение технических барьеров в товарообмене, содействие научно-техническому прогрессу и сотрудничеству в различных областях.

В процессе стандартизации вырабатываются нормы, правила, требования, характеристики, касающиеся объекта стандартизации, оформляемые в виде нормативного документа. Рассмотрим разновидности нормативных документов, которые рекомендуются руководством Комитета международной организации по стандартизации и международной электротехнической комиссии (ИСО/МЭК) и принятые в национальной системе стандартизации Российской Федерации, к которым относятся стандарты, документы технических условий, своды правил, технические регламенты, положения.

Стандарт — это нормативный документ, разработанный на основе консенсуса, утвержденный признанным органом, направленный на достижение оптимальной степени упорядочения в определенной области [2]. В стандарте устанавливаются для всеобщего и многократного использования общие принципы, правила, характеристики, касающиеся различных видов деятельности или их

результатов. Стандарт должен быть основан на обобщенных результатах научных исследований, технических достижений и практического опыта, тогда его использование принесет оптимальную выгоду для общества.

Национальная система стандартизации Российской Федерации определяет «стандарт» как нормативный документ по стандартизации, разработанный, как правило, на основе согласия, характеризующегося отсутствием возражений по существенным вопросам у большинства заинтересованных сторон, принятый (утвержденный) признанным органом (предприятием).

Согласно ст. 2 Федерального закона Российской Федерации «О техническом регулировании» под стандартом понимается документ, в котором в целях добровольного многократного использования устанавливаются характеристики продукции, правила осуществления и характеристики процессов производства, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации, выполнения работ и оказания услуг. Стандарт также может содержать требования к терминологии, символике, паковке, маркировке или этикеткам и правилам их нанесения.

В современной литературе по стандартизации существует ряд трактовок и определений термина «стандарт».

По мнению Г.Д. Крыловой, в практике термин «стандарт» рассматривается как одна из разновидностей нормативных документов [4]. Термин «стандарт» может употребляться и по отношению к эталону, образцу или описанию продукта, процесса (услуги). По существу это не является принципиальной ошибкой, хотя эталон правильнее отнести к области метрологии, а термин «стандарт» использовать применительно к нормативному документу.

М.Г. Круглов и Г.М. Шиликов дают следующее определение термину «стандарт» — документ, разработанный на основе консенсуса и утвержденный признанным органом, в котором устанавливаются для всеобщего и многократного использования правила, общие принципы или характеристики, касающиеся различных видов деятельности или их результатов, и который направлен на достижение оптимальной степени упорядочения в определенной области [5].

Ю.П. Адлер определяет стандарт следующим образом: стандарт — это утверждает

мый компетентным органом нормативно-технический документ, устанавливающий комплекс норм, правил по отношению к предмету стандартизации. Предметом стандартизации обычно называют продукцию, процесс или услугу, для которых разрабатывают те или иные требования, характеристики, параметры и правила. Стандарт как нормативно-технический документ устанавливает комплекс норм, правил, требований к объекту стандартизации и утверждается компетентным органом. Стандарт может быть разработан как на материальные предметы (продукцию, эталоны, образцы веществ), так и на нормы, правила, требования различного характера [6].

По мнению Г.И. Воронина, стандарт – это типовой образец, эталон или модель, принимаемые за исходные для сопоставления с ними других (объектов) предметов. Воронин отводит стандартам особое место в развитии экономики страны: «Стандарт определяет планку сегодняшнего дня: он не должен быть слишком низким, чтобы стимулировать улучшение, но и не должен быть слишком высоким, до которого нельзя дотянуться» [6].

Исходя из вышесказанного, можно дать следующее определение стандарту – это нечто вроде образца или некой модели, с которой сравнивают предметы или рабочие процессы. Стандарты служат конечному пользователю критерием суждения, мерой качества, определенной гарантией совместности и взаимосвязанности.

По нашему мнению, применение стандарта способствует улучшению качества продукции, эффективному планированию процессов производства, повышению уровня унификации и взаимозаменяемости, развитию автоматизации производственных процессов, росту эффективности эксплуатации и ремонта изделий, повышению безопасности, охране здоровья людей и защите окружающей среды. Целесообразность применения стандартов определяется тем, что они опираются на накопленный опыт и разрабатываются с учетом потребностей заинтересованных сторон, работающих в самых разных областях. Обеспечивая необходимый компромисс между современными технологиями и экономическими ограничениями, стандарты являются действенным результатом использования многообразного опыта. Стандарты разрабатываются для того, чтобы соответствовать требованиям сегодняшнего дня.

В Российской Федерации стандарты различают по сфере действия. Исходя из этого, можно выделить следующие виды стандартов:

Государственные стандарты разрабатываются на продукцию, работы и услуги, потребности в которых носят межотраслевой характер. В государственных стандартах содержатся как обязательные для выполнения требования к объекту по стандартизации, так и рекомендательные.

Отраслевые стандарты разрабатываются применительно к продукции определенной отрасли. Их требования не должны противоречить обязательным требованиям государственных стандартов, а также правилам и нормам безопасности, установленным для отрасли.

Стандарты предприятий разрабатываются и применяются самим предприятием. Объектами стандартизации в этом случае обычно являются составляющие организации и управления производством, а также продукция, производимая предприятием.

Стандарты общественных объединений (научно-технических обществ, инженерных обществ и др.). Такие нормативные документы разрабатываются, как правило, на принципиально новые виды продукции, процессов или услуг; передовые методы испытаний, а также нетрадиционные технологии и принципы управления производством.

Стандарты бывают международными, региональными, национальными, административно-территориальными. Они принимаются соответственно международными, региональными, национальными, территориальными органами по стандартизации.

Все эти категории стандартов предназначены для широкого круга потребителей. По существующим нормам стандартизации стандарты периодически пересматриваются для внесения изменений, чтобы их требования соответствовали уровню научно-технического прогресса, или, согласно терминологии ИСО/МЭК, стандарты должны представлять собой «признанные технические правила». Стандарт, считается признанным техническим правилом, если он разработан в сотрудничестве с заинтересованными сторонами путем консультаций и на основе консенсуса.

Указанные выше категории стандартов называют общедоступными. Другие же категории стандартов, такие, как фирменные

или отраслевые, не являясь таковыми, могут, однако, использоваться и в нескольких странах согласно существующим там правовым нормам.

Руководство ИСО/МЭК рекомендует два основных способа применения нормативного документа [2]:

1. Непосредственное использование в соответствующей области, т.е. в производстве, испытаниях, сертификации и т.д.;

2. Введение в другой нормативный документ, что предполагает включение полного текста или части нормативного документа в другой нормативный документ. Посредством второго документа он становится применимым в производстве, торговле и других сферах или переносится в еще один нормативный документ.

Изложенное выше касается применения стандартов, в то время как принятие — это официальное опубликование нормативного документа уполномоченным на то государственным органом. Кроме того, может быть опубликовано официальное подтверждение статуса международного стандарта в системе национальной стандартизации с указанием, что его статус аналогичен национальному нормативному документу.

Применение международного стандарта может быть прямым и косвенным.

Прямое применение международного стандарта не связано с его принятием в нормативном документе, действующем в национальной системе стандартизации. В таком случае международный стандарт применяется в том виде, как он издан соответствующей международной организацией на языке оригинала или в переводе (официальном) на соответствующий язык, либо он может быть принят «методом обложки», т.е. содержание стандарта полностью сохраняется, а обложка оформляется в соответствии с национальными нормами, но на титульном листе обязательно указаны реквизиты международного нормативного документа наряду с номером и шифром национального стандарта.

Косвенное применение международного стандарта — использование его в соответствующей области посредством включения в национальный нормативный документ. Здесь могут быть варианты полного и частичного применения, т.е. соответственно внесение в другой нормативный документ полного содержания международного стан-

дарта или отдельных его положений.

Вопросы применения нормативных документов в России касаются следующих основных направлений:

- использования национальных стандартов и других нормативных документов отечественными организациями и субъектами хозяйственной деятельности;

- применения международных, региональных нормативных документов и стандартов других стран в РФ;

- применения нормативных документов на экспортируемую или импортируемую продукцию, а также использования отечественных стандартов зарубежными странами.

Российские нормативные документы применяются государственными органами управления и субъектами хозяйственной деятельности. В зависимости от объекта стандартизации и вида деятельности пользователя нормативные документы необходимы при выполнении различного рода работ или оказании услуг; при создании проектов; разработке технической документации, условий технологического процесса; регламентации видов деятельности, связанных с реализацией всех фаз жизненного цикла любого объекта стандартизации.

Применение международных, региональных и национальных стандартов других стран в России возможно на основе международных соглашений о сотрудничестве, а также по разрешению региональных организаций и национальных органов по стандартизации. Кроме правовой основы, нужно учитывать и целесообразность применения указанных нормативных документов, которая диктуется, прежде всего, потребностями внутри страны, либо во внешнеэкономической деятельности. Очень важно также, что требования указанных выше стандартов должны способствовать научно-техническому прогрессу, не уступать нормам и требованиям отечественных стандартов и соответствовать условиям их выполнимости российскими предприятиями и организациями.

Применение российских стандартов другими странами предусмотрено отечественным законодательством, что не противоречит правовым нормам в данной области. Юридические и физические лица зарубежных государств имеют право пользоваться в своей деятельности российскими нормативными документами на основании соглашений, договоров, заключаемых на соответствующих уровнях. Кроме

того, правовой основой могут служить и официальные разрешения, полученные иностранным юридическим или физическим лицом от органов, организаций или предприятий, принявших нормативный документ.

Суммируя вышеизложенное, можно выделить три основные функции стандартизации в холдинговых компаниях (в условиях рыночных отношений): социальную, коммуникативную и экономическую.

Социальная функция стандартизации заключается в том, что необходимо стремиться включать в стандарты и достигать в производстве такие показатели качества объекта стандартизации, которые содействуют здравоохранению, санитарно-гигиеническим нормам, безопасности в использовании и возможности экологичной утилизации продукта.

Коммуникативная функция связана с достижением взаимопонимания в обществе через обмен информацией. Для этого нужны стандартизованные термины, трактовки понятий, символы, единые правила делопроизводства и т.п.

Экономическая функция позволяет заинтересованным сторонам получить достоверную информацию о продукции, причем в четкой и удобной форме. При заключении договора ссылка на стандарт заменяет описание сведений о товаре и обязывает поставщика выполнять указанные требования и подтверждать их; в области инноваций анализ международных и прогрессивных национальных стандартов позволяет узнать и систематизировать сведения о техническом уровне продукции, современных методах испытаний, технологических процессах, а также исключить дублирование; стандартизация методов испытаний позволяет получить сопоставимые характеристики продуктов, что играет большую роль в оценке уровня конкурентоспособности товара (в данном случае технической конкурентоспособности); стандартизация технологических процессов, с одной стороны, способствует совершенствованию качества продукции, а с другой — повышению эффективности управления производством.

Однако есть и другая сторона стандартного технологического процесса: возможность сравнительной оценки конкурентоспособности предприятия на перспективу. Постоянное применение только стандартизованных технологий не может обеспечить технологический прорыв, а стало быть, и передо-

вые позиции на мировом рынке. Следовательно, стандартизация оказывает непосредственное влияние на развитие экономики.

Сформированная на протяжении многих десятилетий система стандартизации в условиях глобализации экономических отношений необходима для обеспечения баланса интересов государств, хозяйствующих субъектов, общественных организаций и потребителей, повышения конкурентоспособности экономик различных стран, создания условий для развития предпринимательства на основе повышения качества товаров, работ и услуг.

Стандартизация является ключевым фактором поддержки государственной социально-экономической политики, способствует добросовестной конкуренции, инновациям, снижению технических барьеров в торговле, повышению уровня безопасности жизни, здоровья и имущества граждан, обеспечивает охрану интересов потребителей, окружающей среды и экономики всех видов ресурсов.

Проблемы действующей национальной системы стандартизации не позволяют в полной мере обеспечить необходимые темпы промышленного роста в нашей стране. В этой связи формирование национальной системы стандартизации направлено на обеспечение высоких темпов устойчивого роста и повышения конкурентоспособности российской экономики; оно осуществляется на основе комплексного выбора приоритетов в соответствии с намеченными стратегическими целями, принципами, задачами и направлениями развития национальной системы стандартизации.

Экономическими целями развития национальной системы стандартизации являются:

- повышение качества и конкурентоспособности российской продукции, оказываемых услуг и работ, реализация которых происходит на внутреннем и внешнем рынках;
- обеспечение научно-технического процесса и обороноспособности; экономической, экологической, научно-технической и технологической безопасности Российской Федерации;
- обеспечение единства измерений, рационального использования ресурсов, технической, информационной совместимости и взаимозаменяемости продукции;
- содействие взаимопроникновению технологий, знаний и опыта, накопленных в различных областях экономики. Сохранение

Российской Федерации позиции одной из ведущих в экономическом отношении стран.

Для эффективного развития национальной системы стандартизации и достижения экономических целей сформированы механизмы использования национальных стандартов в государственных интересах Российской Федерации, в том числе необходимых для выполнения международных обязательств и поддержки социально-экономической политики государства. Выделяются наиболее приоритетные сферы в экономической области для разработки национальных стандартов, применение которых происходит на добровольной основе, для соблюдения требований технических регламентов. При разработке национальных стандартов обеспечиваются интересы всех заинтересованных сторон, т.е. учитываются интересы государства, хозяйствующих субъектов, общественных организаций и потребителей.

Сформированные экономические механизмы обеспечивают финансирование национальной стандартизации и позволяют привлекать все заинтересованные стороны к работам по стандартизации. Успешное развитие секторов российской экономики с высоким потенциалом развития и высоким уровнем качества и конкурентоспособности продукции, работ и услуг обеспечивается за счет эффективного применения методов и средств стандартизации. Благодаря стандартизации усиливается экономическая мощь Российской Федерации и повышается ее авторитет на международной арене.

Экономическое направление развития национальной системы стандартизации базируется на экономических основах стандартизации. В целях развития экономических основ стандартизации разрабатываются и внедряются экономически эффективные модели планирования, разработки, принятия и распространения национальных стандартов.

На практике реализуются механизмы приоритетного бюджетного финансирования разработки национальных стандартов, используемые для исполнения государственных функций и оказания государственных услуг. Механизмы по привлечению к разработке стандартов представителей органов исполнительной власти, научных организаций, общественных объединений, предпринимателей и потребителей, позволяют повысить конкурентоспособность российской экономики, создают благоприятные условия для развития предпринимательства. Программно-целевое пла-

нирование разработки национальных стандартов осуществляется на основе реализации ведомственных целевых программ, которое позволяет значительно снизить затраты. Применение общероссийских классификаторов в области прогнозирования, статистического учета, банковской деятельности налогообложения и межведомственного информационного обмена, создания информационных ресурсов повышает эффективность государственного регулирования экономики.

Стандартизацию по праву считают краеугольным камнем международной политики. Свободное перемещение товаров, услуг, капиталов в странах мирового сообщества стало реальностью. Применение общих международных стандартов позволяет преодолевать барьеры в торговле, обеспечивать безопасность работников и потребителей, защиту окружающей среды, использование научных достижений и исследовательских программ.

Основу экономики любой страны составляет производство, обеспечивающее создание экономического продукта. Предприятия выпускают продукцию, выполняют работы, услуги и таким образом создают основу для потребления и преумножения национального богатства. Насколько эффективно работают предприятия, каково их финансовое состояние, от того зависит здоровье всей экономики и индустриальная мощь государства.

Как рассматривалось выше, существенную роль в развитии национальной экономики вносят холдинговые компании. В связи с этим, особое внимание следует уделить использованию современных стандартов группами организаций для повышения эффективности хозяйственной деятельности холдинговых компаний и как результат усиление экономической роли на мировом рынке.

В настоящее время для российских условий является одним из наиболее распространенным принцип жесткой централизации власти управляющей компании холдинга. Преимуществами такой схемы управления является наличие полноты контроля и следовательно высокая управляемость. К недостаткам можно отнести сравнительно высокий уровень бюрократизации управленческих функций, что является отличительной чертой подавляющего большинства зарубежных и российских холдингов.

Анализ показал, что действующие системы управления качеством чаще всего осно-

(преимущественно использующих малопроизводительный ручной труд), которое в 90-е годы получило относительно широкое распространение в первую очередь с целью удовлетворения личных потребностей в картофеле;

- расширение хозяйственной самостоятельности производителей картофеля, активизация их производственной и особенно коммерческой деятельности;

- функционирование рынка картофеля при хроническом количественном и качественном дефиците отдельных сортов картофеля, связанное с сезонностью производства картофеля и обеспечения круглогодичного его поступления в торговую сеть и непосредственно потребителям;

- резкое сокращение крупномасштабного импорта картофеля прежде всего из стран дальнего зарубежья;

- значительная рассредоточенность производства картофеля по территории страны, когда его недобор в одних картофелепроизводящих регионах частично компенсируется увеличением валового сбора в других регионах, относительно менее подверженных воздействию прежде всего неблагоприятных погодных условий;

- расширение посадок картофеля за счет садово-огородных и дачных участков населения, где благодаря применению преимущественно ручного труда создаются более благоприятные условия для его возделывания, достигается относительно высокий уровень урожайности этой культуры;

- относительно благоприятные погодные условия для возделывания картофеля, сложившиеся в текущем десятилетии в большинстве картофелепроизводящих регионах страны.

Развитие картофелепродуктового подкомплекса теснейшим образом связано с обеспечением государством условий конкурентоспособности национального производства. В настоящее время из-за отсутствия последовательной государственной поддержки отечественных товаропроизводителей, низкой урожайности культуры, недостаточного государственного регулирования импорта и экспорта продовольствия с использованием гибкой таможенно-тарифной политики постоянно растет импорт семенного, продовольственного картофеля, крахмало- и картофелепродуктов, а экспортируется данная продукция из России в страны СНГ в небольших объемах.

Глубинную основу стимулирования совместной работы взаимосвязанных сфер картофелепродуктового подкомплекса определя-

ет диалектическое взаимодействие двух предпосылок их экономической деятельности:

- во-первых, хозяйственная самостоятельность отраслей и предприятий картофелепродуктового подкомплекса и их стремление к максимальной прибыли;

- во-вторых, угроза потери не только части прибыли, но и всех используемых ресурсов под воздействием постоянной конкуренции по поставкам в Россию зарубежной картофелеводческой техники, перерабатывающего оборудования, семенного, продовольственного картофеля, крахмала и картофелепродуктов.

В СХП России картофель выращивается на площади около 154,5 тыс. га, что меньше, чем в Голландии, Франции или Великобритании и в 1,7 раза – чем в Германии, где за счет интенсификации возделывания культуры, объединения совокупных ресурсов всех трех сфер картофелепродуктового подкомплекса в единое целое достигнута урожайность 400 ц/га и более, наблюдается постоянный рост производства и реализации картофелепродуктов.

В России в современных условиях вследствие низкого уровня механизации производственных процессов трудоемкость возделывания картофеля во много раз выше, чем, например, при производстве зерна и сахарной свеклы. Поэтому выпуск техники, предназначенной для производства картофеля, является задачей первостепенной важности, особенно, когда значительные площади его выращивания сконцентрированы в личных подсобных хозяйствах населения, где почти все производственные процессы выполняются вручную.

Уровень развития картофелеводства находится в прямой зависимости и от неудовлетворительного состояния сортового семеноводства. Качество семенного материала, удельный вес посевов сортовыми и районированными семенами значительно отстает от соответствующих показателей в производстве зерна и сахарной свеклы. Практикой установлено, что оздоровление семенного картофеля от вирусных и других болезней не только способствует росту урожая клубней, но и обеспечивает высококачественным сырьем картофелеперерабатывающие предприятия.

По уровню потребления населением картофелепродуктов Российская Федерация многократно уступает экономически развитым странам. Преимущество промышленной переработки картофеля заключается как в сохранении и стабильном доведении его до потребителя, так и рациональном использовании отходов про-

изводства. Переработка картофеля позволяет снизить транспортные расходы, сократить количество хранилищ. Однако в стране на картофелепродукты перерабатывается 1 – 2 % урожая картофеля. Поэтому нет специализированных картофелеводческих хозяйств для возделывания его технических сортов. Таким образом, в стране не только не развиты отдельные сферы картофелепродуктового подкомплекса, но и в самой отрасли картофелеводства еще не сложилось целостной и в то же время специализированной системы хозяйств, производящих клубни для целевого использования.

С целью сокращения потерь картофеля и рационального использования его ресурсов следует развивать перерабатывающую промышленность, но для этого необходимы инвестиции. Они требуются как для возделывания картофеля целевого назначения, так и приобретения технологических линий по переработке картофеля. Необходимо также совершенствовать экономические отношения предприятий перерабатывающей промышленности с поставщиками картофеля. Их улучшение предполагает прежде всего рационализацию сырьевых зон перерабатывающих предприятий. В картофелепроизводящих хозяйствах, которые расположены в зоне специализированных предприятий, целесообразно повысить уровень концентрации посевов картофеля на технические цели до оптимального. Эти вопросы, как показывает отечественный и зарубежный опыт, наиболее эффективно можно решить в рамках интегрированного объединения, связав воедино производство, хранение, переработку и реализацию картофеля и продуктов его переработки. Такие объединения имеют значительные экономические преимущества перед отдельными хозяйствами, предприятиями и организациями, осуществляющими свою деятельность обособленно, что подтверждает отечественный и зарубежный

опыт их функционирования. В связи с этим необходимо учитывать, что в современных экономических условиях наиболее выгодно инвестировать развитие картофелеперерабатывающих предприятий.

Объективная, диктуемая общими рыночными условиями необходимость экономического развития картофелепродуктового подкомплекса как единого целого, повышения эффективности имеющихся совокупных ресурсов требует создания при Министерстве сельского хозяйства Российской Федерации координационного Совета из представителей всех трех сфер. Это будет способствовать пропорциональному их развитию, оптимизации межотраслевых связей и параметров обмена, в итоге – развитию каждой из частей единой, взаимосвязанной системы.

В свое время подобные советы были созданы в развитых странах. Так, в США вопросы, связанные с организацией производства, хранения, переработки, реализации и регулирования рынка картофеля и картофелепродуктов, находятся в ведении Национальной комиссии по картофелю, в Великобритании – Совета по маркировке картофеля, в Голландии – Торгового совета по картофелю, в Италии – Ассоциации производителей картофеля, во Франции – Национального межпрофессионального комитета по продовольственному картофелю. Такие органы в США, Франции, Голландии и др. функционируют за счет налоговых отчислений производителей, торгующих и перерабатывающих предприятий и обеспечивают эффективность производства, гарантированный сбыт картофеля и картофелепродуктов, защиту внутреннего рынка от зарубежных конкурентов, контроль качества продукции на всех этапах ее продвижения к внутренним и внешним потребителям, развитие межотраслевых, межрегиональных и межгосударственных связей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Актуальные проблемы современной аграрной теории и политики // Научные труды ВИАПИ им. А.А. Никонова. – М.: «Энциклопедия российских деревень», 2005. Вып. 15. – 455 с.
2. Бородин К.Г. Регулирование агропродовольственных рынков: внешнеэкономический аспект. – М.: «Энциклопедия российских деревень», ВИАПИ им. А.А. Никонова, 2005.
3. Гончаров В.Д., Лукин Д.Н. Региональный картофелепродуктовый подкомплекс. – М., 2006. – С.208.
4. Гордеев А.В. Актуальные проблемы развития сельского хозяйства Российской Федерации // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2005. – № 8.
5. Интеграция аграрных рынков: методология, анализ тенденций, перспективы. – М.: «Энциклопедия российских деревень», 2005.
6. Миндрин А.С., Тульчев В.В., Симаков Е.А., Паламергун А.В. Рациональное размещение оптовых рынков картофеля и продуктов его переработки в России. – М., 2006. – С. 188 –195.

ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЙ РЫНОК КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

© 2008 Л.Г. Ахметшина*

В статье проведена комплексная оценка современного состояния продовольственного рынка Ульяновской области, проанализированы уровень самообеспеченности региона аграрной продукцией, показатели физической и экономической доступности продовольствия, предложены направления развития продовольственного рынка в части обеспечения продовольственной безопасности региона.

Ключевые слова: региональный продовольственный рынок, критерии продовольственной безопасности, уровень самообеспеченности региона аграрной продукцией, экономическая доступность, устойчивость продовольственного обеспечения населения, Ульяновская область.

Выработка комплекса мер по регулированию продовольственных рынков теснейшим образом связана с необходимостью обеспечения продовольственной безопасности, и это, с одной стороны, является целью, с другой, главным эффектом (следствием) регулирования. Прежде всего, необходимо определиться с сущностью данной категории и способами оценки и измерения ее уровня.

Продовольственную безопасность региона можно определить как состояние защищенности и физической безопасности, гарантирующей выживание человека за счет собственного (регионального) производства продовольствия, поскольку исходя из сути категории «продовольственная безопасность» в более глубоком понимании, удовлетворение потребностей в продовольствии должно осуществляться в отношении к каждому конкретному человеку в местах его фактического проживания. Хотя традиционно региональная продовольственная бе-

зопасность предполагает, что регион производит определенное количество продовольствия для собственных нужд, а также может приобрести продовольствие из других регионов страны или зарубежных стран.

Достижение продовольственной безопасности на уровне населения подразумевает обеспечение надлежащего количества и качества продуктов на конкретной территории, устойчивое снабжение ими и гарантирование каждому человеку возможности получить его с тем, чтобы вести здоровую и продуктивную жизнь. Продовольственная безопасность населения зависит от уровня его доходов и цен на продовольственные товары. Поэтому достаточное количество продовольствия на региональном уровне еще не означает, что каждый житель сможет получить его в необходимом количестве, обеспечив безопасность на индивидуальном уровне.

Таким образом, обеспечение продовольственной безопасности подразумевает дос-

А х м е т ш и н а Л и л и я Г а б д у л х а к о в н а – аспирантка кафедры теории и практики кооперации Российского университета кооперации; научный руководитель – доктор экономических наук, профессор А.Г. Папцов.

таточность и постоянное наличие продовольствия и доступа к нему.

Критерии продовольственной безопасности можно разделить на три группы (рис. 1):

- показатели, характеризующие наличие продуктов (физическая доступность) – производство сельскохозяйственной продукции, в том числе и для личного потребления, импорт продовольствия и др.;

- показатели, характеризующие доступность продуктов питания для отдельных категорий граждан и домохозяйств (экономическая доступность) – уровень доходов, их распределение и др.;

- показатели, характеризующие безопасность питания – качество продовольствия и уровень контроля за ним.

Анализ уровня и динамики показателей по данным трем группам позволяет получить общее представление об уровне продовольственной безопасности населения региона, зависящее от состояния продовольственного рынка, которое, в свою очередь, является отражением положения дел в сельском хозяйстве, пищевой и перерабатывающей промышленности, так как предлагаемый ассортимент продуктов питания и их цены во многом определяют уровень потребления населением продовольствия.

Региональный потребительский рынок Ульяновской области отличается ряд существенных особенностей, во многом обусловленных факторами экономического характера, к которым относится индустриально-аграрная специализация экономики области. Она предопределила относительно высокий уровень разви-

тия сферы производства потребительских товаров, в том числе продуктов питания.

Ресурсы продовольственного рынка Ульяновской области формируют два источника. Первый – производство сельскохозяйственной продукции и ее переработка на предприятиях агропромышленного комплекса и пищевой промышленности области. Второй источник – ввоз продуктов питания из других регионов России, а также поступление импортного продовольствия.

Мониторинг аграрного рынка Ульяновской области свидетельствует о негативной тенденции сокращения объемов производства основных видов сельскохозяйственной продукции (табл. 1).

В основе негативной тенденции лежит системный кризис, который переживает аграрный сектор экономики. Подорвана материально-техническая база сельскохозяйственного производства, диспаритет цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию привел к тому, что большинство сельских товаропроизводителей стали убыточными и лишились возможности ведения расширенного воспроизводства. Так, общая посевная площадь за 2002 – 2007 гг. сократилась на 352,4 тыс. га, или на 32,08 %. По группам сельскохозяйственных культур большее уменьшение произошло по зерновым - на 212,7 тыс. га, или на 32,12 %. Значительно сократились также площади под кормовыми культурами – на 141,3 тыс. га, или на 44,06 %. Площади, занятые картофелем и овощебахчевыми культурами, сократились на 4,9 и 1,6 тыс. га., или 13,50 и 17,78 % соответственно.

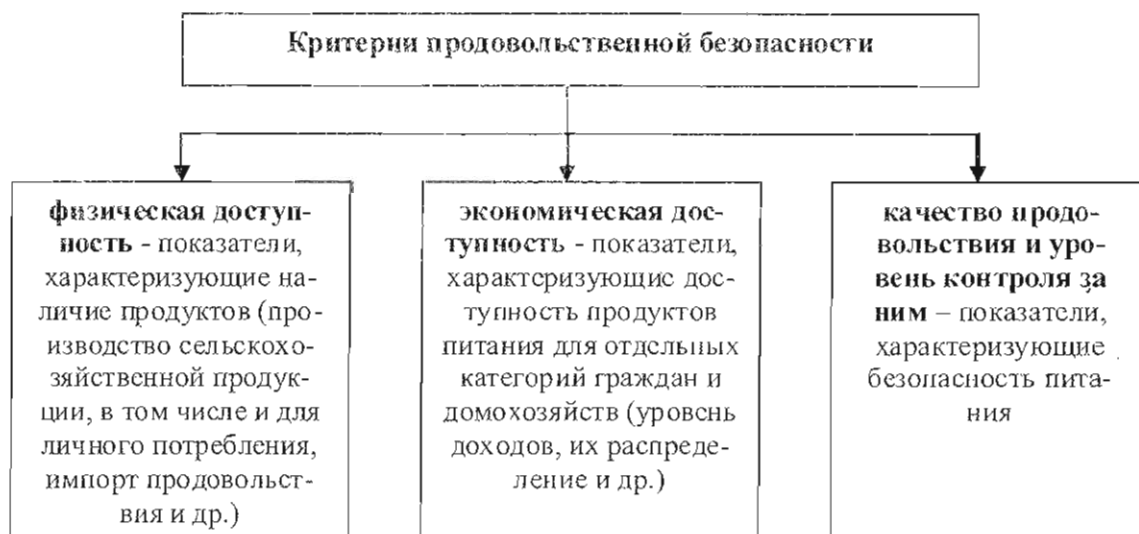


Рис. 1. Критерии продовольственной безопасности

Это снижает эффективность растениеводства. В качестве положительного момента следует отметить увеличение посадок технических культур на 8 тыс. га, или 11,38%.

В животноводстве области за этот же период (2002 – 2007 гг.) условное поголовье сократилось на 103,16 тыс. голов, или на 38,07%. Одинаково высокий спад имели все крупнейшие отрасли. Уменьшение размеров и ухудшение структуры отраслей сельскохозяйственного производства привело к необходимости увеличения ввоза продукции в область. В последние годы в растениеводстве значительно сократились валовые сборы зерновых культур, рост же производства сахарной свеклы (фабричной) вызван увеличением посевных площадей. Увеличилось также производство картофеля, который выращивают в хозяйствах населения в основном для собственного потребления. В животноводстве отмечается снижение производства всех основных продуктов. По при этом, следует отметить, что на фоне негативной динамики в 2006 – 2007 гг. произошло увеличение объемов производства зерна на 16,41% относительно уровня 2005 г.

Спад производства произошел в пищевой промышленности (табл. 2). О положении дел в этой отрасли можно судить по следующим данным: в 2007 г. по сравнению с 2002 г. производство хлеба и хлебобулочных изделий снизилось на 26,33%, муки – на 34,03%, сахара-песка – на 43,14%, консервов мясных, молоч-

ных, плодовоовощных – на 45,91%, макаронных изделий – на 68,22%. Однако в последние годы наметился рост производства следующих видов продукции: кондитерских изделий – на 11,73%, цельномолочной продукции – на 26,62%, мяса, включая субпродукты 1 категории – на 65,82%, колбасных изделий – на 76,14%, масла растительного – в 2,42 раза, масла животного – в 2,63 раза, мясных полуфабрикатов – в 4,71 раз. Эта положительная тенденция является следствием значительного увеличения ввоза сырья из соседних регионов, включая импорт, что вызывает беспокойство.

В структуре розничного товарооборота Ульяновской области на долю продовольственных товаров в 2007 г. приходилось 43,8%. При этом объем продаж продуктов питания составил 31205,9 млн. руб. Следует отметить, что на протяжении исследуемого периода только в 2002 г. и 2006 г. рост количественных показателей продаж большинства продуктов питания по области был адекватен качественным сдвигам, то есть увеличению физического объема реализации. Так, рост цен в 2002 г. и 2006 г. на продовольственные товары составил 113,63% и 107,69% при росте розничной торговли продовольственными товарами на 120,6% и 136,7%, тогда как на протяжении 2003 – 2005 гг. и 2007 г. рост оборота розничной торговли был обеспечен увеличением потребительских цен на продовольственные товары. Основными каналами продажи продоволь-

Таблица 1 - Динамика сельскохозяйственного производства основных продуктов в хозяйствах всех категорий Ульяновской области, тыс. т.*

Продукция	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2007 г. в % к 2002 г.
Зерно (в весе после доработки)	1139,4	700,9	693,2	655,8	724,4	763,4	67,0
Сахарная свекла	96,8	189,1	212,7	212,9	306,9	288,4	в 2,98 раз
Подсолнечник	25,1	32,7	28,2	34,0	33,7	28,3	112,75
Картофель	197,1	254,7	259,5	268,1	270,8	255,1	129,43
Овощи открытого грунта	97,0	106,6	104,0	106,7	109,9	93,6	96,49
Скот и птица на убой (в живом весе)	62,3	61,8	56,3	51,9	51,5	51,2	82,18
Молоко	352,1	327,9	299,1	287,2	289,8	290,4	82,48
Яйца, млн. шт.	538,8	500,7	298,9	360,7	399,2	372,6	69,15

* Источник: Агропромышленный комплекс Ульяновской области / Статистический ежегодник. – Ульяновск, 2008. С.15, 23.

ственных товаров в настоящее время в области являются предприятия розничной торговли, общественного питания и рынки. Почти четвертую часть продовольственных товаров население покупает на продовольственных и смешанных рынках.

Изучение инфраструктуры продовольственного рынка области показало ее неразвитость. Из-за неотлаженного рыночного механизма в стадии становления и медленного развития находятся такие признанные мировым опытом формы организации продовольственной цепочки, как оптовые продовольственные рынки и торговые фирмы, которые занимаются закупкой сырья, продовольствия у сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий на основе торговых сделок, а затем реализуют его в мелкооптовую, розничную торговлю, предприятиям общественного питания. В области в основном формируются каналы прямых поставок продовольствия в систему розничной торговли. Мировой опыт показывает, что создание оптовых рынков - первый этап организации ка-

налов товародвижения, дальнейшее их развитие идет в направлении углубления специализации и укрупнения с последующим превращением в главное звено системы распределения продовольствия на региональном уровне.

Невозможно охарактеризовать состояние и динамику развития продовольственного рынка без изучения потребительского спроса и тенденций его изменения на продукты питания, который выражается в виде физического объема реального потребления продуктов питания на душу населения. В течение исследуемого периода потребление большинства продуктов питания колеблется по годам, что вызвано не столько их недостатком на рынке, сколько высокими ценами, которые делают недоступными для большинства населения высокобелковые и витаминные продукты питания. Несмотря на увеличение потребления таких продуктов питания, как мясо, молоко, масло растительное, овощи и продовольственные бахчевые культуры в 2006 г. к уровню 2002 г., оно было ниже рекомендованных норм

Таблица 2 - Динамика производства основных видов продукции пищевой промышленности Ульяновской области*

Продукция	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2007 г в % к 2002 г
Сахар-песок, тыс. т.	117,3	29,7	63,5	94,3	69,1	66,7	56,86
Хлеб и хлебобулочные изделия, тыс. т.	99,9	90,1	74,4	70,9	71,0	73,6	73,67
Кондитерские изделия, т.	49184	62099	62397	63968,2	55726,8	54953,2	111,73
Макаронные изделия, т.	387	366	166	446	274,4	122,98	31,78
Масла растительные, т.	1301	1997	1679	2779,3	4530,5	3144,1	в 2,42 раз
Консервы, тыс. усл. банок	9490	9680	4043	2944,6	3024,4	5133,3	54,09
в том числе: мясные	4855	5438	2016	748	876	1480	30,48
молочные	470	338	175	186	58,5	48,7	10,36
плодоовощные	4165	3904	1852	2010,6	2089,9	3604,6	86,55
Мясо, включая субпродукты I категории, тыс. т.	7,9	13,97	11,4	10,5	12,1	13,1	165,82
Колбасные изделия, тыс. т.	8,8	14,9	14,9	15,5	15,4	15,5	176,14
Мясные полуфабрикаты, тыс. т.	0,7	1,0	0,9	1,5	2,1	3,3	в 4,71 раз
Масло животное, тыс. т.	4,6	7,6	10,5	9,3	12,7	12,1	в 2,63 раз
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко), тыс. т.	46,2	38,4	37,4	42,5	49,0	58,5	126,62
Мука, т.	106430	79138	42160	65211,7	60635,9	70206,8	65,97

* Источник: Агропромышленный комплекс Ульяновской области / Статистический ежегодник. – Ульяновск, 2008. С.30.

на 37,84, 42,16, 36,15 и 33,81% соответственно. По яйцам, если еще в 2002 г. и 2003 г. потребление превышало нормы рационального питания на 3,79 и 0,34%, то в 2006 г. недостаток в потреблении яиц составил 33 шт., или 11,38%. Потребление сахара стабильно (44 кг в год) и превышает рекомендуемые нормы питания на 12,82 %.

Низкий уровень потребления высококачественных мясных, молочных продуктов, растительных масел, фруктов и овощей компенсируется так называемыми низкокачественными продуктами питания, к которым относится картофель, хлебобулочные, крумящие и макаронные изделия. Увеличение потребления картофеля в 2006 г. по сравнению с 2002 г. составило 4,72%, потребление же хлеба и хлебобулочных изделий сократилось на 11,63%. При этом потребление этих продуктов питания превышает медицинские нормы на 13,68% и 3,64% соответственно вследствие их большей доступности по ценовому критерию.

Рацион питания населения существенно различается в разных регионах страны, что обусловлено многими факторами: природно-климатическими, географическими, культурными. Особенно интересно провести сравнительный анализ потребления основных продуктов питания на потребительских рынках Ульяновской области, Приволжского федерального округа и в целом по России (рис. 2).

Оценивая продовольственные возможности АПК Ульяновской области, можно отметить, что население, проживающее на ее территории, по показателям потребления находится на более низком уровне по сравнению с Приволжским Федеральным округом и Россией в целом. В 2006 г. жители Ульяновской

области на душу населения потребляли меньше мяса и мясопродуктов – на 19,30% и 20,69%, молока и молочных продуктов – на 21,05% и 5,86%, масла растительного – на 36,64% и 34,13%, овощей – на 13,21% и 13,21%, хлебобулочных изделий – на 5,0% и 5,79% от уровня Поволжья и России в целом соответственно. Только по сахару этот показатель имеет противоположное значение: потребление продуктов данной товарной группы в Ульяновской области на душу населения больше чем в Поволжье и в среднем по России на 18,92% и 12,82%. В отношении яиц и картофеля, потребление их в области ниже, чем по Приволжскому федеральному округу (на 4,10 и 10,74%), но превышает среднероссийские показатели, хотя и менее чем на 1%. Интересен тот факт, что ни по Ульяновской области, ни по Приволжскому федеральному округу, ни по России в целом потребление основных продуктов питания не соответствует медицинским нормам, за исключением картофеля, хлебных продуктов, а также сахара по Ульяновской области.

Потребление пищевых продуктов должно отвечать трем условиям. Во-первых, объемы потребления должны обеспечивать определенную калорийность, т.е. энергонасыщенность суточного рациона питания не должна быть ниже или выше определенных границ, которые зависят от физиологических особенностей человеческого организма. Во-вторых, структура потребляемой пищи должна соответствовать определенным нормам питания, для того чтобы обеспечивать организм человека всеми необходимыми веществами. На основе этих двух факторов разработаны нормы потребления по видам пищевых продуктов. Несоответствие фактического потребления научно обоснован-

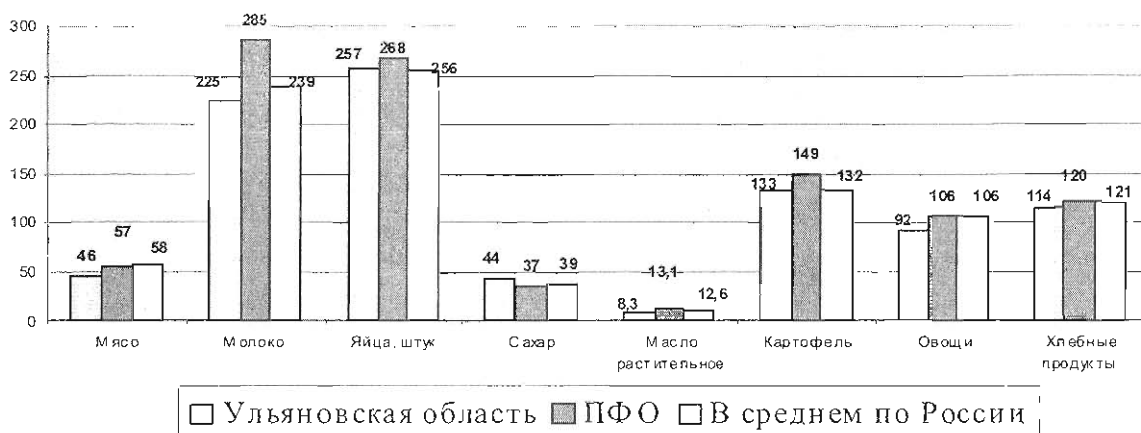


Рис. 2. Потребление основных продуктов питания на душу населения в Ульяновской области, ПФО и в среднем по России в 2006 г. (кг в год)

ным нормам как по объему (энергонасыщенности), так и по структуре приводит к целому ряду негативных последствий – начиная от медицинских, заканчивая политическими. В-третьих, потребляемые пищевые продукты должны быть соответствующего качества.

Критерием полноты продовольственного обеспечения региона является уровень самообеспеченности, а критерием устойчивости продовольственного обеспечения – стабильность удовлетворения потребностей и спроса на основные виды продовольствия за счет внутреннего производства, импорта и использования резервных фондов.

Выясним степень насыщения и уровень самообеспеченности региона отдельными видами продовольствия (табл. 3).

Анализируя уровни самообеспеченности Ульяновской области отдельными видами продукции, можно отметить, что область полностью обеспечивает себя яйцами и картофе-

лем, более того, в 2007 г. производство по ним превысило потребление на 17,9 и 47,9% соответственно. По остальным видам продукции население области не обеспечено собственными видами продовольствия: уровень самообеспеченности в 2007 г. по сравнению с 2002 г. по молоку и молокопродуктам сократился с 117,1 до 95,87%, мясу и мясопродуктам – с 70,6 до 56,7%, по овощам и бахчевым культурам с 87,9 до 78,6%. Вследствие этого, ресурсы, выделяемые на развитие сельского хозяйства региона, в первую очередь, следует направить на восстановление поголовья животных, реконструкцию построенных ранее животноводческих комплексов, восстановление и повышение плодородия почв.

Следует отметить также тенденцию уменьшения степени насыщения емкости анализируемых рынков, за исключением рынка картофеля и овощей. Отрицательная динамика связана с тем, что производство важней-

Таблица 3 - Степень насыщения и уровень самообеспеченности Ульяновской области отдельными видами продовольствия

Показатели	2002	2003	2004	2005	2006	2007*
Молоко и молокопродукты						
Уровень самообеспеченности, %	117,1	109,2	101,0	97,4	97,0	95,87
Степень насыщения рынка, %	65,6	61,8	56,9	55,3	56,4	56,9
Соответствие спроса внутреннему предложению	85,4	91,6	99,0	102,7	103,1	104,3
Мясо и мясопродукты						
Уровень самообеспеченности, %	70,6	66,1	63,5	60,2	58,4	56,7
Степень насыщения рынка, %	40,1	40,01	37,9	36,01	36,5	36,2
Соответствие спроса внутреннему предложению	141,5	151,2	157,5	166,0	171,2	176,4
Яйца и яйцепродукты						
Уровень самообеспеченности, %	129,8	126,1	91,4	108,0	117,5	117,9
Степень насыщения рынка, %	134,7	126,5	76,31	93,11	104,2	97,9
Соответствие спроса внутреннему предложению	77,0	79,3	109,4	92,6	85,1	84,8
Овощи и бахчевые культуры						
Уровень самообеспеченности, %	87,9	94,2	89,5	91,8	90,38	78,6
Степень насыщения рынка, %	50,6	56,2	55,4	57,5	59,8	51,3
Соответствие спроса внутреннему предложению	113,7	106,2	111,7	108,9	110,7	127,2
Картофель						
Уровень самообеспеченности, %	112,6	145,8	144,5	151,0	154,0	147,9
Степень насыщения рынка, %	122,2	159,6	164,2	171,5	175,2	166,2
Соответствие спроса внутреннему предложению	88,8	68,6	69,2	66,2	64,92	67,6

* Расчеты проведены на основе прогнозных значений

ших видов продовольствия сокращается более быстрыми темпами, нежели численность постоянного населения области. Для достижения полного самообеспечения области по рациональным нормам потребления необходимо увеличить производство мяса на 62 тыс. т., или 63,8%, молока – на 220 тыс. т., или 43,1%, овощей – на 88,8 тыс. т., или 48,7%, яиц – на 7,9 млн. шт., или 2,1%.

Расчеты также показали, что при сложившихся рыночных ценах спрос на молочные и мясные продукты, овощи по отношению к внутреннему предложению не был удовлетворен, например, в 2007 г. соответственно на 4,3, 76,4 и 27,2%. Поэтому у производителей сельскохозяйственного сырья есть большие потенциальные возможности для увеличения производства этих видов продукции, особенно, если государство поддержит их в этом.

Но для оценки уровня продовольственной безопасности недостаточно ориентироваться лишь на уровень самообеспечения продовольствием. Существуют регионы, которые значительную долю продовольствия закупают за рубежом и при этом не сталкиваются с проблемой обеспечения продовольственной безопасности. В соответствии с законом сравнительного преимущества региону выгоднее сосредоточить усилия на производстве тех товаров, где он добился относительно большей эффективности, и экспортировать их в обмен на товары, по которым его относительное преимущество минимально. Для региона, импортирующего продовольствие, надежность продовольственной безопасности достигается не только достаточным самообеспечением продуктами питания, но и наличием средств для импорта продовольствия в нужном количестве.

Однако масштабный импорт сельскохозяйственного сырья и продовольствия в Ульяновскую область, сохраняющийся за последние годы и имеющий тенденцию к росту, приводит к постепенному вытеснению местных сельхозпроизводителей и оказывает негативное воздействие на развитие агропромышленного комплекса и продовольственную независимость региона. В 2007 г. в Ульяновской области основную часть импортируемых продовольственных товаров составляли: мясо и мясосопродукты (доля импорта в ресурсах – 42,0%), молоко и молокопродукты (20,1%).

За счет импорта в значительной степени обеспечен ассортимент предлагаемых покупателю товаров продовольствия. Хорошо рекла-

мируемые импортные продовольственные товары создают иллюзию насыщенности внутреннего продовольственного рынка и ослабляют внимание к развитию отечественного продовольственного хозяйства, обрекая его на техническое отставание и неконкурентоспособность. Закупая продовольствие за рубежом, мы сворачиваем собственное производство и поддерживаем сельское хозяйство западных стран.

Все отмеченные тенденции в совокупности свидетельствуют о неблагоприятном состоянии и тревожных изменениях в обеспечении региональной продовольственной безопасности населения Ульяновской области в аспекте физической доступности.

Помимо факторов, оказывающих влияние на продовольственную безопасность в аспекте физической доступности, необходимо оценить показатели, характеризующие экономическую доступность продовольствия, к которым относится уровень и динамика доходов населения, их распределение по группам, равномерность этого распределения, социально-экономическое положение и уровень развития экономики региона в целом.

Несмотря на определенный рост доходов части населения Ульяновской области, индикаторы уровня жизни, главными из которых являются среднедушевые доходы, среднемесячный размер пенсий, величина прожиточного минимума, остаются на достаточно низком уровне. Так, в 2007 г. среднедушевые денежные доходы жителей Ульяновской области составили 7937,8 руб. По данному показателю Ульяновская область заняла шестое место среди всех субъектов ПФО. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата жителей области, работающих в экономике, составила 8412,2 руб. Средний размер назначенных пенсий – 3417,7 руб. Положительной оценки заслуживает рост соотношения среднедушевых денежных доходов и прожиточного минимума – 2,6 раза в 2007 г. Однако сохраняется значительный слой населения, материальное положение которого ниже прожиточного минимума. Численность такого населения в 2007 г. составила 265,9 тыс. чел., или 20,1% от общей численности населения. Намечившаяся тенденция сокращения населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума свидетельствует о повышении платежеспособного спроса населения области.

Рост среднедушевых денежных доходов населения на протяжении исследуемого пери-

ода, а в 2006 г. и реальных располагаемых доходов, превышал увеличение цен на продукты питания, что расширило доступность продовольствия для различных социальных групп населения (рис.3). При этом население переориентировалось на продукты с более высокой потребительской ценностью, как по показателям качества, так и по удобству потребления.

Вместе с тем необходимо отметить, что сохраняется поляризация распределения денежных доходов населения. По предварительным данным, доходы наиболее обеспеченной группы населения Ульяновской области в 2007 г. в 13,4 раза превысили доходы наименее обеспеченной группы населения (в 2006 г. – в 12,5 раз). Коэффициент Джини на протяжении последних пяти лет остается высоким, возрастая от 0,364 до 0,392 и характеризуя высокую степень концентрации доходов у небольшой по удельному весу группы населения. Высокая степень неравномерности распределения денежных доходов между группами населения свидетельствует об ухудшении общехозяйственной конъюнктуры продовольственного рынка Ульяновской области.

Низкие доходы большей части населения области не могут формировать оптимальный потребительский спрос на продовольственном рынке, являются для отдельного потребителя ограничительным препятствием к потреблению тех или иных продуктов питания, так как их выбор при низком уровне доходов определяется не личными пристрастиями потребителя, а имеющимися у него средствами для удовлетворения потребности в

пище. Государство должно создать условия для социально ориентированной экономики, которая будет способствовать повышению материального благосостояния населения.

Одним из важнейших индикаторов материального благосостояния населения является доля расходов населения на продукты питания. Чем выше доля расходов, идущая на покупку продуктов питания, тем ниже уровень благосостояния населения. За последние годы эта доля расходов то повышалась, то снижалась, к 2007 г. установилась в размере 36,4%, что ниже уровня 2002 г. на 12,5%. Картину уровня жизни в регионе дополняет структура приобретаемой продукции и ее качество. Среди расходов наибольший удельный вес занимают расходы на мясо и мясные продукты (11,3%), хлеб и хлебные продукты (6,2%), молоко и молочные продукты (5,0%), сахар и кондитерские изделия (2,7%).

Сокращение доли расходов на покупку продуктов питания, и, соответственно, увеличение доли затрат на покупку непродовольственных товаров, косвенно свидетельствует о повышении уровня жизни населения и улучшении обеспеченности домохозяйств продовольствием, так как более низкий удельный вес расходов на питание приводит не только к увеличению объемов потребления, но и к изменению структуры потребляемого продовольствия в пользу более дорогих продуктов.

Более подробная характеристика уровня продовольственного обеспечения населения региона может быть дана при анализе показателей физической и экономической



Рис. 3. Динамика основных показателей уровня жизни населения (в % к соответствующему периоду предыдущего года)

доступности продуктов питания, которые представлены в табл. 5.

Динамика коэффициента достаточности продовольствия за рассматриваемый период характеризуется негативной тенденцией. В 2003 г. произошло снижение значения данного показателя с 0,863 до 0,811, то есть энергоемкость суточного рациона питания стала на 18,9% ниже рекомендованного уровня, вместо 13,7% в 2002 году. С 2003 г. наблюдается значительный рост доступности энергоемкого продовольствия, и к 2006 г. коэффициент достаточности достиг 0,846, хотя и не превысил уровня 2002 года. В 2007 г. уровень калорийности потребляемого продовольствия вновь снизился и составил 80,0% рекомендуемого уровня, что объясняется, в значительной степени, неблагоприятной рыночной конъюнктурой. Значения кризисного коэффициента достаточности (больше 1) свидетельствует о превышении калорийности питания населения Ульяновской области кризисного значения в 2150 ккал., однако снижение размера данного показателя в 2007 г. вызывает опасения.

Коэффициент доступности продовольственных товаров характеризуется соотношением стоимости затрат на продовольствие и среднедушевых доходов населения. Значения этого показателя за отчетный период дают аналогичную предыдущему показателю тенденцию снижения, однако она оценивается положительно. С 2002 по 2007 год коэффициент доступности снизился с 0,390 до 0,239 или на 38,72%. В результате в 2007 г. население области затратило на покупку продовольственных товаров только 23,9% среднедушевого дохода против 39,0% в 2002 г.

За данный период население области имело возможность питаться рационально, так как доходы были выше стоимости продовольствия при рациональных нормах потребления.

Значения коэффициента доступности рационального потребления продуктов питания ниже 1, то есть население области могло бы потреблять продукты питания в соответствии с медицинскими нормами, затрачивая на это 62,9% своего среднедушевого дохода в 2002 г. и 33,0% - в 2007 г. Сближение данного показателя свидетельствует о повышении уровня экономической доступности рационального потребления населением области.

При анализе продовольственной обеспеченности региона по показателям достаточности и доступности можно сделать следующие выводы. Во-первых, калорийность фактического потребления близка к научной обоснованной норме ввиду замещения более дорогих продуктов питания менее дорогими и калорийными. Во-вторых, уровень потребления продуктов питания характеризуется несоответствием рекомендуемым нормам, так как наблюдается тенденция в преобладании потребления продуктов с низкой стоимостью. В-третьих, выше-названные тенденции обусловлены в основном низкими доходами населения и высокой стоимостью продовольствия, однако высокие темпы роста среднедушевых денежных доходов формируют положительную тенденцию в части экономической доступности продуктов питания и рационального потребления.

Третий аспект продовольственной безопасности характеризует состояние качества продовольствия, о котором можно судить по данным Территориального управления Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по Ульяновской области. Несмотря на усиление контроля за качеством сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия со стороны государственных органов власти, перечень и объем забракованных или сниженных в сортности продовольственных товаров

Таблица 5 - Характеристика продовольственного обеспечения Ульяновской области

Показатели	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2007 в % к 2002
Кризисный коэффициент достаточности, Кдос.криз. (2150 ккал)	1,205	1,131	1,143	1,162	1,180	1,116	92,61
Коэффициент достаточности, Кдос (3000 ккал)	0,863	0,811	0,819	0,833	0,846	0,800	92,70
Коэффициент доступности, Кдп - факт	0,390	0,326	0,354	0,277	0,285	0,239	61,28
Коэффициент доступности рационального потребления, Кдп - рекомен.	0,629	0,549	0,516	0,455	0,363	0,330	52,46

остается достаточно высоким. По результатам проверок в 2007 г. процент забракованных продуктов питания был наиболее высоким по таким товарам, как отечественное (34,7%) и импортное (14,1%) вино виноградное и плодово-ягодное, сыры всех видов отечественного (25,0%) и импортного (50,0%) производства, отечественная рыбная продукция (20,0%), масло сливочное и топленое (18,3%), птица (15,0%) и мясо всех видов (14,5%). Был забракован весь объем проинспектированного коньяка отечественного производства.

Сложившаяся ситуация может быть охарактеризована как весьма существенная угроза здоровью населения области. Следует также отметить, что в основном контролируется качество и безопасность готовой продукции. В то же время вопросам контроля за качеством исходного продукта – сельскохозяйственного сырья не уделяется должного внимания. Современные же системы управления качеством базируются на том, что контроль не может быть эффективен после того, как продукция произведена, и должен вестись в технологическом процессе производства.

Таким образом, изменения, которые произошли на продовольственном рынке Ульяновской области за последние шесть лет во всех элементах и аспектах, позитивно не отразились на уровне региональной продовольственной безопасности, которая по основным критериям (физической доступности, устойчивости и

качества питания) заметно снизилась.

Для решения проблем продовольственной безопасности населения помимо государственной поддержки, мер по сокращению масштабов бедности необходимо выработать и законодательно закрепить механизмы стимулирования развития регионального агропродовольственного сектора, предусматривая в том числе:

- развитие инфраструктуры продовольственного рынка и повышение ее доступности для всех товаропроизводителей агропродовольственного сектора;

- недопущение установления межрегиональных торговых барьеров, в том числе при закупках сельскохозяйственного сырья, продукции и продовольствия для бюджетных организаций и учреждений, что улучшит физическую доступность продовольствия для населения;

- снижение импортной зависимости в основных продовольственных товарах (особенно тех, в отношении которых существует реальная возможность прекращения поставок);

- повышение уровня самообеспечения за счет создания стратегических запасов и эффективного использования внутренних ресурсов;

- диверсификация основных источников внутренних ресурсов;

- стимулирование перехода от производства "обезличенного" продовольствия к выпуску продовольственных товаров под торговыми марками, что поднимет качество и повысит конкурентоспособность продукции товаропроизводителей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Агропромышленный комплекс Ульяновской области / Статистический ежегодник. – Ульяновск, 2008. – С.63.
2. *Закшевская Е.В.* Самообеспеченность регионов страны аграрной продукцией и развитие продовольственного рынка // Материалы Второго Всероссийского конгресса экономистов-аграрников: Устойчивое развитие агропродовольственного сектора как важнейший фактор социально-экономической стабильности России, 13-15 февраля 2006 г., Москва. – Ч. II. – М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2006. С. 290-293.
3. *Руллинская А.Г.* Тенденции развития продовольственного рынка: региональный аспект / Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2004. - № 3. - С.48-51.
4. *Корбут А.В.* Продовольственная безопасность населения России: состояние, тенденции, проблемы // Аналитический вестник Совета Федерации РФ. -2002. -№ 26 (182).

РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ МЕНЕДЖМЕНТА

© 2008 И.Е. Янов*

Статья отражает существующее положение вещей в такой прикладной дисциплине, как менеджмент, раскрывает суть происходящих с течением времени объективных социально – экономических процессов и обосновывает необходимость внедрения инновационных технологий.

Ключевые слова: теория и история менеджмента, проблема управленческих кадров, интернационализация менеджмента.

Одно из узких мест осуществления перестройки экономики в нашей стране – проблема управленческих кадров. По некоторым оценкам, «критическая масса» руководителей, специалистов по экономике и управлению, способных преобразовать облик наших предприятий и организаций согласно новым требованиям, должна составить не менее 20 % от их общего числа в народном хозяйстве РФ. А это не менее 3,0 млн. человек.

Сформировать такой корпус управленцев нового типа – задача исключительно сложная. Сама жизнь, практика рыночной экономики, предпринимательства будут способствовать ее решению, помещая тех, кто сегодня у руля предприятий, и тех, кто входит в эту новую для себя роль, в ситуацию естественно протекающего социального отбора. Но многое, конечно, зависит и от целенаправленной деятельности по подготовке и переподготовке кадров, по изучению и распространению передового опыта управления, применению достижений управленческой науки на практике.

Один из очевидных путей приспособления к рынку состоит в освоении опыта стран, живущих в его условиях уже не одну сотню лет. Весьма ценным аспектом этого опыта в XX в. является сфера деятельности и область знаний, охватываемая емким понятием «менеджмент», которое стало уже интернациональным. При этом, когда говорят «менеджмент» подразумевают и людей-

менеджеров, профессионально осуществляющих функцию управления.

Осознание управления как профессии, опирающейся на разнообразные достижения междисциплинарной, пока еще очень молодой, быстро и неравномерно развивающейся области научного и практического знаний, занимает прочное место в современной цивилизации. Получив в начале века наиболее четкое выражение в концепциях «научного управления» Ф. Тейлора, «идеальной бюрократии» М. Вебера, «науки администрирования» А. Файоля, эта область знаний первоначально пошла по пути жесткого рационализма в управлении. Однако, порожденные ею технократические иллюзии в управлении начали развеиваться уже в 30-е годы. Рационализм в менеджменте, при всех его достоинствах, как оказалось, далеко не единственный, а во многих случаях и не лучший путь повышения эффективности работы реальных предприятий и организаций. В качестве реакции на ограниченность управленческого рационализма в системе управленческих знаний прочно утвердилось другое направление – поведенческое, основанное на привлечении достижений психологии, социологии, культурной антропологии для углубления понимания реальной сути управления в организациях, в более крупных социальных системах. На его основе осуществлялась выработка рекомендаций по совершенствованию «человеческих отношений», мобилизации «человеческого фак-

Я н о в Илья Евгеньевич – аспирант кафедры менеджмента Российского университета кооперации; научный руководитель – доктор экономических наук, профессор И.С.Санду.

тора», развитию участия трудящихся в управлении, повышению эффективности лидерства.

Эти два направления – рационалистическое и поведенческое – развивались, хотя и параллельно, но часто конфликтуя между собой. В послевоенные годы развитие теории систем, кибернетики, экономико-математических методов для анализа и обоснования управленческих решений, компьютеризация управления, сделавшая с изобретением персональных компьютеров особенно мощный качественный скачок, способствовали активному использованию в управлении системного подхода. Это привело к известному усложнению науки управления и управленческих знаний. В подобном ключе развивалось и поведенческое направление. Углублялось осмысление и изучение организаций как социальных систем. Весьма сильно влияние на мышление управляющих оказали в 50 – 60-е годы сначала идеи «постбюрократических организаций», «организационного гуманизма», а затем представления о предприятии как об открытой системе, активно взаимодействующей со своей средой и, в конечном счете, приспособляющей свое внутреннее строение к ее «организационному контексту», то есть состоянию внешней среды предприятия, его размерам, целям и технологии деятельности, качествам людей, формирующих его «человеческий капитал».

На рубеже 70-х годов широкую популярность завоевали идеи «ситуационного подхода», в рамках которого доказывалась правомочность различных типов систем управления – как жестко регламентированных, так и основанных на внутренней свободе – в зависимости от конкретных характеристик «организационного контекста». Это, в известной мере, примирило тех, кто делал ставку на рациональные системы, и тех, кто видел главный источник эффективности в мобилизации потенциала, заложенного в людях.

Что же является наиболее характерным для управленческой мысли – и в теоретическом, и в практическом плане – сегодня, в начале XXI века? Как представляется, наиболее заметны две новые тенденции. Во-первых, это интернационализация менеджмента, коллективное осмысление новых реальностей, порождаемых углублением международного разделения труда, возрастанием конкуренции и взаимозависимости в мировой экономике, развитием транснациональных корпораций, созданием международных систем информации, других структур интегрирующего свойства. Посредством издания огромного количества работ по управлению, распространения программ обучения ме-

неджменту, доступных миллионам людей, обобщения управленческого опыта разных стран через обследования, разработку «ситуаций», широких международных контактов ученых-практиков управленческая мудрость все более становится достоянием всех, кто в ней нуждается.

Европейцы занимают промежуточную позицию между этими двумя управленческими культурами. С одной стороны, они имеют школы бизнеса и центры повышения квалификации по управлению, как американцы, хотя и не в таком количестве, с другой – управление как вид деятельности до сих пор в перечне карьерных предпочтений находится не на очень высоком месте и, например, в Англии не входит даже в первую десятку. И, тем не менее, жизнь берет свое, и хорошие «школы бизнеса», фирмы консультационных и других деловых услуг во всех странах не только не разоряются, но и процветают даже в условиях спадов производства. Просто необходимо управлять эффективно, тем более, необходимо учить этому, овладеть знаниями, развивать в себе навыки эффективного управления, избегая ошибок, находя наилучшие пути к успеху.

За последние двадцать лет в структуре и деятельности, как частных, так и государственных компаний произошли значительные изменения. Возможно, наиболее существенное из них – рост международной конкуренции, ведущей к тому, что выживают только наиболее эффективные фирмы.

Часто слышатся мрачные предсказания о будущем уровне жизни и перспективах деловой активности в Европе. Многие наблюдатели высказывают мнение, что деловой мир проходит через этап, который можно охарактеризовать падением прибыли, недостатком энергии, безудержной инфляцией, безработицей, общественными беспорядками и повышенной политической нестабильностью. Однако предсказатели судного дня упускают одну важнейшую характеристику человека: способность к инновациям и преодолению трудностей. Пессимистические точки зрения зачастую очень правы, а могут и сами приближать негативные ситуации, которые они предсказывают. Растущая изменчивость и враждебность жесткой внешней среды означает, что все организации в мире предъявляют все более высокие требования к своим руководителям. Так, в частности, они должны стать более умелыми в обращении с непредсказуемым будущим. Как говорится, «неизменно только постоянство изменений». Менеджеры должны развить в себе установки, способности и умения, которые позволят им четко и эффективно

осуществлять управление в наступающие годы.

В этой связи, нельзя пройти мимо антибюрократической кампании, которая развернулась в нашей стране в последние годы в условиях перестройки. По-видимому, как и во многом другом, мы зачастую, впадаем здесь в крайность. Одно дело – бороться с административно-командной системой, при которой социальный слой «бюрократии» – в государственном ли, партийном или хозяйственном аппаратах – узурпирует монополию на власть и неизбежно переносит патологию бюрократизированных систем на все общество, являясь источником застоя. Но другое дело пытаться искоренить руководителя, управленца, профессионального менеджера как такового, подвергнуть его изгнанию из экономической и политической системы, уповать на то, что работники упраздненных органов управления или сокращаемого административного аппарата станут к станку, прилавку и т.п. Думать так – опасная иллюзия, равносильная вырубке виноградников как радикальной мере борьбы с алкоголизмом.

Рыночная экономика, основанная на конкуренции, свободе производителей, а не на иерархическом подчинении хозяйственных процессов воле центра, требует никак не меньше, а даже больше менеджеров, чем прежняя система. Но менеджеры эти должны быть совсем иными, нежели раньше, обладать новыми качествами. Ведь не случайно доля административно-управленческих работников (вместе с инженерами изученными) в общей численности занятых даже в обрабатывающей промышленности США повысилась с 15,0 % в конце 50-х годов до 30 % в середине годов 80-х, а не некоторых фирмах эта доля достигает и 70 – 80 %. И это несмотря на то, что огромная масса специалистов по управлению ушла из административного аппарата фирм в самостоятельные, действующие на основах жесткой самоокупаемости компании по оказанию деловых услуг. Нет никаких заметных тенденций сокращения и государственного аппарата в ведущих капиталистических странах. Повышение численности, удельного веса управленцев происходит в

условиях, когда в частном бизнесе идет учет каждого цента или пенни, затраченного на управление, а государственные бюджеты находятся под контролем демократических институтов.

По-видимому, нам следует сделать важный вывод из этого – дело не в механических сокращениях, а в глубоких преобразованиях аппарата управления. Идея приспособления к принципиально новым условиям – а переход от административно-командной к рыночной системе – это настоящая революция, – вот то главное, что должно выйти на первый план. Разумеется, далеко не все бывшие «аппаратчики» способны на такого рода приспособление. Многим, возможно, придется уступить свое место более молодым, прогрессивным и энергичным менеджерам. Однако основная масса существующих работников управления – это весьма ценный потенциал людей, знающих реальность, имеющих немалую профессиональную подготовку, приученных к дисциплине, упорному целенаправленному труду, обладающих чувством ответственности. С этими людьми необходимо внимательно, вдумчиво работать, обеспечивать их правильную расстановку в новых условиях, обучение, переквалификацию. Нужно создать им стимулы к эффективному труду, да и защиту их прав, наконец, сформировать активную среду социального отбора руководителей и специалистов нового типа, в которой выживут и добьются успеха именно те, кто быстрее и лучше приспособится к новым условиям.

В заключение можно вспомнить старую, проверенную временем истину: «Именно на управленцах всех уровней лежит задача сделать все возможное для создания подходящего варианта будущего и не дать втянуть себя в водоворот неудач». Конечно, современный мир многообразен, зависит от многих факторов, но этот тезис должен стать путеводным для тех, кто хочет взять на себя бремя ответственности за руководство нашим хозяйством в условиях перестройки и кто готов сделать все для того, чтобы быть на уровне этой ответственности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Котлер Ф.* Основы маркетинга. – М.: Прогресс, 1992.
2. *Карнеги Д.* Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. – М.: Прогресс, 1990.
3. *Тейлор Ф.* Основы научного менеджмента. – М.: Прогресс, 1992.
5. *Вудкок М., Фрэнсис Д.* Раскрепощенный менеджер. – М.: Дело, 1991.
6. *Харви Мак Кей.* Как уцелеть среди акул. – М.: Экономика, 1991.

УДК 316.628

О ЗНАЧЕНИИ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

© 2008 А.А. Кириллова, Е.Л. Маслова*

Уделяйте главное внимание не работе, а работнику!
Японский лозунг

...Тот фактор, который сегодня мотивирует конкретного человека к интенсивному труду, завтра может способствовать «отключению» того же самого человека. Никто точно не знает, как действует механизм мотивации, какой силы должен быть мотивирующий фактор и когда он сработает, не говоря уж о том, почему он срабатывает.
Ричард Хендерсон

Авторы раскрывают сущность понятия «мотивация», анализируют влияние мотивации на эффективность деятельности сотрудников. Приводятся результаты опроса студентов, отражающие предпочтительные потребности будущих молодых специалистов. Интересен перечень методов мотивации, предлагаемый авторами.

Ключевые слова: мотивация персонала, методы мотивации.

Входящем столетии теория менеджмента оформилась и «шагнула далеко вперед...». Однако следует честно признать, что человек по-прежнему остается для менеджмента неприступной крепостью, а мотивационные «пружины» его поведения – нераскрытой тайной.

Следует учитывать, что управление это ни что иное, как настраивание других людей на работу. Зачастую именно проблемы мотивации становятся камнем преткновения между теорией и практикой менеджмента. Не есть ли это тот ключевой узел, развязав который только и можно выйти на предельные уровни эффективности работы организации?

В общем случае мотивация – это процесс побуждения к труду. Любой руководитель, если он хочет добиться эффективной деятельности своих подчиненных, должен

не забывать о необходимости наличия для них стимулов трудиться.

Традиционно считается, что раз работник получает оплату за свой труд, значит, он должен быть доволен. В случае плохого отношения к служебным обязанностям его можно уволить. Значит, стимулы у него есть. Однако на сегодняшний день подобная система мотивации в лучшем случае вызывает улыбку, в худшем приводит к краху компании.

Времена, когда руководители просто говорили своим подчиненным, что им делать, уже давно прошли. Теперь сотрудники более требовательно относятся к своим работодателям, чем раньше. Они хотят знать, что происходит в организации, участвовать в ее жизни, хотят, чтобы с ними советовались.

Кроме того, чтобы получать удовольствие от работы и, конечно же, удовлетворение, работникам нужно чувствовать, что все,

Кириллова Анна Андреевна – студентка Российского университета кооперации.

Маслова Елена Лорандовна – кандидат экономических наук, профессор кафедры менеджмента Российского университета кооперации.

что они делают, имеет реальную ценность. Когда люди довольны работой, они делают ее хорошо. Если сотрудники не достаточно мотивированы, это может проявляться по-разному: увеличивается количество прогулов, сотрудники тратят больше времени на личные разговоры по телефону и решение личных проблем, задерживаются на перерывах и пр.

Кроме того, из-за недостатка заинтересованности и внимания снижается качество выполнения работы, замедляется ее темп, у сотрудников не возникает желания брать на себя ответственность.

В целом, рассматривая эти симптомы, можно сделать вывод, что результаты работы во всех своих аспектах тесно связаны с мотивацией. Работники с достаточной мотивацией — это люди продуктивные, которые хотят и могут делать то, что от них требуется, и таким образом, чтобы задачи выполнялись, а результаты работы последовательно улучшались.

Компания может коренным образом изменить отношение сотрудников к работе и их поведение, используя последние достижения психологии, которые помогают понять, почему люди думают и поступают именно так, а не иначе.

В связи с этим руководителю следует помнить, что каждому человеку нужен свой стимул для достижения успеха. Это один из факторов, без которого мотивация становится стандартной и менее эффективной. Очевидно, что мотивация требует от руководителя честности и искренности. Очень трудно рассчитывать на эффективную мотивацию, если вы относитесь к людям безразлично.

Создавать условия для мотивации — значит «делать так, чтобы люди каждый раз с удовольствием выполняли свою работу», чтобы факторов, вызывающих негативные чувства, было меньше, а факторов, рождающих позитивные, — больше.

Поэтому решить проблему мотивации можно, только внедрив действенный механизм мотивации труда работников.

Как уже отмечалось выше, для каждого человека существуют наиболее приоритетные стимулы. Строить систему мотивации следует, предварительно проанализировав предпочтения работников и перейдя от общего к частному. Следует предложить коллективу компании проранжировать список наиболее распространенных факторов мотивации.

Далее выбрать из них те, которые являются наиболее значимыми для большинства, и подобрать стимулы под выявленные потребности. Таким образом, появляется возможность построить уникальную для каждой конкретной организации систему мотивации, учитывая особенности коллектива.

При проведении подобного опроса в студенческих группах потока ФК-3 для целей группы наиболее приоритетными оказались следующие потребности:

- Наличие социальной защиты;
- Возможность высокой заработной платы;
- Возможность служебного роста;
- Возможность думать самому, а не выполнять приказы;
- Возможность реализовать себя в своем деле.

Потребности указаны по значимости для конкретной группы (по степени убывания).

Под каждый пункт данных мотивационных ожиданий студентами был разработан пакет мотивационных стимулов. Следует отметить, что мотивационные стимулы должны быть по возможности разнообразны, поскольку следует учитывать различия в интересах коллектива.

Так, для обеспечения **социальной защищенности** можно предложить такие мотивационные стимулы как:

- Развитая система страхования;
- Наличие медицинской страховки для работников и членов их семьи;
- Наличие связей организации с лечебными учреждениями;
- Оплата санаторно-курортного лечения;
- Проведение ежегодной диспансеризации;
- Создание на базе организации негосударственного пенсионного фонда;
- Наличие фонда поддержки бывших сотрудников;
- Привлечение средств сотрудников под проценты;
- Оплата обучения детей сотрудников;
- Льготы в оплате жилья (для региональных представителей);
- Создание условий для социального отдыха: спортивного, культурного;
- Ссуды и скидки на покупку продукции компании;
- Материальная помощь в критических ситуациях;

- Оплата лечения, отпусков, праздничных дней, декретных отпусков;
- Предоставление льгот по графику работы;
- Создание «банка нерабочих дней»;
- Подарки сотрудникам;
- Проведение внутрифирменных празднований;
- Наличие галереи ценных работников;
- Создание комфортных условий труда;
- Оплата ритуальных услуг;
- Наличие системы адаптации в начале трудовой деятельности;
- Стабильность позиций компании на рынке;
- Здоровый психологический климат в коллективе;
- Многомерные стили руководства организацией;
- Соблюдение норм техники безопасности;
- Членство в престижных клубах;
- Наличие корпоративного психолога;
- Постоянное обновление МТБ;
- Наличие долгосрочной стратегии развития компании;
- Наличие служебного автотранспорта;
- Формирование социалета с учетом предложений конкурентов;
- Наличие корпоративной культуры;
- Отсутствие дискриминации, сексуальных домогательств.

Как видно из приведенного выше списка, мотивационные стимулы включают в себя как материальные, так и нематериальные поощрения. Выбор в пользу одной или другой категории поощрений во многом зависит от менталитета сотрудников.

Если на Западе все чаще отдается предпочтение духовным поощрениям, то для работников российских предприятий на первом месте, по-прежнему, остается **наличие высокой заработной платы**. Не последнюю роль в проблеме эффективной мотивации играет и то, что предприниматели стремятся к минимизации своих затрат, в том числе и за счет заработной платы сотрудникам. При этом они требуют максимальной отдачи от персонала, а персонал в свою очередь стремится к минимизации энергетической отдачи при стремлении к максимальной заработной плате.

Нахождение компромисса и становится основной задачей при разработке комп-

лекса мотивационных стимулов для обеспечения высокой конкурентоспособной заработной платы.

Главными факторами, способствующими достижению оптимального размера заработной платы в настоящее время, особенно для молодых сотрудников, становятся:

- «Белая» заработная плата;
 - Наличие фиксированного оклада в соответствии с должностью;
 - Бонусы/премии по результатам деятельности подразделения;
 - Бонусы/премии по результатам личной деятельности;
 - Бонусы/премии по результатам деятельности организации в целом (годовые бонусы);
 - Наличие «вилки стимулирования»;
 - Дополнительные бонусы за выполнение труднодостижимых целей;
 - Бонусы за перевыполнение индивидуального плана;
 - Балльная оценка результатов деятельности при начислении бонусов;
 - Возможность корректировки системы поощрения;
 - Проведение конкурсов на звание лучшего работника с последующим премированием;
 - Многофакторный анализ при начислении бонусов;
 - Механизмы стимулирования должны быть закреплены во внутрифирменном нормативном документе, и отвечать требованиям налогового и трудового законодательства;
 - Надбавки за стаж, специальные навыки;
 - Поощрение особо ценных сотрудников, сотрудников-лидеров;
 - Установление реальных нормативов работы;
 - Оплата проезда, связи, бензина, технического обслуживания автотранспорта.
 - Оплата представительских расходов.
- Одним из наиболее значимых факторов при выборе места работы, особенно для молодежи, становится **наличие перспектив служебного роста**. Развитая система мотивации в данном направлении позволит значительно повысить конкурентоспособность компании на рынке. Комплекс мер по развитию этого направления мотивации должен включать в себя:
- Повышение квалификации сотрудников за счет фирмы;

- Проведение аттестаций;
- Наличие четкой системы построения вертикальных и горизонтальных уровней;
- Четкие условия перехода на более высокий уровень;
- Предложение по участию в выставках, направления в командировки;
- Наличие реальных перспектив карьерного роста;
- Равные возможности для всех сотрудников, претендующих на более высокую должность;
- Расширение сферы компетенции;
- Развитие неспециализированной карьеры;
- Возможность внутрифирменной миграции;
- Возможность занятия высоких должностей на конкурсной основе.

Развитие собственной карьеры невозможно без наличия такого фактора как **возможность думать самому, а не выполнять приказы**. Не менее важным оказывается и потребность **реализовать себя в своем деле**. Обе эти потребности взаимосвязаны и взаимообусловлены. Наличие данных пожеланий при определении будущего места работы свидетельствует о высоком уровне профессионализма работника, его самодостаточности и уверенности в собственных силах. Наличие работников с такими приоритетами может оказаться достаточно полезным для компании. Именно такие работники способны привносить креативные идеи в развитие бизнеса. Помочь в развитии данных способностей у сотрудников могут следующие мотивационные факторы:

- Возможность влиять на развитие подразделения;
- Поощрение мастерства работников;
- Поддержка эффективных идей и путей их реализации;
- Возможность использовать оборудование компании для реализации собственных проектов;
- Обеспечение материалами, необходимыми для работы;
- Доступ к необходимой информации;
- Возможность использовать свой интеллектуальный потенциал;
- Развитая культура инициатив;

- Проведение тендеров внутри компании;
- Проведение собраний на основе диалога с руководством;
- Проведение опросов;
- Устойчивое распределение функций;
- Наличие системы выявления перспективных сотрудников;
- Рашированная система оценки сотрудников;
- Наличие учебного центра;
- Предоставление персональных благ;
- Учет мнений сотрудников при решении стратегически важных задач;
- Представительские функции в других организациях;
- Предоставление консультационных услуг;
- Развитая система возможности передачи и обмена опытом;
- Высокий профессионализм руководства.

Как видно из списка, возможные стимулы имеют в большинстве случаев нематериальную основу. Это свидетельствует о том, что они становятся приоритетными тогда, когда удовлетворены такие первостепенные потребности, как наличие социальной защиты и имеется конкурентоспособная заработная плата. Таким образом, система мотивации должна все время изменяться, переходя на все более высокий уровень, удовлетворяя возрастающие потребности персонала. Эффективность созданной системы мотивации должна оцениваться по трем параметрам: лояльность персонала, продуктивность его деятельности, привлекательность компании на рынке труда.

Следует заметить, что схемы мотивации — это не решение проблемы мотивации, а только вспомогательные меры. Они не могут заменить признание руководства и мотивацию каждого сотрудника. Цель — найти баланс, когда общий эффект позитивен настолько, чтобы удовлетворять и удерживать сотрудников в организации. Важно также вовремя изменять систему мотивации, поскольку то, что мотивирует человека сегодня, завтра перестает привлекать, потому что становится привычным.

УДК 331.101.3

О ФОРМИРОВАНИИ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

© 2008 А.А. Степанов, И.А. Степанов*

В статье доказывается, что компания, серьезно относящаяся к вопросам управления персоналом, старается разработать собственную систему стимулирования труда персонала.

Ключевые слова: управление персоналом предприятия, мотивация труда, системы стимулирования труда персонала, функции управления персоналом, премиальные выплаты, рыночные основы стимулирования труда.

В производственной сфере управление персоналом предприятия – одна из основных функций управления и обеспечения эффективности производственного процесса. Управление персоналом опосредованно обеспечивает создание конечного продукта (услуги), производимого предприятием, отделом, должностными лицами.

Перед соответствующими службами, осуществляющими управление персоналом, ставятся конкретные цели и задачи, достижение которых обеспечивается необходимыми материальными, финансовыми и другими ресурсами. Таким образом, у руководства предприятием, с одной стороны, возникает задача выбора целей управления персоналом в соответствии с потребностями производственной системы предприятия, а с другой стороны – задача оптимального распределения ресурсов под реализацию поставленных целей. Как те, так и другие задачи требуют совместного решения. Для этого целесообразно рассмотреть, прежде всего, самого понятия «Управление персоналом» с позиций его существенных социально-экономических признаков. Помимо опосредованно-

го участия в процессе производства продукции (услуг) управление предприятием, управление персоналом выполняет ряд вспомогательных функций: управление социальным обеспечением и защитой работающих, управление процессом мотивации, управление конфликтами, обеспечение удовлетворения потребностей работающих, саморазвития и др. В этом смысле управление персоналом обеспечивает управление социальной составляющей предприятия. Понятие «Управление персоналом» следует рассматривать как с экономической, так и с социальной точек зрения. Понятие «управление» определяется нами как целенаправленная деятельность, включающая в себя: планирование, организацию, регулирование, мотивацию, контроль и оценку.

Учитывая приведенные выше доводы, понятие «управление персоналом» следует трактовать как процесс системного, планомерно организованного воздействия на работников предприятия с помощью взаимосвязанных организационных, экономических, социальных и мотивационных механизмов управления с целью обеспечения эффек-

Степанов Александр Аннярович – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента Российского университета кооперации.

Степанов Илья Александрович – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник научно-исследовательского отдела Академии экономической безопасности МВД РФ.

тивного функционирования производственного процесса и удовлетворения потребностей персонала в его профессиональном и личностном развитии.

Большинством исследователей «управление персоналом» выделяется как одна из основных функциональных подсистем предприятия. При этом в работах, посвященных непосредственно управлению персоналом, эту подсистему предлагается рассматривать в качестве самостоятельной системы, являющейся частью системы более высокого уровня – производственной системы [1].

Задачи управления персоналом предприятия носят конкретный характер и структурируются по целевым блокам воздействия на объект преобразования системы управления персоналом – человеческие ресурсы. Определим цели управления персоналом.

Под целью в организационно-управленческом смысле обычно понимается конкретное состояние объекта управления или ожидаемый результат процесса управления. Изучение трудов российских и зарубежных ученых показало, что ряд ученых не формулирует четко цели управления персоналом.

Общим недостатком подходов к определению цели управления персоналом, по нашему мнению, является отсутствие четко выраженной увязки цели управления персоналом с целью производственного процесса. Управление персоналом, являясь подсистемой производственной системы предприятия, должно обязательно учитывать цели системы более высокого уровня – производственной системы. Кроме того, управление персоналом в экономическом аспекте должно рассматриваться на уровне ресурсного обеспечения предприятия (человеческие ресурсы). Как отмечает в своих работах В.А. Антропов, «управление персоналом должно рассматриваться как функциональная система, обеспечивающая в нужном количестве и требуемом качестве человеческие ресурсы в заданные сроки, которые располагаются на всех уровнях производственной структуры любого производственно-хозяйственного комплекса (региона, области, конкретного предприятия)» [2]. Речь идет об удовлетворении потребностей производства человеческими ресурсами, что отражает экономическую сущность цели управления персоналом, которую можно сформулировать как удовлетворение потребностей производственного процесса ра-

ботниками требуемого качества, количества и в заданные сроки. В социальном аспекте целью управления персоналом является удовлетворение потребностей работающих, что обуславливает необходимость рассмотрения категории «потребность».

Понятие «Управление персоналом» можно рассмотреть в двух аспектах – функциональном и организационном. В функциональном аспекте процесс управления персоналом предприятия подразумевает выполнение кадровыми службами одиннадцати функций:

1. Определение общей стратегии кадровой работы.
2. Планирование персонала, включая оценку потребности в персонале и его наличия.
3. Привлечение персонала.
4. Отбор персонала.
5. Оценка персонала.
6. Повышение квалификации и переподготовка.
7. Управление карьерой персонала.
8. Высвобождение персонала.
9. Построение и организация работ, в том числе определение рабочих мест, функциональных и технологических связей между ними, содержания и последовательности выполнения работ, условий труда.
10. Определение политики заработной платы и социальных услуг.
11. Управление затратами на персонал и руководство сотрудниками.

В организационном аспекте управление персоналом охватывает всех лиц и все службы на предприятии, которые несут ответственность за работу с персоналом. Если первый, функциональный, аспект, отражающий содержание работы с кадрами, не вызывает сомнения, то второй, организационный, аспект недостаточно конкретен, поскольку каждый руководитель несет в реальных производственных ситуациях ответственность за своих подчиненных. С другой стороны, если ответственными за работу с персоналом являются исключительно кадровые службы, то возникают вопросы о мере их компетенции и влияния на подразделения предприятия.

Работы ученых в области управления персоналом, позволяют выделить практически одинаковый по количеству и содержанию перечень функций, варьируемый в зависимости от типа предприятия и целей его деятельности. Так, Б.М. Генкин функции уп-

правления персоналом на предприятии формулирует следующим образом:

1. Определение потребности в рабочих, инженерах, менеджерах различной квалификации, исходя из стратегии деятельности предприятия.

2. Анализ рынка труда.

3. Отбор и адаптация персонала.

4. Планирование карьеры сотрудников предприятия, их профессионального и административного роста.

5. Обеспечение рациональных условий труда, в том числе благоприятной социально-психологической атмосферы.

6. Организация трудовых процессов, анализ затрат и результатов труда, установление оптимальных соотношений между количеством единиц оборудования и численностью персонала различных групп.

7. Разработка системы мотивации эффективной деятельности.

8. Обоснование структуры доходов, степени их дифференциации, проектирование систем оплаты труда.

9. Организация изобретательской и рационализаторской деятельности.

10. Участие в проведении тарифных переговоров между представителями работодателей и работников.

11. Решение этических проблем труда.

12. Управление конфликтами.

13. Профилактика девиантного поведения [3].

Задачи и функции управления персоналом могут быть представлены следующим образом:

1. Развитие персонала (функции управления персоналом – создание резерва, подготовка и обучение, переподготовка, повышение квалификации персонала).

2. Привлечение персонала (функции управления персоналом – планирование численности, найм, отбор, расстановка персонала, оформление и учет, адаптация).

3. Использование персонала (функции управления персоналом – аттестация, создание резерва, продвижение персонала, планирование карьеры, обеспечение техники безопасности, управление дисциплиной, мотивация персонала (в том числе оплата труда), социальное партнерство, разрешение конфликтности, охрана труда).

К приведенному перечню задач управления персоналом следует добавить задачу

организации управления персоналом, которая является механизмом реализации выше-названных функций управления персоналом.

В настоящее время система управления персоналом немислима без такой важной составляющей, как мотивация труда. Каждая компания, серьезно относящаяся к вопросам управления персоналом, или, по крайней мере, планирующая свой завтрашний день, старается разработать собственную систему стимулирования труда персонала.

Эффективное управление невозможно без понимания мотивов и потребностей работника, и, конечно, без правильного использования стимулов к труду. В современных системах управления персоналом для создания гармоничных отношений, содействующих гуманизации труда, все более часто используются следующие подходы:

- гарантированное обеспечение заработной платы, занятости и рабочего места;

- осуществление значительных дополнительных выплат;

- участие персонала в прибылях, собственности и управлении;

- вовлечение персонала в процесс внедрения рационализаторских предложений;

- использование гибких систем организации работы;

- применение различных вознаграждений и т.д.

Каждая компания помимо основной заработной платы включает в свою структуру и дополнительное вознаграждение. Это понятие, в свою очередь, является составным понятием, включающим в различных компаниях разный набор выплат, льгот, мотивационных программ, программ нематериального вознаграждения и др.

В механизме поощрения работников единовременные премии и вознаграждения занимают существенное место и имеют вполне определенное целевое назначение. Они дополняют системы оценки и оплаты трудового вклада работников и дают возможность значительно повысить их гибкость и действенность.

Западный опыт и методы построения компенсационной системы не всегда могут быть в полной мере использованы в России из-за экономических условий, в которых приходилось их реализовывать, и культурных особенностей нашей страны.

С точки зрения основного вида деятельности компании, например, продажи оборуду-

дования) все задачи можно условно разделить на 2 категории:

- оперативные;
- стратегические.

Оперативные задачи должны быть количественно измеримы и решены в течение короткого промежутка времени. Они служат осуществлению плана конкретного непродолжительного периода (обычно 1 – 2 месяца).

Важно также отметить, что решение оперативных задач требует такого же оперативного вознаграждения, что позволит более четко контролировать и координировать работу сотрудников, формировать их правильное производственное поведение и на основе этого повышать эффективность работы компании в целом.

Стратегические задачи влияют на реализацию долгосрочных планов, на выполнение миссии компании в целом. Стратегические задачи предполагают относительную протяженность во времени. Это означает, что оценить полученные результаты и на этом основании определить размер премиальной выплаты возможно не ранее, чем по истечении 3 – 6 месяцев.

Чаще всего существует 2 вида подобных премиальных выплат:

- премия за эффективность работы;
- премия за год.

Количество задач не должно быть более 2 – 3. В противном случае внимание и силы сотрудника будут рассредоточены. Пытаясь выполнить все задачи одновременно, он, в конечном счете, не сможет добиться успеха ни в одной из них.

По истечении срока сотрудник обязан представить руководителю результаты своей работы. В ходе совместного обсуждения они выясняют, что было сделано, в чем есть потенциал и, в результате, каков будет рейтинг эффективности работы сотрудника в истекшем квартале. В зависимости от этого рейтинга номинальное значение премии, установленное для сотрудника, может изменяться в диапазоне от 0 до 150%.

При разработке системы премиальных выплат необходимо заранее определить общий удельный вес отдельных видов премий в общей сумме компенсации сотрудника. Чем более высокую позицию в компании занимает сотрудник, тем больший удельный вес имеют премии в общей сумме его компенсации. Это обусловлено, прежде всего, уров-

нем его ответственности, полномочий и степени влияния на конечный результат деятельности компании. Так, например, если соотношение «фиксированная часть – переменная часть» для специалиста отдела соответствует 75 – 80% на 25 – 20%, то для руководителей оно составит 50 – 60% на 50 – 40%.

Таким образом, подводя итог вышесказанному, следует отметить, что при разработке премиальной системы необходимо определить следующие элементы, или, иначе говоря, ответить на 7 следующих вопросов:

1. Задачи, решаемые путем премирования (для чего?)
2. Условия премирования (когда?)
3. Показатели премирования (за что?)
4. Круг премируемых (кому?)
5. Удельный вес премиальных выплат в общей сумме компенсации (сколько всего?)
6. Шкала премирования (сколько в конкретных случаях?)
7. Источник премирования (откуда?)

Оценка эффективности от внедрения и использования вышесказанной системы премиальных выплат демонстрирует резкое и значительное повышение мотивации и ответственности сотрудников, их стремление к дальнейшему профессиональному и личностному росту.

Значительный рост объемов продаж, в свою очередь, может привести к повышению уровня средней заработной платы, превышающей разумные пределы, тогда возможно повысить норматив «зарплатоемкости», а образовавшийся резерв фонда заработной платы увеличит прибыль, используемую для развития предприятия. Однако объем продаж далеко не всегда отражает трудовые усилия коллектива. Он может вырасти или упасть в зависимости от динамики цен, конъюнктуры рынка. В связи с этим необходимо увязать размер фонда заработной платы не только с объемом реализации, но и с такими показателями, как:

- объем производства товарной продукции;
- материальные затраты на 1 рубль товарной продукции;
- дебиторская задолженность и др.

Иначе говоря, необходимо рассчитывать фонд заработной платы в соответствии с оценкой труда коллектива организации за истекший месяц.

Новые условия формирования фонда заработной платы ставят в рыночное поло-

жение весь трудовой коллектив. Динамика объема продаж интересует всех работников коллектива: меняется психология и экономическое поведение сотрудников.

Механизм вознаграждения подразделения характеризуется тем, что каждому структурному подразделению устанавливаются два, три и более оценочных показателя, на которые это подразделение влияет. По сути дела, это функциональные показатели, измеряющие результаты выполнения подразделениями своих функциональных обязанностей, ради которых оно создано. Итоги работы подводятся ежемесячно. Базой сравнения являются фактические данные с результатами прошедшего месяца, планами или нормативами. Задача коллектива заключается в том, чтобы работать лучше, чем прежде. Механизм вознаграждения подразделений следующий: в фонде заработной платы организации каждому подразделению устанавливается определенная доля, которая складывается из индивидуальных долей сотрудников. Доля отдела корректируется в зависимости от степени выполнения показателей. Если показатели перевыполнены, то коэффициент трудового вклада (КТВ) – больше единицы и является повышающим. Если коллектив снизил результаты своего труда, то КТВ будет понижающим.

Претензии и замечания к работе подразделений направляются в адрес их руководителей. При подведении итогов работы они имеют как повышающее, так и понижающее значение.

Поиск эффективной системы мотивации труда побуждает некоторые российские предприятия к применению новой системы оплаты труда, предложенную учеными г. Челябинска – «рыночные основы стимулирования труда» – «РОСТ». Рассматриваемая система мотивации труда ставит следующие цели:

- создание и массовое производство продуктов высшего качества;
- обеспечение справедливой оценки труда работников, в полном соответствии с их трудовым вкладом в реализацию миссии и целей организации;
- рост экономической и социальной эффективности предприятия.

При таком подходе устанавливается прямая материальная ответственность всех подразделений за результаты своих функциональных обязанностей. Коллектив структур-

ного подразделения получает возможность влиять на величину своего фонда оплаты труда, что делает экономически выгодным:

- инициативные предложения;
- нововведения;
- экономию средств.

Пассивная позиция коллектива становится материально невыгодной.

Практическая ценность системы «РОСТ» заключается в том, что благодаря новым мотивам и стимулам труда растут:

- конкурентоспособность организации;
- заработная плата работников, вознаграждения работников;
- удовлетворенность сотрудников результатами труда.

Происходит постепенное повышение экономической эффективности работы организации. Повышается социальная эффективность работы организации. Изменяется дух, повышается имидж организации, ее корпоративная культура, вырабатываются ценностные ориентиры организации, совершенствуются стиль управления и система трудовых отношений, организация воспринимает сотрудников как ценный капитал. Введение на предприятии системы «РОСТ» дало возможность за счет собственных средств предприятия обеспечить сотрудников различными социальными благами.

Внедрение системы «РОСТ» на практике подтверждает, что для роста производительности труда необходимо внедрять лучшее, что есть в системах трудовых отношений во всем мире и на этой основе создавать системы в соответствии с российским менталитетом.

Ряд фрагментов формирования и развития мотивационной системы управления персоналом на предприятии рассмотрим на примере холдинговой структуры «Роспечать».

Холдинговая структура «Роспечать» возникла как небольшое торговое предприятие в 1994 году. За прошедшие годы она превратилась в мощное объединение, занимающееся, помимо обеспечения своих клиентов максимально широким спектром канцелярских товаров и сопутствующих услуг, еще и созданием сервисной службы, предоставлением возможности обучения новым принципам и методам управления в зависимости от условий, продиктованных рыночной экономикой. Одним из наиболее крупных партнеров указанной холдинговой структуры явля-

ется ТД «Роспечать», миссией которого является обеспечение его клиентов максимально широким спектром канцелярских товаров и высоким уровнем сопутствующих услуг в сочетании с надежностью исполнения обязательств и индивидуальным подходом к обслуживанию посредством новейших торговых и логистических технологий. Основными целями этого предприятия являются: постоянное повышение доли соответствующего рынка, подтверждение своего места ключевого лидера на рынке канцелярских товаров, а также постоянное исследование и высококачественное удовлетворение потребностей клиентов в товарах и услугах специализированных сегментов рынка, получение стабильной прибыли [4].

Компенсационная система компании включает в себя, прежде всего, порядок оплаты труда, который устанавливается исходя из его квалификации, вида деятельности и личного трудового вклада. Компания гарантирует выплату заработной платы в размере, определенном решением руководства компании. В зависимости от результатов работы компании, по решению администрации, по итогам работы за квартал и год в целом, может быть выплачена премия. Базой для расчета премии является оклад сотрудника. При начислении премии учитываются такие факторы, как инициативность, новаторство, а также наличие устных или письменных предупреждений и т.п. Компания оставляет за собой право введения системы штрафов за нарушение трудовой дисциплины и технологических процедур. Кроме того, сотрудникам предоставляется ежегодный оплачиваемый отпуск продолжительностью 24 рабочих дня, и оплачиваются больничные листы. Компания может также оплатить частный курс обучения сотрудника, если этот курс имеет отношение к его профессиональным обязанностям, однако компания вправе потребовать возмещения расходов на обучение в случае увольнения сотрудника ранее 6 месяцев после обучения.

В подразделениях ТД «Роспечать» за период 2001 – 2003 гг. была проведена исследовательская работа, включающая в себя анализ рабочих мест (должностей), локальных нормативных актов, существующих на предприятии, и кадровой документации. Кроме того, были проведены структурированные интервью с руководителями подраз-

делений и специалистами относительно выполняемых ими функций и разработан перечень вопросов по определению степени мотивации к трудовой деятельности.

На данном этапе служба персонала должна заниматься подготовкой коллективных договоров по каждому предприятию, входящему в холдинг, оформлением трудовых договоров, восстановлением кадровой документации предшествующего периода, подготовкой документации для сдачи в архив и т.д. В результате проведения интервью с руководителями отделов и специалистами подтвердилось предположение о том, что информационные потоки в ТД «Роспечать» идут исключительно вертикально, отсутствует информационная связь между отделами.

Для проведения анализа рабочих мест в настоящее время целесообразно пользоваться тремя путями, которые могут быть применимы к процессам сбора информации как по отдельности, так и в сочетании: это – наблюдение, интервью, заполнение анкет.

Методика, которая была применена для анализа работ и основывалась на сочетании полуструктурированного интервью и вопросника, позволила получить довольно точные и достоверные сведения о работе за сравнительно короткий промежуток времени. Несмотря на то, что с помощью вопросника считается возможным собрать наиболее подробную информацию, получить первоначальное представление об этой работе можно и посредством интервью.

Директором по персоналу была доведена до руководителей отделов и подразделений версия о том, что в настоящий период, во время реорганизации компании, возникла необходимость в создании нового штатного расписания и разработке должностных инструкций, которые бы учитывали действительный функционал сотрудников. В целях получения необходимой информации во все отделы были направлены сотрудники отдела по управлению персоналом для проведения интервью.

Выборка была представлена 78 респондентами, критериями которой стали позиция в данной организации, главным образом – руководителей подразделений (51 респондент), специалистов и офисного персонала (27 респондентов), причем для каждого типа респондентов предлагался свой перечень вопросов.

Суть анализа работ заключается в том, чтобы получить информацию от одного того же респондента в разное время, и получить информацию от нескольких респондентов примерно в одно и то же время.

С.В. Ефремовой предложена логическая схема разработки мотивационной системы, которая состоит из следующих этапов:

1. Составление перечня должностей компании.

2. Определение функциональных обязанностей по каждой должности.

3. Разработка системы подсчета баллов по предлагаемой методике для каждого сотрудника компании.

4. Анализ предложений по каждой должности, имеющейся в компании, на рынке труда (мониторинг уровня заработной платы).

5. Определение квалификационного уровня для каждого сотрудника (по таблице уровней) на основе подсчета полученных баллов.

6. Анализ применения разработанного ранжирования должностей и определение необходимого размера вознаграждений и социальных выплат.

В целях наиболее точного определения профессиональных навыков и личных качеств каждого сотрудника получаемому вознаграждению было введено 5 соответствующих рангов.

В результате проведенного исследования было установлено девять определяющих факторов:

1. Образование – этот фактор оценивает базовое образование сотрудника и показывает тенденцию увеличения баллов за счет повышения уровня образования, так как компания заинтересована в высокообразованных специалистах.

2. Опыт – фактор оценивающий продолжительность работы сотрудника в организации, а не в должности, так как компания заинтересована в постоянных сотрудниках, и поэтому баллы возрастают в зависимости от увеличения стажа работы сотрудника в компании.

3. Уровень сложности в принятии решений – этот фактор оценивает уровень самостоятельности в принятии решений, а так же регулярность ее проявления.

4. Ожидаемый уровень независимости в принятии решений – этот фактор оценивает уровень контроля за работой сотрудника, то есть степень предоставляемой ему свободы. При переходе фактора ответственности с тактического уровня на стратегический количество баллов увеличивается.

5. Физические усилия – этот фактор оценивает условия работы и какие усилия приходится прикладывать сотруднику для выполнения своей работы.

6. Умственные усилия – этот фактор оценивает сложность и разнообразие выполняемых заданий.

7. Количество подчиненных – этот фактор оценивает количество человек находящийся в подчинении у данного сотрудника.

8. Уровень сложности руководства людьми – этот фактор оценивает сложность работ выполняемых под руководством сотрудника: от простых монотонных операций до сложных проектов.

9. Характер деловых связей – этот фактор оценивает сложность контактов сотрудника. Осуществляются ли контакты только внутри компании, или сотрудник представляет компанию в других организациях, участвуя в сложных переговорных процессах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Веснин В.Р. Практический менеджмент персонала: пособие по кадровой работе. – М.: Юристъ, 1998. – С.12.
2. Антропов В.А. Организация управления подготовкой кадров промышленности. – Екатеринбург: УГТУ, 1995. С.189.
3. Геикин Б.М. Экономика и социология труда. – М.: Изд. группа «Норма-инфра», 1998.– С.7 – 8.
4. Ефремова С.В. Формирование и развитие мотивационной системы управления персоналом на предприятии. – М., 2005. – С. 133 – 135.

СОЦПАКЕТ КАК ИНСТРУМЕНТ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

© 2008 Н.Ю. Веселова*

В статье обосновывается предоставление работодателем полного социального пакета как высшего инструмента мотивации персонала.

Ключевые слова: организационное поведение, инструменты мотивации персонала, классификация должностей, социальный пакет, подбор/отбор работников, карьерный рост (управление мотивацией), система оплаты труда.

Мотивация – это внешнее или внутреннее побуждение экономического субъекта к деятельности во имя достижения целей, наличие интереса к деятельности и способы его инициирования, побуждения. Отметим, что виды мотивации – это необходимый факт в деятельности любого предприятия.

Каждая организация стремится привлечь лояльных сотрудников и стимулировать их для достижения поставленных целей. Применение ряда мотивационных приемов позволяет решить эти задачи.

Сегодня организации выстраивают сложнейшие схемы оплаты труда и премирования, изыскивают все более оригинальные варианты показателей эффективности, совершенствуют системы нематериальной мотивации. Одной из форм является предоставление полного социального пакета – комплекса как обязательных, так и добровольных для работодателей льгот (выплата больничных, бонусов, пособий, питания, оплата проезда, страховка и др.). Это важный экономический инструмент, побуждающий субъекта к трудоустройству в ту или иную компанию.

Одним из значимых приемов мотивации является классификация должностей, которая влияет на результаты труда и форми-

рование команды сотрудников предприятия. Актуальность данного вопроса отражается в том, что классификация должностей на предприятии – это эффективный мотивационный инструмент управления персоналом, повышающий производительность труда. Выстроенный на основе определенных единых требований, положений, единых факторов оценки, он позволяет создать качественную систему оплаты труда, т.е. сформировать сетку заработных плат и социальный пакет.

Цель исследования – рассмотреть методику классификации должностей и их влияние на результаты труда сотрудников предприятия при формировании соцпакета – инструмента мотивации персонала.

Долгое время все вопросы, связанные с классификацией должностей сотрудников, решались с помощью Единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих (ЕТКС), имевшего статус нормативного документа. При определении размера зарплаты предприятия пользовались Единой тарифно-квалификационной сеткой, которая в нынешних условиях не прогрессивна и давно устарела, так как охватывает далеко не все специальности. Тем не менее, многие организации стараются соблюдать ЕТКС. В то же время сегодня, благодаря изменениям в законодательстве и экономи-

Веселова Наталья Юрьевна – кандидат педагогических наук, доцент Краснодарского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации.

ческой ситуации в стране, организации имеют возможность использовать и другие формы и методы классификации должностей. Все чаще работодатели соревнуются в предоставлении льгот для определенных категорий, должностей персонала. Приведем один из них – ранжирование должностей.

Ранжирование должностей – это метод их соизмерения по степени сложности работ или другим установленным критериям. Метод предусматривает составление рядов должностей/работ по мере возрастания или убывания их сложности без количественной оценки.

Классификация должностей тесно связана со всеми элементами системы управления персоналом, а именно:

1. Подбор/отбор работников – перечисление требований для каждой позиции.
2. Карьерный рост (управление мотивацией) – описание каждого уровня должностей и возможностей сотрудников.
3. Система оплаты труда – определение значимости должности, соответственно, уровня базовой оплаты, системы премиальных, а также составляющих социального пакета.
4. Система обучения – получение необходимой квалификации.

Основные задачи классификации (дифференциации, ранжирования, грейдирования) должностей:

- выделение категорий персонала с разной мотивационной структурой (оценка человеческих ресурсов, создание прозрачной системы оплаты и бенефитов – денежные выплаты);
- выделение категорий, с разным позиционированием в компании и на рынке труда (построение в соответствии с содержанием работы иерархии должностей, отражающей внутреннюю структуру компании);
- исключение дублирования функций, упорядочение системы подчиненности;
- определение требований для каждой позиции (предоставление служащим информации о мере их ответственности и ожидаемых от них результатах).

Однако главная задача ранжирования – приведение иерархии должностей в соответствие с целями, задачами и потребностями управляемых и управляющих.

Рассмотрим этапы классификации должностей.

Первый шаг в построении классификатора – выбор единых, наиболее значимых критериев оценки, позволяющих определить ценность каждой должности для конкретной организации. Оптимальное количество таких факторов – от 6 до 8. Меньшее их число не будет показательным, а большее – вызовет затруднения при обработке результатов.

Под ценностью должности в целом понимается вклад результатов труда на данной позиции в прибыль. Здесь учитываются факторы, отражающие сложность и интенсивность выполняемой работы: требования к уровню образования и профессиональному опыту, ответственность за решения, принимаемые на этой должности, ее место в организационной структуре предприятия, наличие подчиненных. Важно отметить, что ценность позиции не должна зависеть от личных качеств занимающего ее сотрудника.

Следует отметить, что в настоящее время применяются разные методы классификации:

- система «грейдов» (факторов);
- метод классификаций (качественный метод ранжирования должностей сравнением каждой позиции с общепринятыми стандартами);
- точечный метод ранжирования должностей (в качестве критериев оценки выступают компенсационные факторы, зависящие от стратегии деятельности компании);
- метод парного сравнения (поочередное сопоставление каждой должности с остальными, когда выясняется, является ли одна из них более важной или обе они одинаково значимы).

На практике чаще всего применяется совокупность методов классификации, выбор которых зависит от целей компании, количества и качества существующих в ней должностей.

Для того чтобы рассмотреть, как ранжирование используется для формирования социального пакета необходимо провести оценку должностей.

Задача – разработать дифференцированный социальный пакет для сотрудников разных категорий.

Цели внедрения должны быть следующие:

- повышение эффективности и результативности работы персонала;
- развитие сотрудников и формирование кадрового резерва на замещение руководящих должностей;

- сокращение текучести кадров;
- создание и поддержание у людей чувства причастности к деятельности организации (информирование об ее стратегии, структуре, услугах, продуктах и технологиях).

Данная процедура закладывает основу для построения трейдинга, привязки к нему системы премирования, льгот и формирования компенсационного пакета.

Работа строится следующим образом. Сначала специалисты проводят анализ работ и описывают все должности компании с указанием соответствующих задач, а также необходимого образования, опыта и степени ответственности. Все описания работ согласовываются с сотрудниками и их непосредственными руководителями. Затем создается экспертная группа. Создание экспертной группы закрепляется приказом и определяются сроки выполнения работ на каждом этапе.

Далее переходим к методу классификации – ранжирование. По этой системе каждая должность описывается полностью, а не отдельные ее функциональные обязанности. При этом позиции располагаются по порядку в соответствии со степенью значимости и вклада в деятельность организации.

Определяются критерии оценки должностей на предприятии:

- квалификация, профессиональная подготовка;
- сложность работы, степень ответственности и влияния на конечный результат;
- масштабы управления;
- стаж работы в данной должности в компании (в исключительных случаях – за ее пределами).

Наряду с выбором критериев оценки необходимо определить цели формирования системы должностных категорий:

- задание единых стандартов оценки позиции каждого уровня;
- создание прозрачной и объективной системы компенсации и льгот;
- унификация должностей для сравнения размера зарплаты на каждой из них с уровнем оплаты на рынке труда;
- оптимизация организационной структуры предприятия и проведение внутренних изменений;
- увеличение продолжительности работы в компании.

В задачу экспертов входит оценка должности по вышеперечисленным критериям

и определении, какие из них наиболее значимы для организации, а какие – наименее важны. Для этого сначала выбирают должности 1 и 10, затем 2 и 9 и т.д., пока все работы не были распределены по порядку.

Подведение итогов проходит по итоговому ранжированию.

В результате проведенной экспертами оценки принимаются несколько категорий (уровней) должностей:

- Золотой фонд – наиболее ценные сотрудники предприятия (уход такого специалиста для организации крайне нежелателен);
- Топ - члены Совета директоров;
- 1 категория - стратегическое руководство;
- 2 категория - оперативное руководство;
- категория - ведущие специалисты;
- категория - специалисты;
- категория - стажеры, работники, занимающие начальные должности, вспомогательный персонал.

Далее необходимо приступить к формированию социального пакета.

С целью определения опций социального пакета каждому сотруднику предлагается опросник, в котором указываются должность, ее уровень (категория), стаж работы, а также количество доступных человеку составляющих мотивационного пакета. Из всего перечня компенсаций и льгот (оплата проезда, питания, мобильной связи, медицинское обслуживание, компенсация подоходного налога, предоставление ссуды) каждый сотрудник должен отметить наиболее подходящие для себя опции, которые затем включаются в его социальный пакет.

Многие предприятия стремятся сохранить для некоторых сотрудников баланс «работа/личная жизнь» и берут на себя часть их забот. Наиболее популярным выступает бенифит-кафе – набор льгот, ежегодно выбираемый сотрудником из списка (лечение, страховка для членов семьи, сотовая связь и др.).

Внедрение дифференцированного социального пакета происходит в соответствии со следующими принципами:

- пересмотр опций каждого сотрудника проводится не чаще 1 раза в год, т.е. имеется возможность ежегодно менять составляющие социального пакета;
- количество опций зависит от стажа работы в компании и категории должности;

- выбор медицинского обслуживания возможен только после полного календарного года работы в организации;

- изменения в список сотрудников, которые пользуются медицинским обслуживанием, вносятся только в момент перезаключения договора со страховой компанией;

- регулярное информирование персонала о предоставляемом социальном пакете (благодаря этому люди понимают, что получают от организации не только оклад).

Подводя итог, вышеизложенной методики классификации должностей, можно сделать следующие выводы.

Обычно в организации социальный пакет единый для всего коллектива предприятия. В результате классификации работ и внедрения дифференцированного социального пакета его составляющие стали открытыми для каждого сотрудника, появляется зависимость привилегий от уровня должности и стажа работы.

Предложенная методика позволяет сотруднику выбирать именно те опции мотивационного пакета, в которых он лично заинтересован. Работник в этом случае ощущает персональную заботу о нем со стороны организации, получает именно то, что ему необходимо, и благодаря этому стремится работать в организации продолжительное время.

В дальнейшем предложенные уровни должностей могут использоваться в целях разработки компетенций для каждой позиции, построения системы карьерного роста, усовершенствования схемы начисления постоянной части денежного вознаграждения, классификации переменной части заработной платы, создания системы льгот, бенефитов и бонусов, а также оценки персонала.

Условия труда подчиненных должны соответствовать предъявляемым требованиям. Это позволит сконцентрироваться именно на работе и своем развитии внутри организации, а не фокусироваться на недовольстве и жалобах на соцпакет предприятия. Исследовательская работа в этом направлении позволяет проводить ожидаемые большинством сотрудников изменения и удовлетворять их потребности, настраивая на высокую производительность труда, а руководство на эффективные инструменты управления.

Подводя итоги рассуждений о необходимости соцпакета и введения льгот, можно с уверенностью сказать: что без предоставления таких преимуществ любой работодатель явно проигрывает на рынке труда, теряет лояльность персонала, не использует возможность с помощью льгот привлекать и удерживать сотрудников, а это в свою очередь сказывается на имидже всей компании.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бодрова О. Социальный пакет: мотиватор или «деньги на ветер».
2. Борщева Д. Классификация должностей // Справочник по управлению персоналом. – 2007. – № 9. – С. 32 – 39.
3. Супрун Т.П., Мясоедова Т.Г. Классификация должностей и профессий как инструмент управления персоналом // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 5. – С. 103 – 112.
4. Шермерори Дж., Хант Дж., Осборн Р. Организационное поведение. 8-е изд.: Пер. с англ. / Под ред. Е.Г. Молл. – СПб.: Питер, 2004. – 637 с.

МОТИВАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОВЕДЕНИЕМ

© 2008 М.А. Измайлова*

Исследуется одна из актуальных проблем экономики, связанная с поиском мотивационных механизмов управления экономическим поведением. Описывается модель мотивации экономического поведения. Автор показывает, как возникают цели, мотивы, интересы, определяющие линию экономического поведения отдельного человека.

Ключевые слова: менеджмент, теория мотивации, модель мотивации экономического поведения, стимулирование, мотив, стимул, потребности, вознаграждение, модели целеполагания.

Ни одна организация не достигнет успеха, если в ней не будет грамотно смоделирована и разработана система мотивации. Так как именно мотивация побуждает конкретного человека и группы людей активно и производительно работать для достижения поставленных целей.

Побуждения, стимулирующие человека к активной деятельности, достаточно сложны. К ним относятся не только материальное вознаграждение, но и условия труда и содержание работы, возможность профессионального роста, чувство удовлетворенности от достигнутых результатов, повышение ответственности, самостоятельность и возможность проявления инициативы, взаимоотношения в коллективе. Руководители должны знать, какие факторы являются главными для повышения эффективности деятельности исполнителей.

Все теории мотивации базируются на определении и понимании основополагающих понятий: мотивация, стимулирование, мотив, стимул, потребности, интересы и вознаграждения. Данные понятия не являются простыми составляющими ценностно-потреб-

ностной сферы человека. Их следует представлять как некое единство взаимосвязанных и взаимозависимых структурно-функциональных единиц мотивационной модели деятельности человека (рис. 1) [2].

Сознательная деятельность человека базируется на трех составляющих внутреннего генеза: потребностях, нормах, способностях. Потребности задают направленность действий («хочу»), нормы и ценности задают границы активности («надо»), способности определяют, каким образом будет осуществляться деятельность («могу»). В сочетании этих трех составляющих определяются цели деятельности, соответствующие интересам и мотивам индивида, и формирующими его поведение. Результаты поведения (деятельности) оцениваются организацией, и работник получает вознаграждение для удовлетворения своих потребностей. Оценка самим работником результатов работы, полученного внешнего и внутреннего вознаграждения формирует поведенческие установки работника, систему взглядов и представлений о трудовой деятельности, закрепляет или изменяет мотивы как модель дальнейшего экономического поведения.

И з м а й л о в а Марина Алексеевна – кандидат педагогических наук, доцент кафедры педагогики, психологии и культурологии Российского университета кооперации.

Рассматривая мотив в качестве детерминанты экономического поведения человека, необходимо выделить компоненты, входящие в его структуру. На основании исследований, проведенных Е.П. Ильиным, данные компоненты, в соответствии со стадиями формирования мотива, можно отнести к трем блокам: потребностному, «внутреннему фильтру» и целевому (рис.2).

В потребностный блок входят следующие компоненты: биологические и социальные потребности, осознание необходимости, долженствования («квазипотребности» по К. Левину); в блок «внутреннего фильтра» — нравственный контроль, оценка внешней ситуации, оценка своих возможностей (знаний, умений, качеств), предпочтения (интересы, склонности, уровень притязаний); в целевой блок — образ предмета, который может удовлетворить потребность, опредмеченное действие (налить воды, решить задачу), потребностная цель (удовлетворить жажду, голод и т.п.), представление процесса удовлетворения потребности (пить, есть, подвигаться и т.п.). Все эти

компоненты мотива могут проявляться в сознании человека в вербализованной или в образной форме, притом не все сразу. В каждом конкретном случае в каждом блоке может быть взят в качестве основания действия или поступка один из компонентов. Структура же каждого конкретного мотива (т.е. основания действия) строится из сочетания тех компонентов, которые обусловили принятое человеком решение. Таким образом, компоненты, как кирпичики, позволяют создать здание, имеющее мотивом. Образ этого «здания» закладывается человеком в память и сохраняется не только в момент осуществления действия или деятельности, но и после их завершения.

Набор компонентов в каждом конкретном мотиве может быть разным. Но и сходство внешней структуры мотива у двух лиц (тождество входящих в мотивы компонентов) не означает их тождества по смысловому содержанию, т.к. у каждого человека свои склонности, ценности, интересы, своя оценка ситуации и возможностей, специфичное доминирование потребностей и т.д. [1].

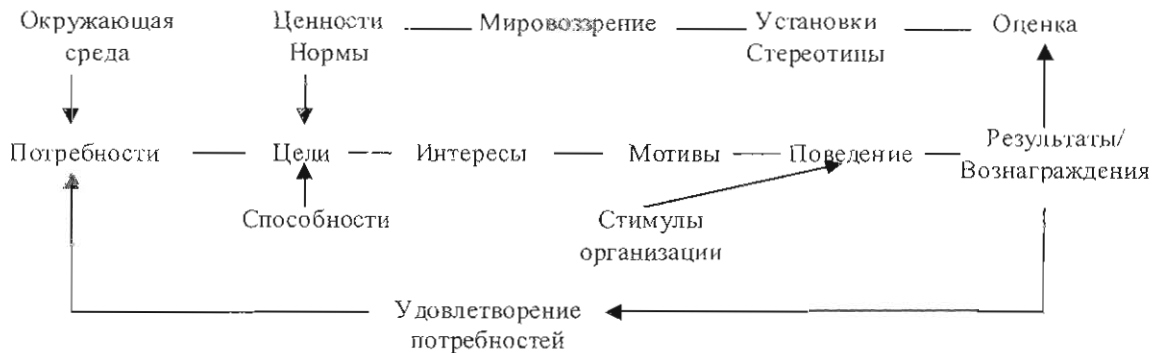


Рис. 1. Модель мотивации деятельности работника

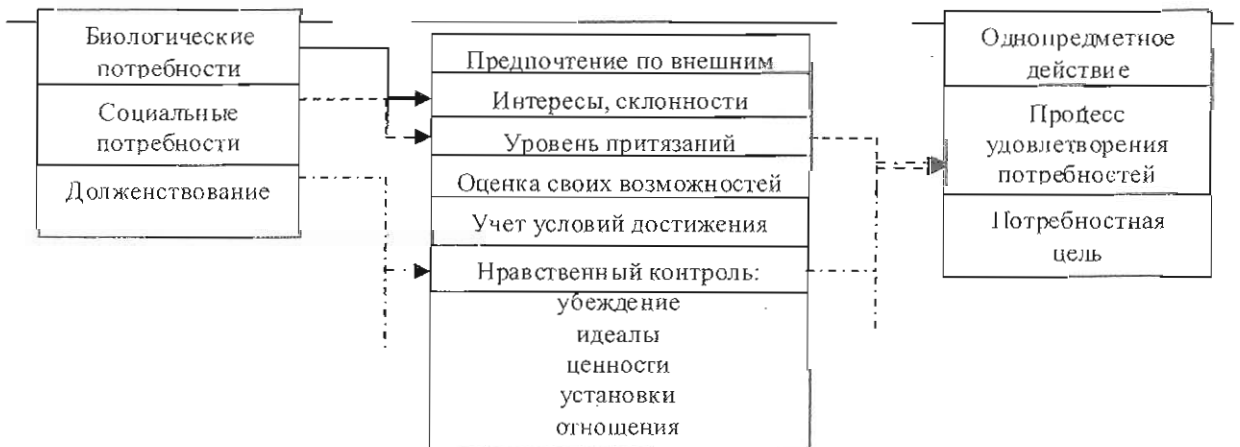


Рис. 2. Структура мотива (по Е.П. Ильину)

Проведенный анализ структуры мотива позволяет еще раз доказать системность компонентов, придающих общую направленность экономического поведения.

По мнению российского ученого Б.А. Райзберга [3], определяющими психологическими факторами, детерминантами разных форм человеческой деятельности, включая трудовую, является триада «цели-мотивы-интересы». Выбор именно данных детерминант, представляющих, на наш взгляд, важнейшие отправные моменты, регуляторы формирования экономического поведения, обусловлен как мнением других авторов (Ананьев Б.Г., Ильин Е.П., Ломов Б.Ф., Ядов В.А. и др.), так и наблюдаемыми в жизни типичными цепочками причинно-следственных связей, формирующими образы экономического поведения в часто повторяющихся, сходных ситуациях. Рассмотрим, как возникают цели, мотивы, интересы, определяющие линию экономического поведения отдельного человека.

Все без исключения люди погружены во внешнюю среду обитания, находятся под воздействием природных, погодных, политических, экономических, социальных условий, контактов с другими людьми. Все это, вместе взятое, создает внешнюю ситуацию, воспринимаемую органами чувств, фиксируемую в ощущениях и в сознании. Данная перцепция вызывает, прежде всего, реагирование на перемены во внешней среде, требующие приспособления, внесения изменений в поведение, осуществления ответных действий.

Одновременно человек воспринимает и находится под воздействием своего внутреннего мира, характеризуемого как внутреннее

состояние. Под внутренним понимается физическое, физиологическое, психическое, моральное состояние, проявляющееся в виде настроения, ощущений удовольствия или неудовольствия, повышенной или пониженной энергетики организма. По аналогии с влиянием внешней среды человек реагирует, прежде всего, на изменение во внутреннем состоянии при наличии острой реакции на перемены, воспринимаемые как ухудшение состояния.

Воздействие внешней ситуации и внутреннего состояния, в первую очередь происходящих в них изменений, воспринимаются вначале органами чувств в виде наблюдений, ощущений, результаты которых передаются в блок сознания. Здесь они фиксируются и подвергаются анализу, результатом которого служит реагирование сознания на складывающуюся ситуацию, происходящие изменения во внешней и внутренней среде, которые накладываются друг на друга и оказывают взаимное влияние.

Представленная в общих чертах схема возбуждения блока сознания человека событиями, явлениями, переменами во внешней среде обитания и во внутреннем состоянии организма человека изображена на рис. 3, где отражены также последующие, генерируемые внешней и внутренней средой процессы взаимосвязанного формирования целей, мотивов и интересов личности.

Благодаря фиксации в сознании представлений о ситуации во внешней среде и внутреннем состоянии человека и о наблюдаемых изменениях, анализу перемен мозг человека вырабатывает его отношение к происходящим событиям, явлениям, переменам.

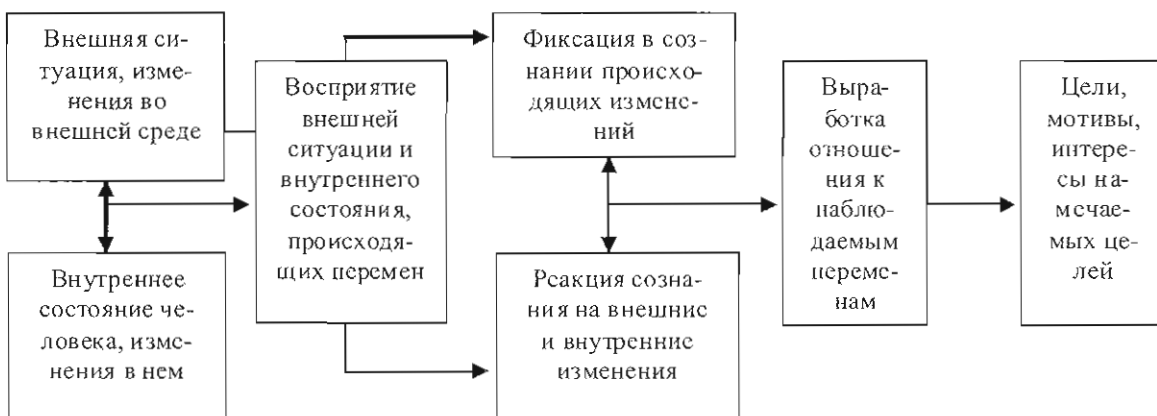


Рис. 3. Схема формирования целей, мотивов, интересов, которыми человек руководствуется в своем поведении

Но прежде чем воплотить это отношение в виде программы поведения, ответных действий, формируется психологически обусловленная ориентация поведения действий. В основу такой ориентации положены выработанные сознанием и опытом нацеленность действий, обусловленная в основном возникающими проблемами, побудительные мотивы, активизирующие целенаправленные действия, поведение и заинтересованность человека в осуществлении самого выгодного для него варианта целеориентированной мотивированной деятельности.

Принципиально важно понимать, что схема, модель формирования целей, мотивов, интересов, которыми руководствуются люди в своем поведении и в своих экономических действиях, отображает процесс обновления, дополнения, трансформации целевых установок в их связи с мотивацией и интересами получения выгоды. Так что приводимая картина ни в коей мере не претендует на отображение всего многогранного поля закрепленных в сознании человека целей, мотивов и интересов, формируемых и изменяемых в течение всей его жизни.

Представленная схема моделирует лишь единичный акт формирования новых, дополнительных целеустремлений и их мотивационного подкрепления или переформирования элементов целевой структуры в определенный фиксированный момент или, точнее, отрезок времени. Эти изменения, если они происходят, накладываются на уже существующее, выработанное в предыдущее время поле целей, мотивов, интересов, в какой-то мере внося в него небольшие или существенные коррективы. Естественно, что в своем поведении, отношении к людям, событиям человек опирается как на вновь сформированные в свете происходящих внешних и внутренних перемен, так и на устоявшиеся, неподвергаемые изменению цели, мотивы, интересы.

Вместе с тем изучение механизмов целеполагания, мотивации поведения и действий, возбуждения интереса к ним обладает исключительной важностью для познания явных и скрытых причин, толкающих людей к выбору определенного образа реагирования на возникающие внутренние и внешние ситуации. Кроме того, такое изучение, если ему присущ системный характер, способно выявить психологические и экономи-

ческие закономерности ориентации поведения и действий индивидуальных и коллективных субъектов в различных ситуациях. Наконец, общее поле целей, мотивов, интересов субъектов есть результат множества локальных актов их формирования.

Рассматривая модель мотивации трудового поведения человека с позиции системного анализа, нам представляется важным установить взаимосвязь и взаимодействие целей, мотивов и интересов как главных факторов психологической ориентации поведения и действий людей. В совокупности с приведенной выше схемой (рис. 3) формирования целевых и мотивационных установок, возбуждения интереса к проведению определенной линии поведения предлагаемая далее схема взаимосвязи и взаимодействия целей, мотивов, интересов поведения и действий человека образует схематическую модель психологического механизма целеориентированной деятельности людей. В соответствии с вышеизложенным изобразим на рис. 4 схему взаимодействия целей, мотивов и интересов человека (людей) в процессе психологической ориентации экономического поведения.

Отметим, что приводимая схема представляет собой конкретизацию и детализацию широко распространенной в психологической науке формулы «стимул — реакция», отражающей точку зрения, согласно которой поведение человека, людей характеризуется как ответная реакция на действие возбуждающих стимулов. Стимулы-возбудители и вызываемые ими реакции в виде форм экономического поведения весьма разнообразны, но поддаются изучению посредством наблюдения, опыта, анализа. Намного сложнее обстоит дело с познанием механизма преобразования возбуждающих стимулов, сигналов в ориентированные, целенаправленные действия людей, выражающие их экономическое поведение.

Это скрытые, практически недоступные непосредственному наблюдению, измерению, слабо поддающиеся анализу на основе эксперимента механизмы действия, функционирования психики, индивидуального и коллективного человеческого сознания. О таких механизмах, образующих если не «черный», то «серый» кибернетический ящик, можно лишь догадываться, строить гипотезы, изучая характер поведенческого реаги-

рования людей на разнообразные воздействия, стимулы, раздражители и руководствуясь законами логики. Представление о содержании и принципах функционирования этого «серого» ящика даст схема, представленная на рис. 4.

Выделив в качестве основного объекта анализа триаду «цели — мотивы — интересы», которая, согласно нашему предположению, представляет собой основу механизма ориентации экономического поведения как отдельного человека, так и социальных групп и общества в целом, рассмотрим механизм формирования осознанного, целеустремленного поведения, оставляя за пределами рассмотрения чисто эмоциональные, чувственные реакции и подсознательное поведение.

Основополагающей детерминантой экономического поведения и экономической деятельности, главным ориентиром осознанных действий и экономических отношений между людьми будем считать цели жизнедеятельности человека, людей, общества. Поле таких целей формируется, трансформируется, преобразуется в каждом человеке, во многом воплощает его экономическую психологию и в то же время строит ее.

Понятие «цель» при всей его распространенности и внешне кажущейся очевидности вкладываемого в это слово смысла обладает исключительно высокой сложностью и многогранностью. Под целью понимают все то, к чему стремится, чего хочет достичь отдельный человек или многие люди. Но цель есть не только желаемый и намечаемый конечный результат действий, деятельности

людей. Цель представляет собой одновременно ориентир движения и действия, задающий их направленность. Наличие целей придает деятельности смысл, а целеустремленность насыщает деятельность энергией действия. Благодаря наличию целей деятельность приобретает упорядоченный характер. Наличие целеустремленности — первый и основной признак осознанности действий, присутствия в них организующего начала.

Все это достаточно очевидные вещи, но их понимание не даст возможности проникнуть в тайны целеполагания, т.е. процесса возникновения, выработки, постановки целей, которые преследуют люди. Частично цели задаются извне или достались людям в наследие от истории, частично цели поставлены перед людьми властью, часть целей генерируют и ставят перед собой сами люди в соответствии со своими нуждами, потребностями.

Представляется очевидным, что существуют разные механизмы целеполагания как на уровне отдельной личности, так и применительно к малым и большим группам людей и сообществам, поколениям. В каждом конкретном случае цели человека, семьи, организации, любого другого субъекта экономической деятельности или просто субъекта деятельности либо уже поставлены и признаны, восприняты субъектом, объективно существуют, либо формируются, ставятся, порождаются самим субъектом под влиянием обстоятельств внешнего побуждения, принуждения или как проявление его собственной воли, желаний.

Внешняя среда Внешняя среда

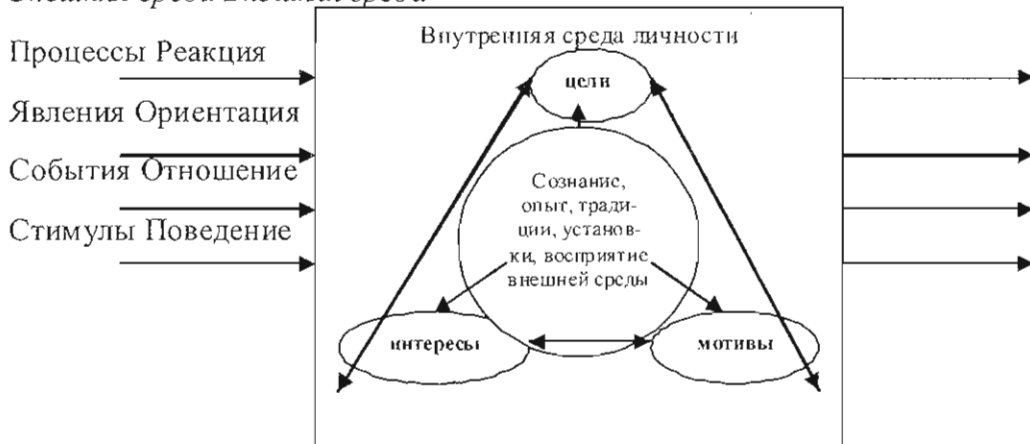


Рис. 4. Схема взаимодействия целей, мотивов и интересов в процессе психологической ориентации экономического поведения субъектов

Цели, существующие как данность, фиксированные в сознании людей и признанные ими как руководство к действию, необходимо просто знать, структурировать, ранжировать по очередности и значимости, корректировать при необходимости и наличии возможности, устранять в связи с исчерпанием, а также, естественно, учитывать и использовать в качестве ориентиров поведения. Вновь порождаемые самим субъектом, навязываемые ему окружением, обстоятельствами вменяемые цели подлежат формированию, обоснованию, закреплению и последующему применению в качестве инструмента ориентирования самого субъекта и тех других, которых желательно и возможно вовлечь в процесс достижения этих целей.

В поиске механизмов формирования, генерации, развития, трансформации целей существования и деятельности наиболее общим и естественным выглядит подход, основанный на связи целей и потребностей людей. Согласно такой концепции цели вытекают из материальных, духовных, социальных потребностей или даже отождествляются с удовлетворением потребностей самого человека, его социальной группы, государства, общества.

Связь целей и потребностей людей вряд ли требует доказательства, она находит самое непосредственное проявление в потребительском поведении. Родоначальник австрийской школы политической экономии, один из основоположников теории предельной полезности К. Менгер в своей работе «Основания политической экономии» утверждает, что «забота об удовлетворении потребностей имеет то же значение, что и забота о нашей жизни и нашем благосостоянии: она является самым важным из всех человеческих стремлений как предпосылка и основа всех остальных». Приводимое высказывание несколько преувеличивает роль потребностей как источника це-

леустремлений человека, личности и тем более социальных групп, общества, государства, даже если иметь в виду и материальные, и духовные потребности. Но несомненно, что стремление к удовлетворению потребностей во многом ориентирует поведение, действия, деятельность людей и отношения между ними.

Огромное многообразие текущих и перспективных, краткосрочных и долгосрочных, личных, семейных, групповых, общественных потребностей, включая базисные и производные от них, обеспечивающие удовлетворение базисных, не дает возможности положить непосредственную связь между конкретными потребностями и целями их удовлетворения. Еще сложнее уловить, познать внутренние психологические механизмы перехода от возбуждения потребностей и осознания их человеком, людьми к выработке целенаправленной ориентации поведения, действий, направленных на удовлетворение потребностей человека, группы, общества.

Несмотря на указанные трудности, представляется возможным обрисовать в самом общем виде схематическую модель перехода от потребностей к целям осознанной деятельности (рис. 5).

Согласно приводимой схеме исходным пунктом генерации целей, связанных с удовлетворением потребностей, служит осознание лицом наличия, существования потребности.

Применительно к устойчивым потребностям осознание происходит периодически или даже непрерывно, так как удовлетворение таких потребностей входит в программу жизнедеятельности и потому фиксировано физиологически или мысленно (в блоке памяти) в виде жизненных предписаний. О наличии таких потребностей напоминают физиологические рецепторы, ощущения, сигналы памяти, о возникновении нерегулярных потребностей сигнализируют внут-



Рис. 5. Схема формирования цели удовлетворения потребности

рение и внешние возбудители по мере их возникновения. Таким образом потребность превращается в осознанную, признанную лицом, отображенную в его сознании.

Аналитический блок сознания, признав факт наличия потребности, производит сравнение желаемого и располагаемого уровней удовлетворения данной потребности. Желаемый уровень вырабатывается и фиксируется в сознании человека, людей исходя из собственных представлений, или на основе сравнения с потреблением других, или в виде признанной нормы потребления данного вида благ. Располагаемый уровень удовлетворения потребностей — это доступный, обеспеченный имеющимися возможностями, запасами, ресурсами уровень. И желаемый, и располагаемый уровни, строго говоря, есть функции времени, изменяются во времени, что также фиксируется, учитывается сознанием. Встречаются и кратковременные насущные потребности, требующие удовлетворения в четко установленные периоды.

Затем включается блок сравнения желаемого и располагаемого уровней удовлетворения потребностей. Если располагаемый (достигнутый) уровень выше желаемого (требуемого), то лицо не нуждается в инициировании действий, направленных на достижение желаемого уровня, и необходимость в формировании новых целей отсутствует. Более типичен случай, когда желаемый уровень превышает располагаемый, что свидетельствует о наличии неудовлетворенной потребности, измеряемой разностью уровней.

В этой ситуации сознание фиксирует факт неудовлетворенного желания и генерирует цель в виде устремления приблизить располагаемый уровень удовлетворения потребности к желаемому. Целевым ориентиром поведения, действия лица становится минимизация неудовлетворенной потребио-

сти, порождающая побудительный мотив действовать в этом направлении.

Иным представляется действие механизма формирования целей на основе задаваемых, вменяемых лицу извне целевых установок. Заметим, что и внешне заданные целевые ориентиры могут быть связаны с удовлетворением потребностей, но в данном случае потребности возникают у тех, кто задает внешнюю целевую установку. Отдельные из задаваемых ориентиров способны отражать потребности лица, которому они задаются, что свидетельствует о полном или частичном совпадении внешне и внутренне заданных целей. Обычно это наблюдается, когда извне лицу доведены цели социальной группы, в которую входит данное лицо, воспринимающее цели своей группы как собственные. Возможна и ситуация, когда лицо, задающее целевые ориентиры, исходит из потребностей лица, которому задаются цели, в силу заботы о нем (родители и дети).

Схема формирования индивидуальных целей лица на основе сообщаемых внешних целевых установок в виде требований, рекомендаций, советов, условий изображена на рис. 6.

Как следует из схемы, лицо (субъект), которому адресована извне целевая установка, прежде всего подвергает ее анализу, устанавливая в какой степени и в чем именно заданная цель отвечает, соответствует личным целям, желаниям субъекта. Затем исходя из степени соответствия и несоответствия своим желаниям, устремлениям субъект стремится в меру возможного скорректировать доведенную ему целевую установку таким образом, чтобы максимизировать степень соответствия собственным целям и минимизировать степень несоответствия.

При этом проявляется стремление осуществить коррекцию заданной цели таким образом, чтобы не породить острую негатив-

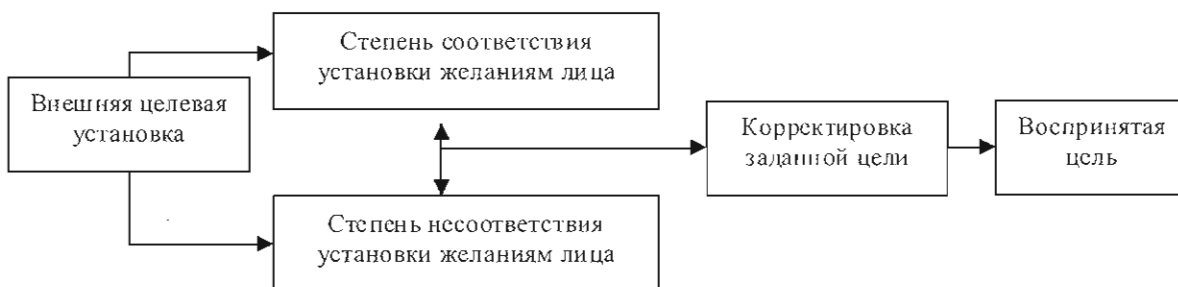


Рис. 6. Схема формирования цели на основе заданной извне целевой установки

ную реакцию лиц, органов, задавших целевую установку. Иначе говоря, трансформация или даже подмена цели не должна бросаться в глаза, обращать на себя внимание, если только субъект не стремится заявить корректировкой цели о своей протестной реакции на нежелательно для него поставленную цель.

В итоге, с учетом внесенной коррекции субъект формирует воспринятую им цель, в той или иной степени сходящуюся с породившей эту цель внешней установкой. Воспринятая цель становится тем самым не только внешней, но и внутренней целью лица.

Выделим еще один характерный механизм целевой ориентации индивидуальной и коллективной деятельности людей, относящейся к классу целей соблюдения общечеловеческих моральных, духовных ценностей. Наряду с целями удовлетворения потребностей, обусловленных самим процессом жизнедеятельности (без удовлетворения которых нарушается или прекращается сама жизнедеятельность), людям свойственно стремиться к таким духовным, моральным ценностям, как справедливость, честность, человечность, любовь к ближнему, свобода убеждений, культура поведения, уважение к другим и их нуждам. В этом собственно состоит отличие человека от неодушевленных существ. Многие морально-этические ценности отражены в заповедях религии, кодексах чести и морали.

Любой человек, любое сообщество людей в той или иной мере руководствуется указанными ценностями, ставит их достижение и соблюдение целевой нормой своего поведения. В этом свете целевую ориентацию на моральные, духовные общечеловеческие ценности правомерно считать целью удовлетворения высших человеческих потребностей, высших в том смысле, что они возвышаются над материальными, вещественными.

Действие механизма целеполагания, ориентированного на духовно-моральные ценности, представим в виде схемы, изображенной на рис.7.

Схема базируется на предположении, что каждому субъекту деятельности, носителю определенного образа поведения присуще наличие фиксированной в сознании, накапливаемой и обновляемой совокупности (системы) ценностей, распределенных в виде шкалы по важности, значимости, актуальности. Определяя линию своего поведения, цели и задачи намечаемых действий, субъект выделяет из системы ценностей круг относящихся к ориентации формируемой программы поведения, предвидимых действий, деятельности. Затем включается аналитический блок сознания, проверяющий, в какой мере в намечаемой линии поведения, программе действий субъекта соблюдаются и не соблюдаются признанные им ценности.

Одновременно субъект приходит к выводу либо о достаточном уровне соблюдения исповедуемых, признанных им ценностей в намечаемом плане поведения, действий, либо о необходимости актуализации недостаточно соблюдаемых ценностей, т.е. усиления целевой ориентации на этот круг ценностей. Не исключено, что в результате анализа субъект решит, что в рамках намечаемого плана можно пожертвовать соблюдением отдельных ценностей, т.е. примет курс, характеризующийся дезактуализацией этих ценностей, частичным или полным исключением их из целевых установок. В некоторых случаях субъект способен пересмотреть собственную систему ценностей, чтобы не утруждать себя анализом и тревогой об их несоблюдении в намечаемой линии поведения.

В итоге формируются цели поведения, действия субъекта, согласованные с его ценностными установками, ориентированные на достижение приоритетных ценностей, способных выступать в роли целей намечаемых действий.



Рис. 7. Схема формирования целей исходя из ценностей

Рассмотренные выше схемы формирования целей представляют весьма упрощенные модели целеполагания на уровне отдельных лиц, субъектов деятельности и экономического поведения. В то же время в них отображены важные сущностные черты генерации целей и роли сознания в их формировании.

Представление об истинных и декларируемых целях поведения людей и целевой ориентации процессов жизнедеятельности, включая экономические процессы, можно получить не только моделируя целеполагание, но и наблюдая реальное, многократно повторяющееся формирование целей на уровне личностей, социальных групп, общества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ильин Е.И. Мотивация и мотивы. – СПб.: Питер, 2004.
2. Менеджмент: Учебник / Кол. авт.; Под ред. М.Л. Разу. – М.: КНОРУС, 2008.
3. Райзберг Б.А. Психологическая экономика: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА – М., 2005.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПРИНЯТИЮ РИСКОВЫХ РЕШЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ

© 2008 А.И. Новиков, Т.И. Солодка

Рассмотрены подходы к учету факторов неопределенности и риска в экономической практике принятия рискованных решений, а также математические модели, используемые для этих целей. На примерах анализируются ситуации, возникающие в условиях неопределенности и риска при принятии управленческих решений.

Ключевые слова: риск, вероятностные и статистические методы, математические модели, числовые характеристики случайных величин, игры с природой, критерии оптимальности, оптимальность по Парето, дерево решений.

Вероятностная постановка принятия предпочтительных решений.

В общем случае [1] под **риском** в экономике понимают возможность отклонения фактических результатов проводимых финансово-хозяйственных операций от ожидаемых (прогнозируемых). При этом под **результатом** (эффективностью) финансовой операции обычно понимают ее доходность, прибыль, дивиденды и т. д. Чем шире диапазон возможных отклонений, тем выше риск данной операции.

Риск и доходность, как правило, изменяются в одном направлении: чем выше доходность, тем больше риск.

Количественная оценка риска финансовой операции возможна только при известной вероятностной характеристике множества исходов операции.

Случайной называется величина, которая в зависимости от случая может принимать то или иное, заранее неизвестное

значение из некоторого множества возможных значений.

Случайная величина будет полностью определена, если указаны не только возможные ее значения, но и соответствующие им вероятности (закон распределения случайной величины).

Для дискретной случайной величины **X** этот закон задается в виде таблицы, в которой перечисляются все ее возможные значения (x_i) и их вероятности (p_i), при этом $\sum p_i = 1$.

Однако для решения многих практических важных задач часто бывает достаточно знать лишь числовые характеристики случайной величины. Важнейшие из них следующие: математическое ожидание **M**, дисперсия σ^2 , среднее квадратическое отклонение **σ** :

$$M = \sum x_i p_i, \sigma^2 = \sum (x_i - M)^2 p_i, \sigma = \sqrt{D} \quad (1)$$

Математическое ожидание **M** представляет собой обобщенную количественную характе-

Новиков Анатолий Иванович – доктор физико-математических наук, профессор кафедры математики и экономико-статистического моделирования Российский университет кооперации.

Солодка Татьяна Ивановна – кандидат физико-математических наук, доцент кафедры математики и экономико-статистического моделирования Российский университет кооперации (solti2005@yandex.ru).

ристику и не позволяет достаточно обоснованно принять решение в пользу какого - либо варианта. Для окончательного решения необходимо измерить колеблемость показателей, т.е. степень их отклонения от ожидаемого значения.

Дисперсия σ^2 и среднее квадратическое отклонение σ являются мерами колеблемости (разброса) случайной величины, при этом σ выражена в тех же единицах измерения, что и сама случайная величина.

Принято считать, что **риском операции** является число σ – среднее квадратическое отклонение случайной величины (например, дохода).

Чем больше σ , тем рискованнее операция. Если $\sigma = 0$, то риск полностью отсутствует. Например, в условиях стабильной экономики операции с государственными ценными бумагами считаются безрисковыми.

Еще одним полезным показателем, применяемым при анализе рисков, является **коэффициент вариации**:

$$V = \frac{\sigma}{M} \cdot 100\% . (2)$$

Коэффициент вариации – относительный показатель, поэтому с его помощью можно сравнивать колеблемость признаков, выраженных в разных единицах измерения. Чем больше коэффициент вариации, тем сильнее колеблемость.

Пример. Сравним по риску вложения в акции трех типов: **А, В, С**, если каждая из них по-своему откликается на возможные рыночные ситуации, достигая с известными вероятностями определенных значений доходности, заданных в таблице.

Для акции **А** находим:

$$M_A = 20 \cdot 0,5 + 10 \cdot 0,5 = 15\%;$$

$$\sigma_A^2 = (20 - 15)^2 \cdot 0,5 + (10 - 15)^2 \cdot 0,5 = 25;$$

$$\sigma_A = \sqrt{25} = 5\%;$$

$$V_A = \frac{5}{15} \cdot 100\% = 33,3\%.$$

Для акции **В** находим:

$$M_B = 15,1 \cdot 0,99 + 5,1 \cdot 0,01 = 15\%;$$

$$\sigma_B^2 = (15,1 - 15)^2 \cdot 0,99 + (5,1 - 15)^2 \cdot 0,01 = 0,99;$$

$$\sigma_B = \sqrt{0,99} = 0,995\%;$$

$$V_B = \frac{0,995}{15} \cdot 100\% = 6,6\%.$$

Для акции **С** находим:

$$M_C = 13 \cdot 0,7 + 7 \cdot 0,3 = 11,2\%;$$

$$\sigma_C^2 = (13 - 11,2)^2 \cdot 0,7 + (7 - 11,2)^2 \cdot 0,3 = 7,56;$$

$$\sigma_C = \sqrt{7,56} = 2,75\%.$$

$$V_C = \frac{2,75}{11,2} \cdot 100\% = 24,6\%.$$

Так как наименьшее значение коэффициента вариации имеем для акции **В**, то и вложения в эту акцию наиболее предпочтительны, тем более что и $\sigma_B = 0,995\%$ наименьшее.

Пример. Пусть имеются два инвестиционных проекта. Первый с вероятностью 0,6 обеспечивает прибыль 15 млн. руб., однако с вероятностью 0,4 можно потерять 5,5 млн. руб. Для второго проекта с вероятностью 0,8 можно получить прибыль 10 млн. руб. и с вероятностью 0,2 потерять 6 млн. руб. Какой проект выбрать?

Составляем следующую таблицу распределения:

Проект	Вероятность	прибыль	вероятность	прибыль
1	0,6	15	0,4	-5,5
2	0,8	10	0,2	-6

Первый проект:

$$M_1 = 0,6 \cdot 15 + 0,4 \cdot (-5,5) = 6,8;$$

$$\sigma_1^2 = 0,6 \cdot (15 - 6,8)^2 + 0,4 \cdot (-5,5 - 6,8)^2 = 100,8;$$

$$\sigma_1 = \sqrt{100,8} = 10,03$$

Тип акции	Ситуация 1		Ситуация 2	
	вероятность	доходность, в %	вероятность	доходность, в %
А	0,50	20,0	0,50	10,0
В	0,99	15,1	0,01	5,1
С	0,70	13,0	0,30	7,0

Второй проект:
 $M_2 = 0,8 \cdot 10 + 0,2 \cdot (-6) = 6,8;$
 $\sigma_2^2 = 0,8 \cdot (10 - 6,8)^2 + 0,2 \cdot (-6 - 6,8)^2 = 40,96;$
 $\sigma_2 = \sqrt{40,96} = 6,40$

Оба проекта имеют одинаковую среднюю прибыль, равную 6,8 млн. руб., однако среднескватратичное отклонение прибыли для первого проекта равно 10,03 млн. руб., а для второго – 6,40 млн. руб., поэтому предпочтителен второй проект.

Следующие утверждения о риске являются следствиями соответствующих утверждений о дисперсии и среднем квадратическом отклонении из теории вероятностей.

1. При увеличении масштаба операции в k раз, т.е. при увеличении всех значений случайного дохода в k раз, дисперсия операции увеличивается в k^2 раз, а риск – в $|k|$ раз.

2. При изменении всех доходов на одно и то же постоянное число дисперсия и риск операции не изменяются.

3. Пусть операции Q_1 и Q_2 некоррелированы, тогда дисперсия их суммы равна сумме дисперсий, следовательно риск сум-

мы операций равен $\sigma = \sqrt{\sigma_1^2 + \sigma_2^2}$. Напомним, что случайные величины X , Y называются некоррелированными, если их коэффициент корреляции равен нулю.

4. В общем случае, т.е. для двух произвольных операций Q_1 и Q_2 риск суммарной опе-

рации равен $\sigma = \sqrt{\sigma_1^2 + \sigma_2^2 + 2\sigma_1\sigma_2\rho_{12}}$, где ρ_{12} – коэффициент корреляции случайных доходов операций.

Пример. Рассмотрим две вероятностные операции:

$$Q_1 : \begin{pmatrix} -5 & 25 \\ 0,01 & 0,99 \end{pmatrix}; \quad Q_2 : \begin{pmatrix} 15 & 25 \\ 0,5 & 0,5 \end{pmatrix}$$

Пусть операции Q_1 и Q_2 некоррелированы. Найдем риск операции: $Q = (Q_1 + Q_2)/2$ (например, денег не хватит на проведение обеих операций в полном объеме).

Найдем сначала математические ожидания, дисперсии и риски первой и второй операций.

$$M_1 = 0,01 \cdot (-5) + 0,99 \cdot 25 = 24,7;$$

$$\sigma_1^2 = 0,01 \cdot (-5 - 24,7)^2 + 0,99 \cdot (25 - 24,7)^2 = 8,91;$$

$$\sigma_1 = \sqrt{8,91} = 2,98.$$

Аналогичные вычисления для второй операции дают:

$$M_2 = 20, \quad \sigma_2 = 5,00.$$

Первая операция менее рискованная.

Риск операции Q равен

$$\sigma_{12} = \sqrt{2,98^2 + 5^2} / 2 = 2,91.$$

Выбор оптимального решения с помощью доверительных интервалов.

Если результаты экономической деятельности (прибыль, доход и т.д.) как случайные величины подчиняются нормальному закону, то с вероятностью 0,997 (практически достоверно) возможные значения случайной величины лежат в пределах $M \pm 3\sigma$, или $M - 3\sigma < X < M + 3\sigma$.

Пример. Акционерному обществу предлагают два рискованных проекта:

	Проект 1			Проект 2		
Вероятность события	0,2	0,6	0,2	0,4	0,2	0,4
Наличные поступления, млн. руб.	40	50	60	0	50	100

Учитывая, что фирма имеет долг в 80 млн. руб., какой проект должны выбрать акционеры и почему?

Первый проект:

$$M_1 = 0,2 \cdot 40 + 0,6 \cdot 50 + 0,2 \cdot 60 = 50 \text{ млн. руб.};$$

$$\sigma_1 = (0,2 \cdot (40 - 50)^2 + 0,6 \cdot (50 - 50)^2 + 0,2 \cdot (60 - 50)^2)^{1/2} = 6,32.$$

Второй проект:

$$M_2 = 0,4 \cdot 0 + 0,2 \cdot 50 + 0,4 \cdot 100 = 50 \text{ млн. руб.};$$

$$\sigma_2 = (0,4 \cdot (0 - 50)^2 + 0,2 \cdot (50 - 50)^2 + 0,4 \cdot (100 - 50)^2)^{1/2} = 44,72.$$

Как видно из вычислений, математические ожидания M для обоих проектов оказываются равными, но $\sigma_1 < \sigma_2$, т.е. проект 2 является более рискованным. Казалось бы, без сомнений следует принять проект 1.

Однако не следует терять из виду представленное в условиях задачи указание, что фирма имеет фиксированные платежи по долгам 80 млн. руб., и этот факт может изменить решение на противоположное.

Если предположить доходность Q по проектам 1 и 2 распределенной по нормальному закону, то с вероятностью 0,997 возможные значения выигрышей и платежей

окажутся в диапазонах:

- Проект 1: $Q = 50 \pm 3 \cdot 6,324$,
или $31,03 < Q < 68,97$
- Проект 2: $Q = 50 \pm 3 \cdot 44,72$,
или $-84,16 < Q < 184,16$.

При выборе менее рискованного проекта АО может в большей степени преуменьшить свой долг в 80 млн. руб., но без дополнительных финансовых источников (условием задачи они не предусмотрены) от долгов АО полностью не освободится.

Сильно рискуя при принятии проекта 2, АО (если повезет) может полностью освободиться от долгов, получив при этом еще и немалую прибыль, а при неудаче АО ожидает банкротство.

Вывод. Пришняя рискованый проект 2, если повезет, можно сразу решить все финансовые проблемы, оставшись еще с прибылью, тогда как, выбрав низко-рискованый проект 1, от долгов не уйти ни при каких обстоятельствах.

Некоторые общие измерители риска.

В большинстве случаев общие измерители риска – это вероятности нежелательных событий.

Пусть известна функция распределения F случайного дохода Q , т.е.

$$F(x) = P(Q \leq x),$$

где x – некоторое действительное число.

Зная $F(x)$, можно придать смысл следующим вопросам и ответить на них.

1. Какова вероятность того, что доход операции будет меньше заданного дохода s , т.е. каков риск получения дохода, менее заданного?

$$P(Q \leq s) = F(s).$$

2. Какова вероятность того, что операция окажется неуспешной, т.е. ее доход будет меньше среднего ожидаемого дохода m_Q ?

$$P(Q \leq m_Q) = F(m_Q).$$

3. Какова вероятность убытков и каков их средний ожидаемый размер q , т.е. каков риск убытков и их оценка?

$$P(Q \leq 0) = F(0), \quad q = \int_{-\infty}^0 x dF(x) / F(0).$$

4. Каково отношение средних ожидаемых убытков q к среднему ожидаемому доходу m_Q ?

$$q / m_Q = \int_{-\infty}^0 x dF(x) / \int_{-\infty}^{+\infty} x dF(x)$$

Чем меньше это отношение, тем меньше риск разорения, если ЛПР вложил в операцию все свои средства.

При анализе операций ЛПР желает иметь доход как можно больше, а риск – как можно меньше. Такие оптимизационные задачи называют двухкритериальными. При их анализе два критерия – доход и риск – часто «свертываются» в один критерий.

Например, одно и то же значение среднего квадратического отклонения σ_Q , которое измеряет риск операции, воспринимается по-разному в зависимости от величины среднего ожидаемого дохода m_Q , поэтому величину σ_Q / m_Q иногда называют относительным риском операции (коэффициент вариации). Такую меру риска можно трактовать как свертку двухкритериальной задачи:

$$m_Q \rightarrow \max, \\ \sigma_Q \rightarrow \min,$$

т.е. максимизировать средний ожидаемый доход при одновременной минимизации риска.

Риск разорения. Особый вариант риска связан с разорением. Количественной мерой риска разорения является вероятность столь больших потерь, которые ЛПР не может компенсировать и которые, следовательно, ведут к его разорению.

Пример. Пусть случайный доход операции Q имеет следующий ряд распределения:

Q	-60	-40	-30	80
P	0,1	0,2	0,5	0,2

Потери в 30 ед. или более ведут к разорению ЛПР. Следовательно, вероятность возникновения риска разорения в результате данной операции равна $0,1 + 0,2 + 0,5 = 0,8$.

Степень риска разорения оценивается именно величиной соответствующей вероятности. Если эта вероятность очень мала, то ее часто пренебрегают.

Определим вероятностную меру разорения, приписывая ей вероятность осуществления подобного события.

Пример. Предположим, что на рынке могут возникнуть только два исхода и на каждый из них акции **A** и **B** откликаются неслучайным образом. Вероятности этих исходов и соответствующих им значений доходности задаются следующей таблицей:

	Исход 1		Исход 2	
	вероятность	доходность, в %	вероятность	доходность, в %
A	0,3	6,00	0,7	2,00
B	0,2	-1,00	0,8	4,25

Ожидаемые доходности акций:

$$M_A = 6 \cdot 0,3 + 2 \cdot 0,7 = 3,2\%$$

$$M_B = -1 \cdot 0,2 + 4,25 \cdot 0,8 = 3,2\%$$

совпадают, а средние квадратичные отклонения – риски – равны:

$$\sigma_A = ((6 - 3,2)^2 \cdot 0,3 + (2 - 3,2)^2 \cdot 0,7)^{1/2} = 1,83,$$

$$\sigma_B = ((-1 - 3,2)^2 \cdot 0,2 + (4,25 - 3,2)^2 \cdot 0,8)^{1/2} = 1,85.$$

Предположим теперь, что инвестор взял деньги в долг под процент, равный 2,5%. Ставка процента по кредиту ниже ожидаемой доходности по акциям (3,2%), которые будут приобретены на заемные деньги, поэтому действия инвестора вполне разумны.

Однако, если инвестор вложил деньги в акции A, то при исходе 2 он проиграет $(2 - 2,5) = -0,5\%$, причем с вероятностью $P_2 = 0,7$. Напротив, если он вложит деньги в акции B, то разорение ему грозит с вероятностью $P_1 = 0,2$ в первой ситуации (исход 1), когда он теряет $(-1 - 2,5) = -3,5\%$.

Подсчитаем ожидаемые потери (П) при покупке акций A и B соответственно: $\Pi_A = 0,5 \cdot 0,7 = 0,35$, $\Pi_B = 3,5 \cdot 0,2 = 0,7$.

Ожидаемые потери $\Pi_A < \Pi_B$ склоняют инвестора к выбору в пользу акций A, зато риски разорения, оцениваемые через вероятность наступления события, наоборот, при приобретении акций A будут больше $(0,7 > 0,2)$.

Как действовать в подобной ситуации инвестору? Это зависит от его индивидуальных предпочтений, выражаемых в том числе, функцией полезности инвестора.

Показатели риска в виде отношения.

Если средства ЛПР равны K, то при превышении убытков Y над K возникает реальный риск разорения. Для предотвращения этого, отношение $k_1 = Y/K$, называемое коэффициентом риска, ограничивают специальным числом ξ_1 . Операции, для которых этот коэффициент превышает ξ_1 , считают особо рискованными. Часто учитывают также вероятность p убытков Y и тогда рассматривают коэффициент $k_2 = p \cdot Y/K$, который ограничивают другим числом ξ_2 , ($\xi_2 \leq \xi_1$).

В финансовом менеджменте чаще применяют обратные отношения K/Y и $K/(p \cdot Y)$, которые называют коэффициентами

покрытия рисков и которые ограничиваются снизу числами $1/\xi_1$ и $1/\xi_2$.

Именно такой смысл имеет так называемый коэффициент Кука, равный отношению:

Собственные средства

Активы, взвешенные с учетом риска (3)

Коэффициент Кука используется банками и другими финансовыми компаниями. В роли весов при «взвешивании» выступают вероятности – риски потери соответствующего актива.

Кредитный риск. Так называется вероятность невозврата в срок взятого кредита.

Пример. Обработка статистических данных показала, что запросы кредитов в банке следующие: 15% – государственные органы, 25% – другие банки и остальные – физические лица. Вероятность невозврата взятого кредита соответственно такова: 0,03; 0,06 и 0,15. Найти: а) вероятность невозврата очередного запроса на кредит; б) вероятность, что данный кредит не возвращает государственная организация.

Пусть событие-гипотеза H_1 – запрос поступил из госоргана, H_2 – от банка, H_3 – от физического лица и событие-тест A – невозврат рассматриваемого кредита. Тогда

а) по формуле полной вероятности имеем:

$$P(A) = P(H_1)P_{H_1}(A) + P(H_2)P_{H_2}(A) + P(H_3)P_{H_3}(A) = 0,15 \cdot 0,03 + 0,25 \cdot 0,06 + 0,6 \cdot 0,15 = 0,110;$$

б) по формуле Байеса имеем:

$$P_A(H_1) = P(H_1)P_{H_1}(A) / P(A) = 0,15 \cdot 0,03 / 0,1095 = 0,041.$$

На практике все приведенные в этом примере вероятности определяются из соответствующих статистических данных. Например, пусть физические лица взяли всего 1000 кредитов и 200 из них не вернули (данные берутся из информационной базы данных банка). Значит, соответствующая вероятность $P_{H_3}(A)$ оценивается как 0,2.

Депозитный риск. Так называется вероятность досрочного отзыва депозита. Депозитный риск нарушает нормальную работу банка, заставляя его перегруппировать свой активы по-другому, что приводит часто к потерям. Массовый отток депозитов может привести к банкротству банка.

Пример. Пусть у банка n клиентов и вероятность досрочного отзыва депозита для каждого из них равна p. Найти вероятность

того, что число досрочных отзывает депозитов m окажется в пределах от m_1 до m_2 включительно.

Искомая вероятность определяется по интегральной формуле Муавра-Лапласа:

$$P(m_1 \leq m \leq m_2) \approx \Phi\left(\frac{m_2 - np}{\sqrt{npq}}\right) - \Phi\left(\frac{m_1 - np}{\sqrt{npq}}\right), \quad (4)$$

где Φ – функция Лапласа.

Таким образом, при большом числе примерно одинаковых независимых клиентов отток депозитов можно прогнозировать.

Выбор одного из двух вариантов инвестиций в условиях риска. Если имеются две стратегии инвестирования **A** и **B**, для которых известны $M_A, \sigma_A, M_B, \sigma_B$, то предпочтение должно быть отдано варианту **A**, если выполняется одно из следующих условий:

1. $M_A > M_B, \sigma_A = \sigma_B$ и $V_A < V_B$,
2. $M_A > M_B, \sigma_A < \sigma_B$ и $V_A < V_B$,
3. $M_A = M_B, \sigma_A < \sigma_B$ и $V_A < V_B$,

и варианту **B**, если:

4. $M_A < M_B, \sigma_A = \sigma_B$ и $V_A > V_B$,
5. $M_A < M_B, \sigma_A > \sigma_B$ и $V_A > V_B$,
6. $M_A = M_B, \sigma_A > \sigma_B$ и $V_A > V_B$.

В случаях, если:

7. $M_A > M_B, \sigma_A > \sigma_B$,
8. $M_A < M_B, \sigma_A < \sigma_B$.

решение о выборе проекта **A** или **B** зависит от отношения к риску ЛПР.

В частности, в случае 7 проект **A** обеспечивает более высокую среднюю прибыль, однако он и более рискован. Выбор при этом определяется тем, какой дополнительной величиной средней прибыли компенсируется для ЛПР заданное увеличение риска. В случае 8 для проекта **A** риск меньший, но и ожидаемая прибыль меньше.

Статистические методы принятия решений в условиях риска.

Методы принятия решений в условиях риска разрабатываются и обосновываются также и в рамках теории статистических решений. Теория статистических решений является теорией проведения статистических наблюдений, обработки этих наблюдений и их использования.

Любые экономические данные представляют собой количественные характеристики каких-либо экономических объектов. Они формируются под действием множества факторов, не все из которых доступны внешнему контролю. Неконтролируемые факторы могут принимать случайные значения из

некоторого множества чисел и тем самым обуславливать случайность данных, которые они определяют.

Статистическая природа экономических данных обуславливает необходимость применения специальных адекватных им статистических методов анализа и обработки.

Финансовые риски, вызванные колебаниями результата вокруг ожидаемого значения, например, дохода, оцениваются с помощью дисперсии, стандартного отклонения и коэффициента вариации.

При выборе наиболее приемлемого решения используется **правило оптимальной колеблемости результата**: из возможных решений выбирается то, при котором величина дисперсии, стандартного отклонения и коэффициента вариации наименьшая. Сущность правила оптимальной колеблемости результата заключается в том, что из возможных решений выбирается то, при котором вероятности выигрыша и проигрыша для одного и того же рискованного вложения капитала имеют наименьший разрыв.

Если данные статистического наблюдения представлены в виде таблицы:

$$\begin{pmatrix} x_1 & x_2 & \dots & x_k \\ m_1 & m_2 & \dots & m_k \end{pmatrix},$$

где x_i – значение случайной величины в i -ом наблюдении, m_i – число повторений (частота) значения x_i , причем $\sum m_i = n$ – общее число наблюдений, то среднее значение \bar{x} , дисперсия σ^2 , коэффициент вариации V определяются выражениями:

$$\begin{aligned} \bar{x} &= \frac{\sum x_i m_i}{n}, \\ \sigma^2 &= \frac{\sum (x_i - \bar{x})^2 m_i}{n}, \\ V &= \frac{\sigma}{\bar{x}} \cdot 100\% \end{aligned} \quad (5)$$

Предпринимательские риски оцениваются вероятностью наступления потери, которая опирается на статистические данные и может быть рассчитана. При выборе приемлемого решения используется **правило оптимальной вероятности результата**: из возможных решений выбирается то, при котором вероятность наступления потери является приемлемой для предпринимателя.

На практике применение правила оптимальной вероятности результата и правила оптимальной колеблемости результата обычно сочетаются между собой.

Пример. Фирма решает заключить договор на поставку продуктов питания с одной из трех баз. По данным о сроках оплаты товара (x), нужно, оценив риск, выбрать ту базу, которая оплачивает товар в наименьшие сроки при заключении договора поставки продукции.

Исходные данные и расчетные показатели представим в виде таблицы:

Коэффициент вариации для первой

базы наименьший, что указывает о целесообразности заключить договор поставки продукции с этой базой.

Игры с Природой. Критерии оптимальности принятия решений в условиях неопределенности и риска.

В некоторых ситуациях лицу, принимающему решение, противостоит не разумный противник, а природа, которая действует случайно.

I. Принятие решений в условиях полной неопределенности.

Пусть рассматривается игра с природой с четырьмя стратегиями игрока **A** и тре-

Номер наблюдения	Сроки оплаты в днях, (x)	Частота (m)	xm	$(x - \bar{x})^2 m$
1-я база				
1	10	30	300	944,10
2	14	28	392	72,58
3	15	22	330	8,19
4	18	40	720	228,40
5	20	30	600	578,10
Σ		150	2342	1831,37
$\bar{x} = \frac{2342}{150} = 15,61; \sigma = \sqrt{\frac{1831,37}{150}} = 3,49; V = \frac{3,49}{15,61} \cdot 100\% = 22,36\%$				
2-я база				
1	8	29	232	1267,07
2	12	21	252	143,05
3	13	36	468	93,16
4	15	50	750	7,5
5	17	31	527	177,07
6	21	33	693	1347,46
Σ		200	2922	3035,31
$\bar{x} = \frac{2992}{200} = 15,61; \sigma = \sqrt{\frac{3035,31}{200}} = 3,90; V = \frac{3,90}{14,61} \cdot 100\% = 26,69\%$				
3-я база				
1	7	42	294	3091,89
2	9	34	306	1472,20
3	15	32	480	10,76
4	16	28	448	4,94
5	18	34	612	199,12
6	21	29	609	851,92
7	22	26	572	1071,63
8	23	25	575	1376,41
Σ		250	3896	8078,87
$\bar{x} = \frac{3896}{250} = 15,58; \sigma = \sqrt{\frac{8078,87}{250}} = 5,68; V = \frac{5,68}{15,58} \cdot 100\% = 36,46\%$				

мя состояниями природы **П**. Матрица выигрышей задана таблицей:

	Матрица выигрышей			Расчетные показатели			
	П ₁	П ₂	П ₃	M _i	α _i	ω _i	γ _i
A ₁	20	30	15	21,7	15	30	21
A ₂	75	20	35	43,3	20	75	40
A ₃	25	80	25	43,3	25*	80	47*
A ₄	85	5	45	45*	5	85*	37

Если данных о вероятностях состояний среды (природы) не имеется, то лицо, принимающее решения, находится в условиях неопределенности.

Основной метод, позволяющий найти оптимальное решение в условиях неопределенности, состоит в формулировке некоторой гипотезы о поведении среды, позволяющей дать каждому альтернативному решению числовую оценку.

Рассмотрим некоторые критерии, используемые при выборе оптимальной стратегии игрока **A** в условиях неопределенности.

1. Критерий Бейеса – Лапласа.

В качестве оптимальной выбирается та стратегия, которая даст максимум математического ожидания выигрыша, т.е.

$$\max_i \left\{ \sum_j a_{ij} p_j \right\},$$

где p_j – вероятность реализации состояния P_j .

Поскольку в нашем примере вероятности неизвестны, то предполагается равновероятность состояний природы (**критерий Лапласа**).

В столбце M_i таблицы указаны средние арифметические

$$M_i = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n a_{ij}.$$

Из величин M_i максимальное значение равно 45, следовательно, оптимальной является стратегия A_4 .

2. Максиминный критерий Вальда (критерий пессимиста).

В качестве оптимальной выбирается та стратегия, при которой минимальный выигрыш максимален, т.е.

$$\max_i \min_j a_{ij}$$

Критерий является пессимистическим, поскольку считается, что природа будет действовать наихудшим образом для человека.

В столбце α_i таблицы указаны $\alpha_i = \min_j a_{ij}$. Из величин α_i максимальная

величина есть 25, следовательно, оптимальной является стратегия A_3 .

3. Критерий максимума (критерий оптимиста).

В качестве оптимальной выбирается та стратегия, при которой максимальный выигрыш максимален, т.е.

$$\max_i \max_j a_{ij}$$

Критерий является оптимистическим, считается, что природа будет наиболее благоприятна для человека.

В столбце ω_i таблицы указаны $\omega_i = \max_j a_{ij}$. Из величин ω_i максимальная равна 85, следовательно, оптимальной является стратегия A_4 .

4. Критерий Гурвица.

В качестве оптимальной выбирается та стратегия, при которой максимально линейная комбинация минимального и максимального выигрышей, т.е.

$$\max_i \left\{ \lambda \min_j a_{ij} + (1 - \lambda) \max_j a_{ij} \right\},$$

$$0 \leq \lambda \leq 1$$

где λ – показатель пессимизма.

Если $\lambda = 1$, критерий Гурвица превращается в пессимистический критерий Вальда, а при $\lambda = 0$ – в критерий крайнего оптимизма. Обычно показатель λ принимается в пределах от 0,5 до 0,7. Пусть $\lambda = 0,6$.

В столбце γ_i таблицы указаны $\gamma_i = 0,6 \alpha_i + 0,4 \omega_i$. Из величин γ_i максимальная равна 47, следовательно, оптимальной является стратегия A_3 .

5. Критерий Сэвиджа (критерий сожалующего пессимиста).

В качестве оптимальной выбирается та стратегия, при которой минимален максимальный риск, т.е.

$$\min_i \left\{ \max_j r_{ij} \right\}$$

Риском называют разность между выигрышем, который можно получить, если знать действительное состояние природы, и выигрышем, который будет получен при отсутствии этой информации, т.е.

$$r_{ij} = \max_j a_{ij} - a_{ij}$$

В столбце δ_i построенной матрицы риска указаны $\delta_i = \max_j r_{ij}$.

	Π_1	Π_2	Π_3	δ_i
A_1	65	50	30	65
A_2	10	60	10	60*
A_3	60	0	20	60*
A_4	0	75	0	75

Из величин δ_i минимальная равна 60, следовательно, оптимальной является любая из стратегий A_2, A_3 .

Каждый из рассмотренных критериев не может быть признан вполне удовлетворительным для окончательного выбора решений, однако их совместный анализ позволяет более наглядно представить последствия принятия тех или иных управленческих решений.

Пример. Фирма производит детские платья и костюмы, реализация которых зависит от состояния погоды. Затраты фирмы в течение августа – сентября на единицу продукции составили: платья – 7 ден.ед., костюма – 28 ден.ед. Цена реализации составляет 15 и 50 ден.ед., соответственно.

По данным наблюдений за несколько предыдущих лет, фирма может реализовать в условиях теплой погоды 1950 платьев и 610 костюмов, а при прохладной погоде 630 платьев и 1050 костюмов.

В связи с возможными изменениями погоды определить стратегию фирмы в выпуске продукции, обеспечивающую ей максимальный доход от реализации продукции. Задачу решить с использованием критериев природы, приняв $\lambda = 0,5$.

Фирма располагает двумя стратегиями:

- A_1 – в этом году будет теплая погода;

- A_2 – погода будет прохладная.

Возможные состояния природы:

- B_1 – будет теплая погода;

- B_2 – будет прохладная погода.

При выборе стратегии A_1 и состоянии погоды B_1 доход фирмы составит:

$$1950 \cdot (15 - 7) + 610 \cdot (50 - 28) = 29020$$

ден.ед.

При выборе стратегии A_1 и состоянии погоды B_2 доход фирмы составит:

$$630 \cdot (15 - 7) + 610 \cdot (50 - 28) - 7 \cdot (1950 - 630) = 9220 \text{ ден.ед.}$$

При выборе стратегии A_2 и состоянии погоды B_1 доход фирмы составит:

$$630 \cdot (15 - 7) + 610 \cdot (50 - 28) - 28 \cdot (1050 - 610) = 6140 \text{ ден.ед.}$$

При выборе стратегии A_2 и состоянии погоды B_2 доход фирмы составит:

$$630 \cdot (15 - 7) + 1050 \cdot (50 - 28) = 28140 \text{ ден.ед.}$$

Рассматривая фирму и погоду в качестве двух игроков, запишем платежную матрицу со столбцами $M_i, \alpha_i, \omega_i, \gamma_i$.

	B_1	B_2	M_i	α_i	ω_i	γ_i
A_1	29020	9220	19120*	9220*	29020*	19120*
A_2	6140	28140	17140	6140	28140	17140

Рассмотрим использование различных критериев природы.

Критерий Лапласа: $\max M_i = 19120$, т.е. фирме целесообразно использовать стратегию A_1 .

Критерий Вальда: $\max_i(\alpha_i) = 9220$, т.е. фирме целесообразно использовать стратегию A_1 .

Критерий максимума: $\max_i(\omega_i) = 29020$, т.е. фирме целесообразно использовать стратегию A_1 .

Критерий Гурвица: $\max_i(\gamma_i) = 19120$, т.е. фирме целесообразно использовать стратегию A_1 .

Критерий Сэвиджа. Запишем матрицу риска r_{ij} со столбцом δ_i :

	B_1	B_2	δ_i
A_1	0	18920	18920*
A_2	22880	0	22880

$\min \delta_i = 18920$, т.е. фирме целесообразно использовать стратегию A_1 .

Оптимальной по всем критериям является стратегия A_1 .

Таким образом, фирме целесообразно производить 1950 платьев и 610 костюмов, тогда при любой погоде она получит доход не менее 9220 ден.ед.

II. Принятие решений в условиях риска.

Математическая модель задачи принятия решений в условиях риска предполагает задание дополнительной информации о по-

ведении «природы» в виде вероятностей ее различных состояний.

Когда состояниям природы поставлены в соответствие вероятности, заданные экспертно либо вычисленные, решение обычно принимается на основе критерия

- максимума ожидаемого среднего выигрыша;
- минимума ожидаемого среднего риска.

Если для некоторой игры с природой, задаваемой платежной матрицей $(a_{ij})_{m \times n}$, стратегиям природы Π соответствует вектор вероятности $p = (p_1, p_2, \dots, p_n)$ состояний среды, то лучшей стратегией игрока A будет та, которая обеспечит ему максимальный средний выигрыш, т.е.

$$\max_i M_i = \max_i \sum_j a_{ij} p_j$$

Применительно к матрице рисков лучшей будет та стратегия игрока, которая обеспечивает ему минимальный средний риск, т.е.

$$\min_i R_i = \min_i \sum_j r_{ij} p_j$$

Эти критерии эквивалентны в том смысле, что оптимальные значения для них обеспечивает одна и та же стратегия игрока A .

Пример. Пусть платежная матрица и вероятности состояния среды представлены таблицей:

	0,4	0,2	0,2	0,2	M_i
A_1	5	2	8	4	4,8
A_2	2	3	4	12	4,6
A_3	8	5	3	10	6,8
A_4	1	4	2	8	3,2

В столбце M_i таблицы указаны $M_i = \sum_j a_{ij} p_j$.

Поскольку $\max M_i = 6,8$, то A_3 – лучшая стратегия игрока A .

Матрица риска, соответствующая исходной платежной матрице:

	0,4	0,2	0,2	0,2	R_i
A_1	3	3	0	8	3,4
A_2	6	2	4	0	3,6
A_3	0	0	5	2	1,4
A_4	7	1	6	4	5

В столбце R_i таблицы указаны $R_i = \sum_j r_{ij} p_j$.

Поскольку $\min R_i = 1,4$, то A_3 – лучшая стратегия игрока A .

Оптимальность по Парето.

В рассмотренном примере была получена оптимизационная двухкритериальная задача по выбору наилучшего решения, так как каждое решение имеет две характеристики – средний ожидаемый доход M и средний ожидаемый риск R .

Существует несколько способов постановки таких оптимизационных задач. Рассмотрим один из них в общем виде.

Пусть A – некоторое множество операций (решений). Каждая операция « a » имеет две числовые характеристики $M(a)$ и $R(a)$ (например, доход и риск) и разные операции обязательно различаются хотя бы одной характеристикой. При выборе наилучшей операции, желательно, чтобы M было больше, а R меньше.

Будем говорить, что операция a доминирует операцию b и обозначать $a \succ b$, где \succ знак предпочтения, если $M(a) \geq M(b)$ и $R(a) \leq R(b)$ и хотя бы одно из этих неравенств строгое. При этом операция a называется доминирующей, а операция b – доминируемой.

Доминируемая операция не может быть наилучшей, следовательно, наилучшую операцию надо искать среди недоминируемых операций.

Множество недоминируемых операций называют множеством Парето или множеством оптимальности по Парето.

На множестве Парето каждая из характеристик M, R – однозначная функция другой, т.е. по характеристике M можно определить характеристику R и наоборот.

Найдем множество Парето-оптимальных операций для рассматриваемого примера. Каждую операцию (M_i, R_i) отметим как точку на плоскости (M, R) , рис. 1, получим четыре точки.

Чем выше точка (M_i, R_i) , тем более доходная операция, чем точка правее, тем более она рискованная. Значит, нужно выбирать точку выше и левее.

В рассматриваемом примере множество Парето состоит только из одной третьей операции.

Для нахождения лучшей операции иногда применяют подходящую взвешивающую формулу (обобщенный критерий), которая для операции i с характеристиками (M_i, R_i) дает одно число, например, $q(i) = M_i - 2R_i$, по которому и определяют лучшую операцию.

Тогда для операций рассматриваемого примера $q(1) = 4,8 - 2 \cdot 3,4 = -2$; $q(2) = -2,6$; $q(3) = 4$; $q(4) = -6,8$. Видно, что третья операция – лучшая.

Взвешивающая формула выражает отношение лица, принимающего решение (ЛПР) к доходу и риску. Если ЛПР применяет данную формулу, то он согласен на увеличение риска операции на единицу, если доход операции при этом увеличится не менее, чем на две единицы, поскольку $q(M+2, R+1) = q(M, R)$.

Пример [2]. Фирма может выпускать продукцию одного из следующих шести видов: А, В, С, D, E, F, спрос на которые зависит от погоды. Глава фирмы должен принять решение, какой из этих видов продукции выпускать в течении предстоящего летнего сезона.

Прибыль фирмы зависит от того, каким будет лето – дождливым (Д), жарким (Ж) или умеренным (У) и определяется таблицей:

	Д	Ж	У
А	80	60	40
В	70	40	80
С	70	50	60
D	50	50	70
E	75	50	50
F	35	75	60

Выбор какого варианта является оптимальным?

а) Рассмотрим сначала задачу решения в условиях неопределенности.

Для определения стратегии фирмы используем критерии природы, приняв $\lambda = 0,5$. Составляем платежную матрицу со столбцами $M_i, \alpha_i, \omega_i, \gamma_i$.

	Д	Ж	У	M_i	α_i	ω_i	γ_i
А	80	60	40	60	40	80*	60
В	70	40	80	63,33*	40	80*	60
С	70	50	60	60	50*	70	60
D	50	50	70	56,67	50*	70	60
E	75	50	50	58,33	50*	75	62,5*
F	35	75	60	56,67	35	75	55

Критерий Лапласа: $\max M_i = 63,33 \Rightarrow$ стратегия В.

Критерий Вальда: $\max \alpha_i = 50 \Rightarrow$ стратегии С или D или F.

Критерий максимума: $\max \omega_i = 80 \Rightarrow$ стратегии А или В.

Критерий Гурвица: $\max \gamma_i = 62,5 \Rightarrow$ стратегия E.

Критерий Сэвиджа. Запишем матрицу риска:

	Д	Ж	У	δ_i
А	0	15	40	40
В	10	35	0	35
С	10	25	20	20*
D	30	25	10	30
E	5	25	30	30
F	45	0	20	45

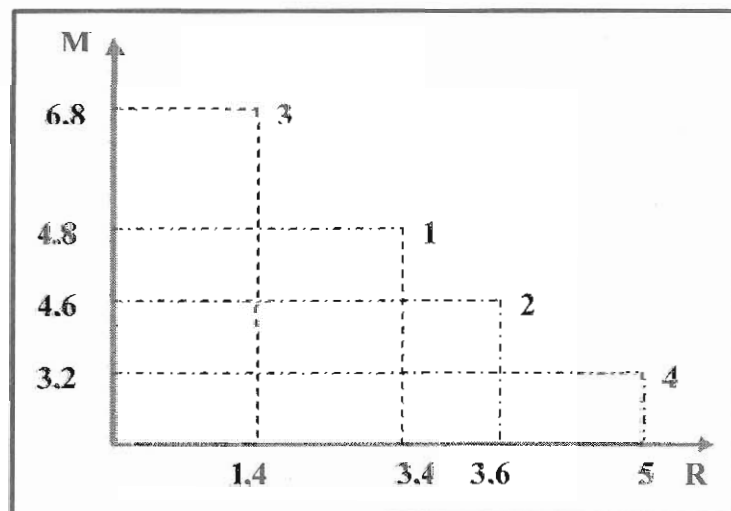


Рис. 1. Построение множества Парето

$\min \delta_i = 20 \Rightarrow$ стратегия **С**.

Рассмотренные критерии не позволяют сделать однозначный выбор оптимальной стратегии.

б) Рассмотрим задачу решения в условиях риска.

Пусть лицо, принимающее решение, имеет информацию о состоянии среды в виде вероятностей наступления дождливого, жаркого и умеренного лета, равных $p_1 = 0,2, p_2 = 0,5, p_3 = 0,3$.

Для каждой стратегии игрока **A** и различных состояний среды найдем математическое ожидание выигрыша **M** и среднее квадратическое отклонение выигрыша σ , рассматриваемого в качестве показателя риска, т.е.

$$M_i = \sum_j a_{ij} p_j, \quad \sigma_i^2 = \sum_j (a_{ij} - M_i)^2 p_j, \quad \sigma_i = \sqrt{\sigma_i^2}.$$

Результаты представим в виде таблицы.

	M	σ
A	58	14,0
B	58	18,3
C	57	7,8
D	56	9,2
E	55	10,0
F	62,5	15,2

Фактически здесь рассматривается задача двухкритериальной оптимизации, где в качестве решения (операции) выступают **M** и σ . Операция является рискованной, поскольку она может иметь несколько исходов, не равноценных для ЛПР. При выборе

наилучшей операции желательно, чтобы **M** было больше, а σ меньше.

Найдем множество Парето-оптимальных альтернатив для данной задачи. Каждую операцию (M_i, σ_i) отметим как точку на плоскости (M, σ) , рис. 2, получим шесть точек.

Из рисунка очевидно, что Парето-оптимальное множество состоит из трех элементов: **{A, C, F}**.

Парето-оптимальные операции нужно сравнить и произвести их ранжирование. В качестве обобщенного критерия сравнения операций используем формулу:

$$q(M, \sigma) = M - \lambda \sigma,$$

где $\lambda > 0$ – мера несклонности к риску.

В данной задаче

$$q(A) = 58 - 14\lambda, \quad q(C) = 57 - 7,8\lambda, \quad q(F) = 62,5 - 15,2\lambda.$$

Для ранжирования Парето-оптимального множества **{A, C, F}** по обобщенному критерию **q** для каждой пары операций **a, b** из условия $q(a) = q(b)$ найдем граничное значения λ , отделяющее предпочтение этой пары:

$$q(A) = q(C) \Rightarrow \lambda = 0,16;$$

$$q(A) = q(F) \Rightarrow \lambda = 3,8;$$

$$q(C) = q(F) \Rightarrow \lambda = 0,74.$$

Из полученных граничных значений λ найдем минимальное и максимальное значения: $\min(0,16; 3,8; 0,74) = 0,16, \max(0,16; 3,8; 0,74) = 3,8$.

В результате интервал $(0; \infty)$ изменения параметра λ разбивается на три интервала: **(0; 0,16), (0,16; 3,8), (3,8; ∞)**.

Если для ЛПР его мера несклонности к

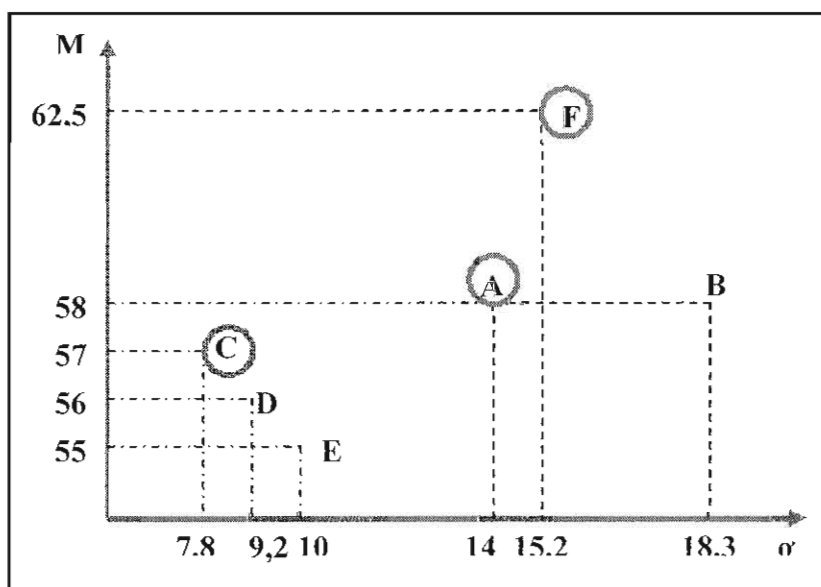


Рис. 2. Построение множества Парето-оптимальных альтернатив

рisku $0 \leq \lambda < 0,16$, то для него ранжирование множества Парето - оптимальных операций совпадает с их ранжированием по величине математического ожидания дохода:

$F \succ A \succ C$ и оптимальной будет операция F .

При $\lambda > 3,8$ ранжирование множества Парето-оптимальных операций совпадает с их ранжированием по показателю риска:

$C \succ A \succ F$ и операция C будет оптимальной.

В случае $0,16 \leq \lambda < 3,8$ мера несклонности к риску находится в зоне неопределенности. Если взять $\lambda = 0,5 < 0,74$, то

$$q(A) = 58 - 14 \cdot 0,5 = 51,$$

$$q(C) = 57 - 7,8 \cdot 0,5 = 53,1,$$

$$q(F) = 62,5 - 15,2 \cdot 0,5 = 54,9.$$

Если взять $\lambda = 1 < 0,74$, то

$$q(A) = 58 - 14 = 44,$$

$$q(C) = 57 - 7,8 = 49,2,$$

$$q(F) = 62,5 - 15,2 = 47,3.$$

Получили следующие ранжированные операции $C \succ F \succ A$, и оптимальной операцией будет C .

Выбор решений с помощью дерева решений.

Рассмотренные критерии принятия решений позволяют делать вывод из совокупности так называемых одноэтапных альтернатив. При этом подразумевается, что решения, принимаемые в будущем, не зависят от решений, принимаемых в текущий момент.

Рассмотрим многоэтапный процесс принятия решений, в котором взаимозависимые решения принимаются последовательно. Графически подобные процессы могут быть представлены с помощью **дерева решений** [3]. Такое представление облегчает описание процесса принятия решений.

Дерево решений – это графическое изображение последовательности решений и состояний среды с указанием соответствующих вероятностей и выигрышей для любых комбинаций альтернатив и состояний среды.

Процесс принятия решений с помощью дерева решений разбивается на следующие этапы.

Этап 1. Формулировка задачи.

Этап 2. Построение дерева решений.

Этап 3. Оценка вероятностей состояний среды (определяются либо на основа-

нии имеющейся статистики, либо экспертным путем).

Этап 4. Установление выигрышей или проигрышей (как выигрышей со знаком минус) для каждой возможной комбинации альтернатив (действий) и состояний среды.

Этап 5. Решение задачи.

Рассмотрим процедуру принятия решения на следующем примере.

Пример. Руководство компании решает, создавать для выпуска новой продукции крупное производство, малое предприятие или продать патент другой фирме. Размер выигрыша, который компания может получить, зависит от благоприятного или неблагоприятного состояния рынка, что представлено в таблице:

Номер стратегии	Действия компании	Выигрыш, \$ при состоянии среды	
		Благоприятном	Неблагоприятном
1	Строительство крупного предприятия (a_1)	200 000	-180 000
2	Строительство малого предприятия (a_2)	100 000	-20 000
3	Продажа патента (a_3)	10 000	10 000

Примем вероятность благоприятного A и неблагоприятного \bar{A} состояний экономической среды равной 0,5, т.е.

$$p(A) = p(\bar{A}) = 0,5.$$

На основе данной таблицы выигрышей (потерь) построим дерево решений (рис. □). Оно состоит из двух основных частей: □-решений (решение принимает игрок) и □-случай (решение принимает случай). Эти решения и случаи связаны дугами, соответствующими переходам между ними.

Процедура принятия решения заключается в вычислении для каждой вершины дерева (при движении справа налево) ожидаемых денежных оценок (ОДО), отбрасыванием неперспективных ветвей и выборе ветвей, которым соответствует максимальное значение ОДО. Ожидаемая денежная оценка (ОДО) – это средний выигрыш в игре, он рассчитывается как сумма произведений размеров выигрышей на вероятности этих выигрышей.

Определим средний ожидаемый выигрыш:

- для вершины 1: $ОДО_1 = 0,5 \cdot 200\ 000 + 0,5 \cdot (-180\ 000) = 10\ 000\$;$

- для вершины 2: $ОДО_2 = 0,5 \cdot 100\ 000 + 0,5 \cdot (-20\ 000) = 40\ 000\$;$

- для вершины 3: $ОДО_3 = 10\ 000\$.$

Вывод. Наиболее целесообразно выбрать стратегию a_2 , т.е. строить малое предприятие, а ветви (стратегии) a_1 и a_3 дерева решений можно отбросить. $ОДО$ наилучшего решения равна $40\ 000\$.$

Следует отметить, что наличие состояния с вероятностями 50% неудачи и 50% удачи на практике часто означает, что истинные вероятности игроку, скорее всего, неизвестны и он всего лишь принимает такую гипотезу.

Усложним рассмотренную выше задачу.

Пусть перед тем, как принимать решение о строительстве, руководство компании должно определить, заказывать ли дополнительные исследования состояния рынка или нет, причем предоставляемая услуга обойдется компании в $10\ 000\$.$ Дополнительное исследование по-прежнему не способно дать точной информации, но оно поможет уточнить ожидаемые оценки конъюнктуры рынка, изменив тем самым значения вероятностей.

Предположим, что фирма, которой заказали прогноз состояния рынка, утверждает (гипотезы):

- H_1 - ситуация будет благоприятной с вероятностью $p(H_1) = 0,45;$

- H_2 - ситуация будет неблагоприятной с вероятностью $p(H_2) = 0,55.$

Возможности фирмы в виде условных вероятностей благоприятности и не благоприятности рынка сбыта представлены в таблице:

Прогноз фирмы	Фактически	
	Благоприятный	Неблагоприятный
H_1 - благоприятный	$P_{H1}(A) = 0,78$	$P_{H1}(\bar{A}) = 0,22$
H_2 - неблагоприятный	$P_{H2}(A) = 0,27$	$P_{H2}(\bar{A}) = 0,73$

Например, когда фирма утверждает, что рынок благоприятный, то с вероятностью $0,78$ этот прогноз оправдывается и с вероятностью $0,22$ могут возникнуть неблагоприятные условия.

При этом по формуле полной вероятности:

$$P(A) = P(H_1)P_{H1}(A) + P(H_2)P_{H2}(A) = 0,45 \cdot 0,78 + 0,55 \cdot 0,27 = 0,5$$

$$P(\bar{A}) = P(H_1)P_{H1}(\bar{A}) + P(H_2)P_{H2}(\bar{A}) = 0,45 \cdot 0,22 + 0,55 \cdot 0,73 = 0,5$$

и по-прежнему $p(A) = p(\bar{A}) = 0,5.$

На основании дополнительных сведений можно построить новое дерево решений, где развитие событий происходит от корня дерева к исходам, а расчет прибыли выполняется от конечных состояний к начальным.

Для простоты изложения изобразим составные самостоятельные части дерева. На рис. 4 представлено дерево решений при дополнительном обследовании с вероятностью благоприятного прогноза $p(H_1) = 0,45.$

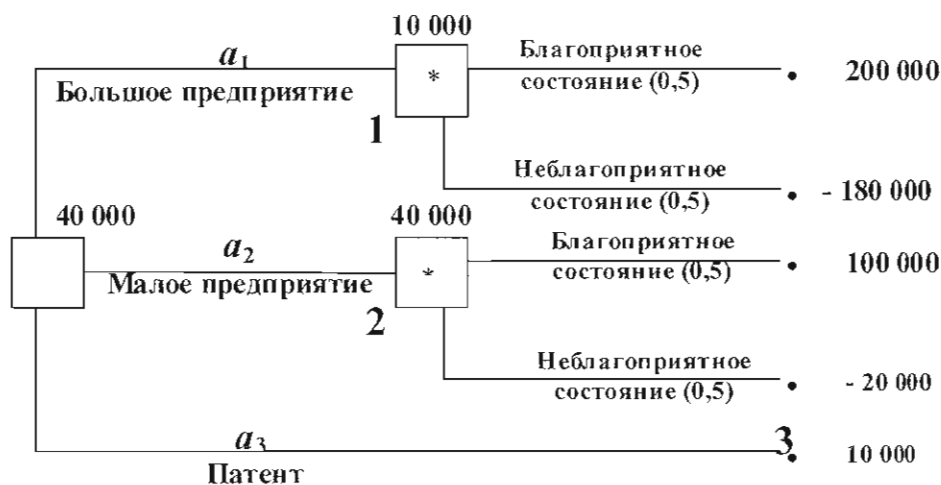


Рис. 3. Дерево решений без дополнительного обследования

Определим средний ожидаемый выигрыш:

• для вершины 1: $ОДО_1 = 0,78 \cdot 200\ 000 + 0,22 \cdot (-180\ 000) = 116\ 400\$$;

• для вершины 2: $ОДО_2 = 0,78 \cdot 100\ 000 + 0,22 \cdot (-20\ 000) = 73\ 600\$$;

• для вершины 3: $ОДО_3 = 10\ 000\$$.

Вывод. Если фирма прогнозирует благоприятную ситуацию на рынке, то целесообразно выбрать стратегию a_1 , т.е. строить большое предприятие. $ОДО$ наилучшего решения равна 116 400\$.

На рис.5 представлено дерево решений при дополнительном обследовании с вероятностью неблагоприятного прогноза $p(H_2) = 0,55$.

Определим средний ожидаемый выигрыш:

• для вершины 1: $ОДО_1 = 0,27 \cdot 200\ 000 + 0,73 \cdot (-180\ 000) = -77\ 400\$$;

• для вершины 2: $ОДО_2 = 0,27 \cdot 100\ 000 + 0,73 \cdot (-20\ 000) = 12\ 400\$$;

• для вершины 3: $ОДО_3 = 10\ 000\$$.

Вывод. Если фирма прогнозирует неблагоприятную ситуацию на рынке, то целесообразно выбрать стратегию a_2 , т.е. строить малое предприятие. $ОДО$ наилучшего решения равна 12 400\$.

На рис. 6 представлено дерево решений задачи, включающее рассмотренные составные части (рис. 3, 4, 5).

Определим средний ожидаемый выигрыш:

• для вершины 1: $ОДО_1 = 0,45 \cdot 116\ 400 + 0,55 \cdot 12\ 400 = 59\ 200\$$;

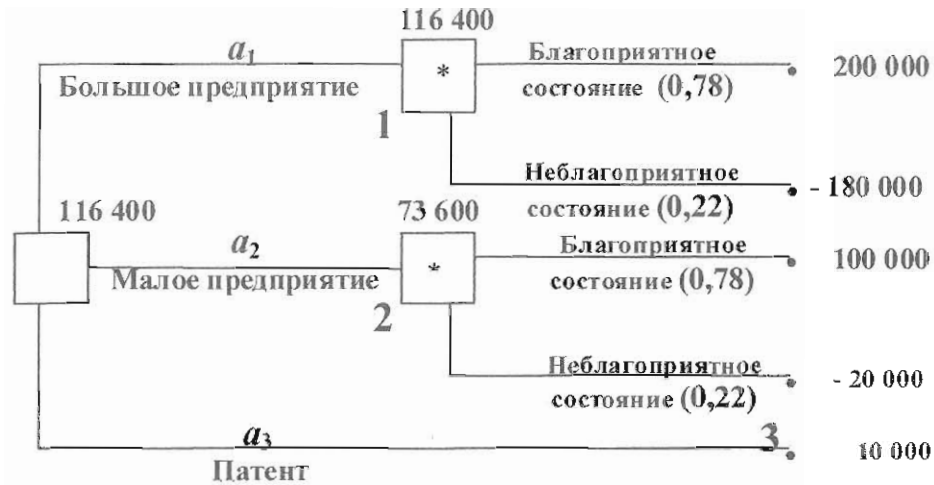


Рис. 4. Дерево решений при дополнительном обследовании с вероятностью благоприятного прогноза $p(H_1) = 0,45$



Рис. 5. Дерево решений при дополнительном обследовании с вероятностью неблагоприятного прогноза $p(H_2) = 0,55$

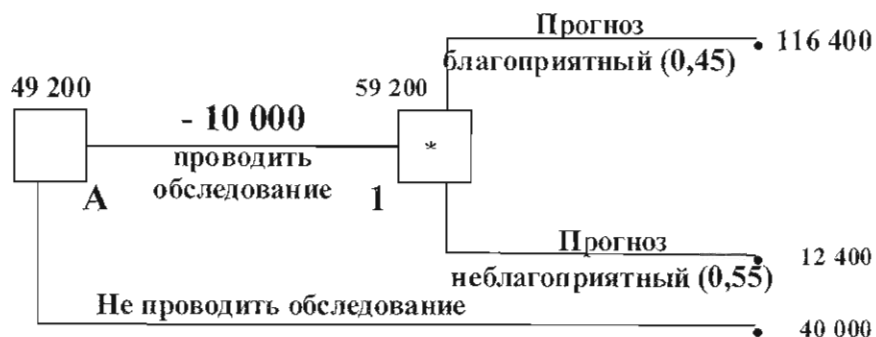


Рис. 6. Дерево решений задачи

• для вершины **А**: Ожидаемый выигрыш = $ОД_1 - 10\ 000 = 49\ 200\$$.

Вывод. Необходимо проводить допол-

нительное исследование конъюнктуры рынка, поскольку это позволяет существенно уточнить принимаемое решение.

ЛИТЕРАТУРА

1. Новиков А.И., Солодка Т.И. Теория принятия решений и управление рисками в финансовой и налоговой сферах. Учеб. пособие. – М.: Российский университет кооперации, 2008. Ч.1. – 79 с.
2. Розен В.В. Математические модели принятия решений в экономике. – М.: Книжный дом «Университет», Высшая школа, 2002. – 288 с.
3. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. – М.: Дашков и К^о, 2006. – 543 с.

УДК 334.73.021

КООПЕРАТИВНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

© 2008 Ю.Ф. Кваша, З.А. Андреева*

В статье анализируются направления, связанные с модернизацией кооперативного законодательства. Обобщая и анализируя материал, отражающий результаты юридического менеджмента в структурах потребительской кооперации, авторы выдвигают конкретные вопросы, требующие разрешения на законодательном уровне.

Ключевые слова: кооперативное право, конституционно-правовые основы кооперативной деятельности, собственность кооперативных организаций.

Конституционно-правовые основы кооперативной деятельности (кооперации). Кооперация как феномен человеческой цивилизации сложилась объективно. Однако отношения, складывающиеся в ее сфере, в силу их социального характера стали регулироваться законодательными актами. Постановка вопросов экономического характера свойственна конституциям многих государств в силу их первостепенной значимости. Основным вопросом конституционной экономики является проблема собственности. Либеральный подход к ее разрешению предполагает дифференциацию собственности на государственную (публичную) и частную. В ряде случаев выделяется муниципальная, а в конституциях отдельных стран и кооперативная собственность (Испания, Португалия). Однако особое внимание институту кооперативной собственности было уделено в конституционном законодательстве СССР и в конститу-

циях иных государств социалистической ориентации¹.

Так, социалистическая собственность в форме колхозно-кооперативной собственности была закреплена в ст. 5 – 7 Конституции СССР 1936 года. Конституция СССР 1977 г. в ст. 10 также устанавливала, что основу экономической системы СССР наряду с социалистической собственностью на средства производства составляет и колхозно-кооперативная собственность. В ст. 12 определялось, что собственностью кооперативных организаций являются как средства производства, так и имущество, необходимое им для осуществления уставных задач. При этом, государство в ст. 12 Основного Закона страны гарантировало содействие развитию колхозно-кооперативной собственности и ее сближение с государственной. Аналогичные положения имелись в ст. 10 и 12 Конституции РСФСР 1978 года. В 1988 – 1989 гг. эти положения были подвергну-

К в а ш а Юрий Федорович – доктор юридических наук, профессор кафедры теории и истории государства и права Российского университета кооперации.

А н д р е е в а Зоя Александровна – доцент кафедры теории и истории государства и права Российского университета кооперации.

ты пересмотру в контексте разрабатывавшейся в тот период Концепции экономического и социального развития СССР на период до 2005 г., а также проектов законодательных актов, посвященных регулированию отношений в сфере собственности, положения которых предполагали дифференциацию собственности по иным критериям². Впоследствии в 1989 – 1993 гг. в Конституцию РСФСР были внесены соответствующие принципиальные поправки, когда в тексте ст.10 (в ред. от 15.12.1990 г.) исчезло упоминание о такой форме собственности как колхозно-кооперативная. Новая редакция ст. 10 Конституции РСФСР (в ред. от 9.12.1991 г.) признавала на конституционном уровне такие формы собственности, как: частная, коллективная, государственная, муниципальная и собственность общественных объединений. Упоминание о кооперативных организациях сохранилось лишь в ст. 12 Конституции РСФСР (в ред. от 15.12.1990 г.), которая определяла, что собственностью кооперативных организаций является произведенная ими продукция, средства производства и другое имущество, необходимое для осуществления их производственной и иной не запрещенной законом деятельности³.

В ходе радикальной конституционной реформы 1992 – 1993 гг. конкурировали несколько проектов Конституции РФ, в текстах которых проявилось различное отношение к институту кооперативной собственности⁴. Первая тенденция была свойственна текстам законопроектов, представленных «левыми» силами. Проект Конституции РФ, подготовленный фракцией «Коммунисты России», предлагал в ст. 13 обеспечить конституционно-правовую основу таким формам собственности, как: народная, коммунальная и коллективная, в том числе кооперативная собственность. Одновременно провозглашалось в ст. 46 право граждан на собственность. Вторая тенденция, проявившаяся в иных законопроектах,⁵ отражала трактовку вопроса собственности, характерную для современных конституций капиталистических стран. Проект Конституции РФ, подготовленный Конституционной комиссией РФ, в ст. 10, 34 продекларировал многообразие экономической деятельности и свободы предпринимательской деятельности. В ст. 57 были названы и такие формы собственности, как: частная, государственная, местная. Предпо-

лагалось в ст. 34, 35 зафиксировать право граждан на собственность и свободное предпринимательство. Однако термин «кооперация» этот проект не использовал. Проект Конституции РФ, подготовленный рабочей группой во главе с С.Шахраем, также продемонстрировал отказ от использования термина «кооперация» как одной из форм собственности. Одновременно в ст. 13 гарантировалась возможность осуществлять предпринимательскую деятельность и быть собственником. Проект Конституции РФ, разработанный рабочей группой во главе с А.Собчаком, в п. 14 ч.1 ст.3 признавал и гарантировал гражданам РФ право на экономическую свободу, в том числе в форме предпринимательства. В ст. 5 этого законопроекта особое внимание было уделено обеспечению легитимности частной собственности в РФ. В проекте Конституции РФ, представленной Президентом РФ, ст. 21 гарантировала право частной собственности, а ст. 22 экономическую свободу, в том числе возможность заниматься любой не запрещенной законом экономической деятельностью.

Таким образом, большинство проектов Конституции РФ отражали либеральный вариант разрешения основного вопроса конституционной экономики, то есть предусматривали дифференциацию собственности на государственную (публичную) и частную, а также муниципальную собственность.

В ч.2 ст. 8 Конституции РФ, принятой 12 декабря 1993 г., признание и защиту получили равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности. В п.1 этой же статьи была обеспечена легитимность свободе экономической деятельности. В итоге возобладал тезис о том, что развитие плановой государственной экономики привело страну к хозяйственному краху. Поэтому средством нейтрализации разрушительных последствий этого экономического кризиса является только рыночная экономика и ее либеральное воплощение в жизнь при минимальном регулировании со стороны государства. Тем не менее, упоминание в ст. 8 Конституции РФ об иных формах собственности создало реальную предпосылку для детализации данного положения в законодательных актах, издаваемых в соответствии с процессом конституционализации. Это возможно в силу ч.1 ст.30 Конституции РФ, гарантирующей

гражданам РФ право на объединения, что неизбежно обуславливает появление отношений коллективной собственности. Их регламентация на законодательном уровне повлекла за собой формирование отраслевого кооперативного законодательства⁶. Вместе с тем, для укрепления правового статуса потребительской кооперации, безусловно, имело бы положительное значение закрепление в Конституции РФ термина «кооперативная собственность» как самостоятельной формы собственности⁷.

Регламентация кооперативной деятельности нормами гражданского законодательства. После октябрьских событий 1917 г. кооперативная форма собственности была закреплена в ст. 52 ГК РСФСР 1922 года. Впоследствии с учетом опыта кооперации Основы гражданского законодательства Союза ССР и союзных республик 1961 г.⁸ признали в ст. 11 в качестве юридических лиц кооперативные организации и их объединения, в ст. 20 закрепили такую форму социалистической собственности, как собственность кооперативных организаций и их объединений. Этот аспект Основ был детализирован в ст.ст. 23, 24 ГК РСФСР 1964 г., где в качестве юридических лиц назывались кооперативные организации и их объединения, а также предприятия и учреждения этих организаций и их объединений, имеющих обособленное имущество и самостоятельный баланс. Законодатель в РСФСР отнес и к числу юридических лиц государственно-кооперативные организации. В ст. 99 ГК РСФСР устанавливалось, что кооперативные организации и их объединения владеют, пользуются и распоряжаются принадлежащим им на праве личной собственности имуществом в соответствии с их уставами (положениями), то есть был учрежден институт права кооперативной собственности. При доктринальном толковании вышеупомянутых норм отмечалось, что юридическими лицами являются организации, образующие кооперативную систему на всесоюзном уровне и на уровне района, области, республики – потребительское общество, районный, областной, республиканский союзы потребительских обществ⁹.

При радикальном обновлении гражданского законодательства законодатель ввел типологию юридических лиц с учетом такого критерия, как осуществление ими коммер-

ческой деятельности, продемонстрировав несколько иной подход к гражданско-правовой регламентации вопросов кооперации. Так, в ч.2 ст. 50 ГК РФ 1994 г. он установил, что производственный кооператив – это коммерческая организация, которая может иметь статус юридического лица, а в ч.3 этой же статьи потребительские кооперативы отнесены к числу некоммерческих организаций, создание которых также возможно в форме юридического лица. При этом законодатель в ст. 107 – 112 ГК РФ 1994 г. урегулировал все гражданско-правовые вопросы, связанные со статусом и функционированием производственных кооперативов. Производственный кооператив признается юридическим лицом по Модельному ГК СНГ, а также по ГК Казахстана 1994 г., гражданскому законодательству Германии¹⁰. Что же касается потребительского кооператива, то этой категории он посвятил одну статью (116), определив в ней ряд принципиальных положений. Одновременно в ч.6 ст. 116 ГК РФ сделана оговорка о том, что правовое положение потребительских кооперативов, а также права и обязанности их членов должны определяться вспомогательным по отношению к ГК РФ законами о потребительских кооперативах¹¹. При разрешении вопросов, связанных с институтом собственности, законодатель не считал целесообразным особо выделить кооперативную собственность, поэтому и отнес ее к иным видам собственности (ст. 212). В итоге ГК РФ не содержит полномасштабной системы кодифицированных норм, регламентирующих отношения в сфере кооперации, а предусматривает в рамках такого института как право юридических лиц на два самостоятельных субинститута – соответственно потребительский кооператив и производственный кооператив. Целесообразность такого разграничения обосновывается в специальной литературе с аргументацией на существенное различие между производственными потребительскими кооперативами¹².

Наряду с этим, в специальной литературе все же отмечается проблемный характер отнесения потребительских кооперативов к некоммерческим организациям, поскольку потребительский кооператив не подпадает под основные признаки некоммерческой организации, предусмотренные ч.1 ст. 50 ГК РФ. Это объясняется тем, что потре-

бительские кооперативы представляют собой исключение из общего правила, так как вправе распределять доходы, полученные от предпринимательской деятельности, осуществляемой ими в рамках уставной правоспособности, поскольку эта форма некоммерческой организации, в отличие от других некоммерческих организаций, создается и осуществляет свою деятельность именно для удовлетворения материальных и иных потребностей его членов¹³. Поэтому ряд авторов¹⁴ бесспорно относят потребительские кооперативы к субъектам предпринимательской деятельности, а также отмечают, что потребительский кооператив занимает промежуточное положение между коммерческими и некоммерческими организациями, объединяя в себе их отличительные черты¹⁵. Однако это специфическое правовое положение потребительского кооператива своего объективного отражения в ГК РФ не нашло.

Правовой статус кооператива, в том числе потребительского, может получить законодательное оформление и нормами хозяйственного кодекса. Вопрос кодификации обособленной системы норм, составляющих правовой механизм управления хозяйствующим субъектом, длительное время разрабатывался в советский период. Однако российский законодатель отверг идею создания в дополнение к ГК РФ кодекса, регламентирующего основные начала хозяйствования¹⁶. На Украине же концепция Хозяйственного кодекса была реализована¹⁷. Применительно к рассматриваемой проблеме следует указать, что Хозяйственный кодекс Украины предусматривает в главе 10 такой субинститут, как предприятия коллективной собственности. К их числу отнесены производственные кооперативы, предприятия потребительской кооперации, предприятия общественных и религиозных организаций, иные предприятия, предусмотренные законами Украины.

Для потребительской кооперации Украины, как и в России (п.5 ст. 116 ГК РФ), предусмотрена двухуровневая система правового регулирования. В Хозяйственном кодексе Украины имеется базовая норма (ст.111), посвященная потребительской кооперации. В дополнение к ней согласно п.6 ст. 111 правовые основы организации и деятельности потребительской кооперации регламентируются специальным законом, (За-

кон Украины «О потребительской кооперации» от 10 апреля 1992 г.)¹⁸. Однако сравнение ст. 116 ГК РФ и ст. 111 Хозяйственного кодекса Украины свидетельствует о том, что возможен несколько иной, чем в отечественном законодательстве, подход к определению принципиальных правовых основ потребительской кооперации. В Украине законодатель, прежде всего, дает определение потребительской кооперации как системы самоуправляемых организаций граждан (потребительских товариществ, их союзов, объединений), а также предприятий и учреждений этих организаций. В целом потребительская кооперация признается самостоятельной организационной формой кооперативного движения.

В п.1 ст. 116 ГК РФ потребительским кооперативом признается добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства с целью удовлетворения материальных и иных потребностей участников, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов. Также в п.3 ст. 116 ГК РФ указывается, что наименование потребительского кооператива должно содержать указание на основную цель его деятельности, а также или слово «кооператив», или слова «потребительский союз» либо «потребительское общество».

В отличие от вышеуказанного подхода, в п. 2 ст. 111 Хозяйственного кодекса Украины определяется, что первичным звеном потребительской кооперации является *потребительское товарищество*, то есть самоуправляемая организация граждан, которая на основе добровольного членства, *имущественного участия и взаимопомощи* объединяются для *совместной хозяйственной деятельности* с целью коллективного организационного обеспечения своих *экономических и социальных* интересов. При этом каждый член кооперативного товарищества имеет свою часть в его имуществе. В п.2 ст. 111 Хозяйственного кодекса Украины декларируется положение о том, что потребительская кооперация является юридическим лицом и действует на основе устава. В отличие от п.2 ст. 116 ГК РФ, анализируемый кодекс не предусматривает требований к содержанию устава потребительского общества. В России же законодатель определяет, что устав потребительского кооператива должен содержать помимо сведений, указанных в п.

2 статьи 52 ГК РФ, условия о размере паевых взносов членов кооператива; о составе и порядке внесения паевых взносов членами кооператива и об их ответственности за нарушение обязательства по внесению паевых взносов; о составе и компетенции органов управления кооперативом и порядке принятия ими решений, в том числе о вопросах, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов; о порядке покрытия членами кооператива понесенных им убытков.

Законодатель в Украине счел необходимым предусмотреть принципиальное положение, определяющее собственность потребительской кооперации. Согласно п.5 ст. 111 Хозяйственного кодекса Украины она состоит из собственности потребительских товариществ, а также союзов (объединений) и их общей собственности, являясь одной из форм коллективной собственности. Объекты права собственности потребительской кооперации могут пребывать в общей собственности потребительских товариществ, союзов (объединений), а их часть собственности должна определяться договором. Правом владения, пользования и распоряжения собственностью потребительской кооперации обладают ее органы в соответствии с учредительными документами товариществ, союзов (объединений). Возможность объединения потребительских товариществ на добровольных началах в союзы, иные формы объединения, а также в единый союз потребительских товариществ Украины предусматривает п.4 ст. 111 Хозяйственного кодекса Украины.

Законодатель в России, не определяя в ст. 116 ГК РФ статус собственности потребительской кооперации, счел целесообразным обратить особое внимание на два важных момента. Во-первых, в п.5 он установил, что доходы, полученные потребительским кооперативом от предпринимательской деятельности, осуществляемой кооперативом в соответствии с законом и уставом, распределяются между его членами. Этим в косвенной форме признается, что потребительский кооператив по своей природе – коммерческая организация. Во-вторых, в п. 4 законодатель счел целесообразным урегулировать вопрос, касающийся ответственности за убытки, понесенные потребительским кооперативом. Так, члены потребительско-

го кооператива обязаны в течение трех месяцев после утверждения ежегодного баланса покрыть образовавшиеся убытки путем дополнительных взносов. В случае невыполнения этой обязанности кооператив может быть ликвидирован в судебном порядке по требованию кредиторов. При этом члены потребительского кооператива солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам в пределах невнесенной части дополнительного взноса каждого из членов кооператива. В Украине нормы, посвященные ответственности за правонарушения в сфере хозяйствования, сосредоточены в отдельном разделе Хозяйственного кодекса (раздел пятый).

В отличие от ГК РФ, законодатель в Украине предусмотрел и важные положения, касающиеся возможности создания потребительскими товариществами, их союзами (объединениями) унитарных и корпоративных предприятий, учреждений и иных субъектов хозяйствования для достижения своих уставных целей (п.п.7, 8 ст. 111 Хозяйственного кодекса).

Анализируя данную проблему, уместно отметить, что отечественная хозяйственно-правовая концепция была разработана с учетом зарубежного опыта в контексте политики государственного регулирования экономики. В этом случае право выступает инструментом определения разумного соотношения между публичным и частным воздействием на экономические отношения. Ключевые вопросы этой концепции и проблема ее реализации в форме хозяйственного кодекса или кодекса предпринимательской (коммерческой) деятельности в отечественных условиях являются дискуссионными¹⁹. Хотя в Украине и ряде стран дальнего зарубежья, например, в Германии с 1897 г. идея подготовки и принятия кодифицированных актов соответствующего профиля категорически не отвергается. Используя соответствующую концепцию, законодатель создает автономную правовую основу для хозяйственной, в том числе предпринимательской деятельности, нормы которой действуют наравне с ГК, предусматривая, например, статус торгового сословия, определяя виды товариществ, действующих в коммерческой сфере, предусматривая основные предписания для всех коммерсантов и дополнительные для кооперативов и иных обществ, регла-

ментируя торговые сделки и заморскую торговлю. Такой подход, вместе с тем, не исключает в дополнение к Коммерческому (Торговому) кодексу Германии в 1889 г. принятие Закона о производственных и хозяйственных кооперативах²⁰.

Таким образом, анализ норм ГК РФ, Хозяйственного кодекса Украины, изучение коммерческих (торговых) кодексов других стран показывает, что критерием для систематизации норм, определяющих типологию организаций, является как цель функционирования хозяйственных организаций (коммерческая или некоммерческая), так и особая форма собственности – коллективная. В Конституции РФ она косвенно упоминается в п.1 ст.30. Законодатель в Украине, обеспечив легитимность этой формы собственности, сосредоточил в рамках одного правового института нормы, устанавливающие статус и иные аспекты деятельности предприятий коллективной собственности, прежде всего кооперативов. Вместе с тем, сравнение норм ГК РФ и Хозяйственного кодекса Украины показывает, что в этих кодифицированных правовых актах законодатель и в России, и в Украине предпочитает практически в полном объеме урегулировать вопросы, связанные с производственными кооперативами, и лаконично разрешить правовые вопросы, касающиеся потребительских кооперативов. Этим он создает предпосылки для принятия специальных законов, предметом правового регулирования которых выступают различные аспекты кооперации.

Регламентация кооперативной деятельности нормами специального законодательства. В процессе разрешения этой проблемы в отечественных условиях проявилось две тенденции. *Первая тенденция* была связана с идеей урегулировать отношения коллективной собственности кооперативов и иные вопросы их деятельности в отдельном комплексном межотраслевом законе. *Вторая тенденция* предполагала создание комплексного массива кооперативного законодательства, элементами которого являются законы, посвященные отдельным видам кооперативов.

Действие *первой тенденции* обуславливало моделирование комплексных межотраслевых законов. Соответствующий прецедент, был создан в отечественных условиях в 1917 г., когда был принят единый кооперативный закон, обеспечивший правовую основу для

создания и деятельности кооперативных товариществ и их союзов. Однако события октября 1917 г. не позволили надлежащим образом реализовать его нормы, хотя идея кооперативной собственности и развития на ее основе определенных форм хозяйствования в годы советской власти полностью не была отвергнута. Однако в советский период правовая основа кооперации стала формироваться за счет принятия декретов и подзаконных нормативных актов, благодаря которым государство регулировало деятельность кооперативов различных видов²¹.

Рассматриваемая тенденция активно проявилась вновь в отечественных условиях в обстановке экономического и финансового кризиса эпохи перестройки. Он начался во второй половине 80-х гг. XX в. и обусловил потребность в реформах, которые позволили бы его преодолеть. Разрешалась эта проблема на основе двух подходов. Первый и был связан с реанимацией идеи комплексного межотраслевого закона о кооперации. Этой правовой мерой предполагалось, как сохранить в СССР государственный строй, экономическую основу которого составляла социалистическая собственность на средства производства, так и использовать политико-правовую концепцию кооперативного (хозяйственного) социализма, выработанную зарубежными деятелями кооперативного движения. Использованию первого подхода благоприятствовал политический фактор. Он создал оптимальные предпосылки для адаптации этой доктрины к советским реалиям, поскольку не требовалось преобразовывать капиталистическую экономику в кооперативно-социалистическую, а необходимо было, опираясь на принципиальные положения вышеуказанной концепции, осуществить модернизацию плановой экономики. Правовую основу такого глобального социально-экономического эксперимента должен был составить отечественный комплексный межотраслевой закон о кооперации. Реализация его норм должна была привести к созданию кооперативно-арендного сектора экономики, одновременно благоприятствуя демократизации общественной жизни. Поэтому ст.1 Закона СССР «О кооперации в СССР» от 26 мая 1988 г. носила характер политической декларации, признававшей прогрессивный характер социалистической кооперации, а кооперативную собственность

– перспективной и подлежащей развитию формой собственности²². В продолжение этой правовой политики был принят ряд общесоюзных законов. Закон СССР «О собственности в СССР» от 6 марта 1990 г. установил, что собственность в СССР может существовать в различных формах, в том числе в форме коллективной собственности. Общесоюзный законодатель также предпринимал определенные шаги по обеспечению правовой основы предпринимательской деятельности. Закон СССР «О предприятиях в СССР» от 4 июня 1990 г. предусмотрел возможность создания индивидуальных и семейных предприятий, в основе которых могла быть собственность граждан, а также предприятий, основывающихся на коллективной собственности (коллективные предприятия). Организационно-правовой формой таких предприятий могли быть акционерные общества и товарищества. Закон СССР «Об общих началах предпринимательства граждан» от 2 апреля 1991 г. устанавливал, что эта экономическая деятельность могла реализовываться, как в индивидуальной, так и в коллективной форме²³.

Практика применения Закона СССР «О кооперации в СССР» и названных общесоюзных законов получили неоднозначную оценку в научной литературе²⁴. Не вдаваясь в детали экономического и политического аспектов данной проблемы, представляется целесообразным отметить, что комплексный межотраслевой закон о кооперации создал предпосылки для принципиально нового законодательства о кооперации, так как в 90-х гг. XX в. его нормы позволили сформировать адресную законодательную основу для отдельных видов кооперативов с учетом отраслевой специфики кооперации. Также этот закон послужил импульсом для развития в новых политических и социально-экономических условиях комплексной отрасли права – кооперативного права. Это объяснялось тем, что закон о кооперации 1990 г. объединял в себе собственно кооперативные нормы, а также административно-правовые установления, регламентирующие отношения кооперативов с органами власти, финансовые и налоговые нормы, трудовые, социальные нормы и нормы в сфере образования.

Положительным моментом первого подхода к регулированию кооперации является законодательное определение базовых

юридических терминов. Были сконструированы процедуры, в соответствии с которыми подлежали созданию и функционированию кооперативы, определялся статус их членов и порядок управления кооперативом. Этим были заложены основы Общей части кооперативного права. Анализируемый закон обеспечил легитимность многообразию форм кооперативной деятельности, предусмотрел специфику отдельных видов кооперативов и смоделировал межотраслевые правовые институты, когда соответствующие отношения регулировались и нормами, имеющими различную правовую природу (налоговое, финансовое, административное, трудовое законодательство). Все это создало предпосылки для развития Особой части кооперативного права.

Возможности общесоюзного закона не были надлежащим образом использованы для воплощения в жизнь концепции кооперативного социализма. Возобладал второй подход к разрешению экономических и финансовых проблем 90-х годов, заключавшийся в том, что кооперативные начала признавались оптимальными только для функционирования системы обслуживания и торговли. Что же касается других сфер экономики, то здесь абсолютизировалась роль частной собственности и акционерного капитала, подчеркивалась важность безусловного разгосударствления и децентрализация собственности, а также иные меры либерального характера. Поэтому доминирование в руководстве СССР, РСФСР, а затем и РФ либеральных взглядов на экономику повлекло за собой иную правовую политику²⁵.

В русле этой политики был принят Закон РСФСР «О собственности в РСФСР» от 24 декабря 1990 г., который обеспечил легитимность частной, государственной, муниципальной собственности, а также собственности общественных объединений (организаций), исключив из круга законодательных терминов такое словосочетание как «коллективная собственность», тем самым он поставил под сомнение этот институт конституционного и гражданского законодательства. Лишь только в ст.14 этого законодательного акта имелось упоминание о кооперативах как о собственниках имущества и юридических лицах, обладающих правом собственности на имущество, переданное им в форме вкладов и других взносов их участниками, а также на имущество,

полученное в результате своей предпринимательской деятельности и приобретенное по иным основаниям, допускаемым законом. Однако согласно Закону РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности» от 25 декабря 1990 г. были определены организационно-правовые формы предприятий, к числу которых кооперативы уже не были отнесены. Собственниками предприятий признавались частные лица, а также государство, муниципальные органы, общественные организации (ст.5). При этом, ст. 15 допускала возможность выкупа трудовыми коллективами имущества, принадлежащего государству или муниципальной власти.

Эти российские законодательные акты знаменовали собой кардинальную модернизацию гражданского законодательства и отказ от продекларированной в мае 1988 г. ставки на использование кооперативных форм для развития экономики СССР и союзных республик, РСФСР. Общесоюзный центр также проявил непоследовательность в своем отношении к кооперативам, отказавшись от предоставления им цалоговых льгот и от признания их приоритетной роли в национальной экономике. В таких условиях кооперативы в большинстве случаев стали превращаться в частные предприятия и использоваться в качестве средства первичного накопления капитала²⁶. Виолне закономерно, что Закон СССР «О кооперации в СССР» с распадом СССР утратил свою силу²⁷. В РФ и в странах СНГ²⁸ стало формироваться национальное законодательство, составляющее правовую основу частно-предпринимательской деятельности и кооперации.

Вторая тенденция, связанная с регламентацией кооперации автономными законами проявилась в постсоветский период. В результате ее действия правовое оформление отдельными законами получили основные институты кооперации, нормативно-правовой статус которых ранее определял раздел пятый Закона СССР «О кооперации в СССР». В итоге в РФ были приняты Закон РФ «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» от 19 июня 1992 г., а 11 июля 1997 г. – его новая редакция. Поправки, изменения и дополнения в этот законодательный акт вносились в 2000 и 2002 годах²⁹. Также были приняты Федеральный закон «О сельскохозяйственных потребительских кооперативах» от 8 декабря 1995 г.;

Федеральный закон «О производственных кооперативах» от 8 мая 1990 г.; Федеральный закон «О кредитных потребительских кооперативах граждан» от 7 августа 2001 г.; Федеральный закон «О жилищных накопительных кооперативах» от 30 декабря 2004 г. Данный вариант формирования кооперативного законодательства считается приоритетным, поскольку на законодательном уровне³⁰ отмечалась настоятельная необходимость ускорить принятие Федерального закона «О кредитной кооперации», внести изменения в федеральные законы от 7 августа 2001 г. «О кредитных потребительских кооперативах граждан» и от 8 декабря 1995 г. «О сельскохозяйственных потребительских кооперативах», а также важность разработки и принятия закона об обществах взаимного кредитования. В итоге деятельность законодателя стимулирует развитие Особенной части кооперативного права, так как современное кооперативное законодательство имеет ярко выраженную отраслевую специфику. Однако ряд важных вопросов его Общей части приобрел проблемный характер. Ключевым вопросом является отсутствие современного законодательного определения термина «кооператив» в контексте его понимания как особой организационно-правовой формы хозяйственной деятельности. Требуется и законодательное обеспечение институту кооперативной собственности. Также необходима регламентация вопроса обеспечения государственной, в том числе бюджетной поддержки в становлении и развитии кооперации с целью превращения ее в самостоятельный сектор экономики³¹.

В специальной литературе подход законодателя к правовому оформлению видов и подвидов кооперативов отдельными законами подвергается критике³². В частности, предлагается провести ревизию текущего законодательства о кооперативах, по результатам которой издать вместо восьми специальных законов один, устанавливающий правовой статус всех возможных типов, форм, видов и подвидов кооперативов в зависимости от направлений их деятельности, то есть принять общий закон о кооперативах в РФ.

По этому поводу следует указать, что отечественный законодатель в постсоветский период идет по пути создания внутрикомплексных массивов разноотраслевых правовых норм, предназначенных для регулирования

определенной сферы. Комплексный массив законодательства представляет собой совокупность нормативно-правовых актов и предписаний законодательства, сгруппированных в институты, подотрасли, отрасли законодательства, объединенных предметно-функциональными связями, исходя из тех или иных задач, применительно к отдельным сферам общественной жизни³³. Такое направление нормотворчества в современных условиях неизбежно, так как законодатель идет по этому пути, дополняя профильные кодексы вспомогательными законами. Характерным примером здесь может служить ГК РФ, сфера влияния которого охватывает, как систему институтов, предусмотренных непосредственно этим кодексом, так и систему вспомогательных законов, детализирующих отдельные из этих институтов³⁴. Поэтому спорной является точка зрения о том, что на сегодняшний день не создана отрасль кооперативного законодательства, нет четкой иерархии норм, регламентирующих данную сферу отношений в социуме³⁵. Вопрос состоит в том, что требуется последовательная работа по консолидации норм законодательных актов, образующих в своем системном единстве кооперативное законодательство. Результатом такой систематизации может стать теоретическая модель Кодекса «О кооперации», а также научно-практический комментарий к нормам этого инициативного проекта. В этом случае появляется возможность выявить и предпринять попытку к устранению коллизий, недочетов, которыми отличаются нормы ныне действующего комплексного массива кооперативного законодательства.

Иное направление, связанное с модернизацией кооперативного законодательства связано с детальным изучением и анализом вопросов правового регулирования его отдельных институтов, и, прежде всего, потребительской кооперации. В этом случае представляется оправданным тщательное изучение, анализ и систематизация предложений, поступающих из регионов в юридическую службу Центросоюза, отражающих сложные вопросы юридического менеджмента потребительской кооперации³⁶ и требующих разрешения, в том числе путем внесения дополнений и изменений в Закон РФ «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации». Данный законодательный акт апробирован в течение длительного времени и сыграл свою

положительную роль в законодательном обеспечении потребительской кооперации. Поэтому дискуссионной является точка зрения о том, что не следует идти по пути внесения изменений и дополнений в этот правовой документ, а необходимо готовить проект нового федерального закона³⁷. Вполне закономерно, что практика применения этого закона позволила обобщить, систематизировать поправки в его текст. Поэтому важно Государственной Думе Федерального Собрания Российской Федерации в оптимальные сроки обеспечить приоритетное рассмотрение проекта федерального закона «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах)» с тем, чтобы гарантировать эффективное функционирование организаций потребительской кооперации в условиях рыночной экономики.

Также обобщение и анализ материала отражающего результаты юридического менеджмента в структурах потребительской кооперации свидетельствуют о настоятельной необходимости разрешения на законодательном уровне следующих вопросов:

- рассмотрение проектов федеральных законов «О развитии сельского хозяйства», «О занятости населения», а также изменений в Налоговый кодекс Российской Федерации, Земельный кодекс Российской Федерации, Бюджетный кодекс Российской Федерации;

- рассмотрение проектов федеральных законов:

а) 471693-4 «О внесении изменений в статью 2 Федерального закона «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт»;

б) № 193202-4 «Об особенностях участия малого предпринимательства в приватизации арендованного и муниципального имущества»;

в) № 424710-4 «О внесении изменений в статью 76 части 1 Налогового кодекса Российской Федерации»;

г) № 28478-5 «О внесении изменений в Федеральный закон «О розничных рынках и о внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации».

Одновременно требуют оптимизации и иные правовые акты, составляющие правовую основу потребительской кооперации в современных условиях в контексте Концепции развития потребительской кооперации до 2015 года.³⁸

Изучение и анализ правовой основы потребительской кооперации создает предпосылки для внедрения результатов этой работы в практическую деятельность потребительской кооперации и в учебный процесс Российского университета кооперации. Например, возможно совершенствование содержания и методов

обучения студентов таким учебным курсам как «Правовое обеспечение экономики», «Кооперативное право», «Правоведение», «Предпринимательское право» с учетом детального анализа вопросов правового регулирования создания и деятельности потребительских обществ и их союзов, а также кооперативов иного профиля.

ЛИТЕРАТУРА

¹ Мишин А.А. Конституционное (государственное) право зарубежных стран: Учебник. – М.: ЗАО Юстицинформ, 2004. С. 334 – 335; Сравнительное конституционное право. – М.: Издательская фирма «Манускрипт», 1996. С. 328 – 338.

² Шахназаров Г. Цена свободы. Реформация Горбачева глазами его помощника. – М.: Россика. Зевс, 1993. С. 366, 416 – 420.

³ Авакьян С.А. Конституция России: природа, эволюция, современность. – М.: РЮИД «Сашко», 2002. С. 237 – 239.

⁴ Авакьян С.А. Указ. соч. С. 410.

⁵ Тексты законопроектов конституций цитируются по кн.: Авакьян С.А. Конституция России: природа, эволюция, современность. – М.: РЮИД «Сашко», 2002. С. 311 – 502; Румянцев О.Г. Основы конституционного строя России. – М.: Издательство «Юрист», 1994. С. 224 – 253.

⁶ Российское законодательство. 1927 – 2000. Справочник. – М.: Издание Федерального Собрания, 2000. С. 368, 375 – 376.

⁷ Концепция развития потребительской кооперации РФ на период до 2010 года. – М.: Центросоюз РФ, 2001. С. 35.

⁸ Основы законодательства Союза ССР и союзных республик. – М.: «Юридическая литература», 1971. С. 161 – 162; 167 – 168.

⁹ Комментарий к Гражданскому кодексу РСФСР /Под ред. С.Н. Братуся, О.Н. Садикова. – М.: Юрид. лит., 1982. С. 38 – 47; 130 – 135.

¹⁰ Осаке К. Сравнительное правоведение в схемах: Общая и Особенная части: Учеб. практ. пособие. – М.: Дело, 2002. С. 120, 127, 128.

¹¹ Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части первой. – М.: Юрайт-Издат : Право и закон, 2002. С. 139 – 140; 180 – 293; 300 – 305; Осаке К. Указ. соч. С. 65.

¹² Корпоративное право: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению «Юристы». – М.: Волтерс Клувер, 2007. С.106.

¹³ Предпринимательское право Российской Федерации /Отв. ред. Е.П.Губин, П.Г.Лахно. – М.: Юрист, 2005. С. 294 – 295.

¹⁴ Предпринимательское право: Учебное пособие. – Киев: Истина, 2001. С. 112 – 113.

¹⁵ Гусева Т.А. Предпринимательское право: Учебно-методический комплекс. – М.: Издательство «Экзамен», 2006. С. 105.

¹⁶ Энциклопедический словарь /Под общ. ред. В.Е. Крутских. 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 1998. С.352.

¹⁷ Хозяйственный кодекс Украины. – Киев: Агтика, 2003. С. 60 – 69.

¹⁸ Предпринимательское право: Учебное пособие. – Киев, 2001. С. 110.

¹⁹ Ручкина Г.Ф. Теоретические основы финансово-правового регулирования предпринимательской деятельности в РФ. – М.: ИД «Юриспруденция», 2004. С. 70 – 71.

²⁰ Осаке К. Указ. соч. С. 58 – 60.

²¹ Макаренко А.П. Теория и история кооперативного движения: Учеб. пособие для студентов высших и средних кооперативных учебных заведений. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 1999. С. 221 – 232; Канура М.М. Указ. соч. С. 22 – 26.

- ²² Кооперативы сегодня и в будущем. – М.: Юрид. лит., 1989. С. 253 – 303.
- ²³ Новые законы СССР. Вып. 4. – М.: Юрид. лит., 1991. С. 165 – 170; Шамба Т.М. История и эволюция законодательства о предпринимательстве в России. – М.: Московский государственный университет коммерции, 2000. С. 116 – 140.
- ²⁴ *Холодков В.Г.* Эволюция форм собственности в России на рубеже веков // Вестник Московского университета. Научный журнал. Серия 6. Экономика, 2007. № 1. С. 66 – 67; *Сироткин В.Г.* Кто обворовал Россию. – М.: Изд-во ЭКСМО, 2003. С. 219 – 223; *Бунин А.* Осень олигархов. История «прихватазации» и будущее России. – М.: Яуза, Эксмо, 2005. С. 162 – 163; *Макаренко А.П.* Указ. соч. С. 106 – 107, 282 – 283.
- ²⁵ *Яковлев А.* Сумерки. – М.: Материк, 2003. С. 383.
- ²⁶ *Холодков В.Г.* Эволюция форм собственности в России на рубеже веков. С. 66 – 67.
- ²⁷ Российское законодательство. 1917 – 2001. Справочник. – М.: Изд-во «Радуница», 2001. С. 416 – 429.
- ²⁸ Законодательство Украины о предпринимательстве. – Харьков: ООО «Одиссей», 2000. С. 5 – 128.
- ²⁹ Закон РФ «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» от 19 июня 1992 г. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2005.
- ³⁰ Доклад Совета Федерации Федерального Собрания РФ 2005 г. «О состоянии законодательства в РФ». – М.: Совет Федерации, 2006. С. 147.
- ³¹ *Николаев М.Е.* О роли законодательных (представительных) органов государственной власти субъектов Российской Федерации в законодательном обеспечении дальнейшего развития кооперации // Сельский кредит, 2006. № 7 (106). С. 14 – 19.
- ³² Обзор международной научной конференции «Инновации, наука, образование» // Государство и право 2008. № 2. С. 117 – 118; Капура М.М. Указ. соч. С. 63.
- ³³ *Твердова Т.В.* Комплексные массивы законодательства в российском праве: Сб. науч. тр. – Тетради Международного университета в Москве. 2007. Вып. 8. С. 164 – 168.
- ³⁴ *Осакве К.* Указ. соч. С. 65. Стратегия развития предпринимательства в реальном секторе экономики. – М.: Наука, 2002. С. 22 – 72; Предпринимательское право Российской Федерации / Отв. ред. Е.П. Губин, П.Г. Лахно. С. 294 – 295; *Гусева Т.А.* Предпринимательское право. С. 105; *Ручкина Г.Ф.* Указ. соч. С. 61 – 81; *Пугинский Б.И.* Коммерческое право России. Учебник. – М.: ИКД «Зерцало-М», 2005. С. 41 – 43; *Капура М.М.* Право собственности кооперативов: общетеоретические и практические проблемы. – Саратов, 2003. С. 19 – 30.
- ³⁵ Обзор международной научной конференции «Инновации, наука, образование». Указ. соч. С. 117.
- ³⁶ *Барабанщикова Л.М.* Правовое регулирование деятельности потребительской кооперации // Материалы семинара с председателями правлений республиканских, краевых, областных потребсоюзов в рамках Международного кооперативного форума. – Белгород: Изд-во Белгородского ун-та потребительской кооперации, 1999. С. 64 – 80.
- ³⁷ Обзор международной научной конференции «Инновации, наука, образование». С. 117.
- ³⁸ Концепция развития потребительской кооперации Российской Федерации до 2015 г. С. 10 – 30.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В СФЕРЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ПРАВОВОЙ НИГИЛИЗМ

© 2008 А.А. Шаронов*

В статье автором обосновывается вывод, что правовой нигилизм – огромное препятствие на пути создания в нашем обществе системы правовых гуманизированных отношений и установления принципа верховенства права.

Ключевые слова: национальная экономическая безопасность, государственное регулирование, правовой нигилизм.

Национальная экономическая безопасность рассматривается как состояние защищенности, невосприимчивости национальной экономической системы к внешним и внутренним угрозам, ее способность противодействовать кризисным явлениям, обеспечивать условия для устойчивого, динамичного и эффективного развития общественного производства.

Национальная экономическая безопасность имеет много аспектов: топливно-энергетический, продовольственный, валютно-финансовый, информационный, технико-производственный, управленческий, экологический и др. При этом признается, что главным ведущим элементом системы национальной экономической безопасности является человек.

Эффективное обеспечение национальной экономической безопасности может осуществляться лишь при ведущей роли и поддержке государства. Государственное регулирование национальной экономической безопасности представляет собой систему централизованного воздействия государства на процесс непрерывного поиска баланса социально-экономических и политических интересов между государством, социальными слоями и группами, бизнес структурами и индивидуумами по поводу национальных экономических интересов. Та-

кая система государственного регулирования должна развиваться под сознательным воздействием правящих классов и элит с учетом общественно необходимых интересов всех социальных слоев общества.

Основными функциями системы государственного регулирования национальной экономической безопасности являются:

- выявление и прогнозирование внутренних и внешних угроз жизненно важным экономическим интересам страны, осуществление комплекса оперативных, долговременных мер по их предупреждению и нейтрализации;
- создание и поддержание в готовности сил и средств обеспечения национальной экономической безопасности;
- управление силами и средствами обеспечения национальной экономической безопасности при чрезвычайных ситуациях и в режиме повседневной деятельности;
- осуществление системы мер по восстановлению нормального функционирования объектов экономической безопасности в регионах, пострадавших в результате угроз и ущербов;
- участие в мероприятиях по обеспечению национальной экономической безопасности за пределами страны в соответствии с международными договорами и соглашениями.

Ш а р о н о в Александр Александрович – аспирант Московского института права, научный руководитель – доктор экономических наук, профессор А.А. Степанов.

Эффективность системы национальной экономической безопасности – это результативность применения со стороны государства комплекса мер (политических, экономических, организационных, социальных, экологических, технологических и др.), направленных на предупреждение, предотвращение, смягчение или ликвидацию последствий угроз национальным экономическим интересам. В качестве критерия эффективности национальной экономической безопасности может быть использован критерий минимизации предотвращенного или ликвидированного ущерба при заданных ресурсах или оптимальных затратах на основе своевременного принятия и осуществления эффективных управленческих решений.

Объектами обеспечения национальной экономической безопасности являются экономические интересы, как совокупность потребностей, удовлетворение которых обеспечивает существование и развитие различных субъектов национальной экономической системы как внутри страны, так и за рубежом. При этом национальные экономические интересы должны являться главным содержанием политики государства.

В последнее время в научной литературе опубликовано немало научных трудов, раскрывающих многочисленные угрозы национальной экономической безопасности России, которые классифицируются по следующим признакам:

- по агрегированным признакам внутренних и внешних угроз (структурная деформация экономики, снижение инвестиционной и инновационной активности, разрушение научно-технического потенциала, усиление экспортно-импортной зависимости, утечка из страны валютных ресурсов, усиление имущественного расслоения населения, рост внешнего долга, чрезмерная открытость экономики, криминализация экономических отношений и др.);

- по признакам вероятности поступления (реальные и потенциальные); по возможности прогнозирования (прогнозируемые и не поддающиеся прогнозу);

- по признаку величины нанесенного или ожидаемого ущерба (катастрофические, значительные, вызывающие трудности);

- по сфере человеческой деятельности (политические, внешнеэкономические, производственные, валютно-финансовые, социальные, экологические, научно-технические, информационные и др.);

- по признакам происхождения угроз (исходящие от криминальных структур, от конкурентов и контрагентов, вызванные политикой государства, инициированные иностранными государствами).

В опубликованных трудах раскрываются актуальные проблемы регулирующего воздействия государства в сфере обеспечения национальной экономической безопасности в Российской Федерации и предлагаются пути их решения. К таким проблемам в первую очередь относятся: диспропорциональность в развитии народного хозяйства, способность экономики функционировать в режиме расширенного воспроизводства; уровень и тенденции развития экономического и производственного потенциала, его качественные характеристики; интенсивность или экстенсивность пути развития экономики; способность к внедрению достижений научно-технического прогресса; уровень развития образования; устойчивость валютно-финансовой системы; рациональность структуры внешней торговли и управляемость внешнеэкономическими связями; уровень жизни и социальной защищенности населения; степень криминализации общества и деятельность теневой экономики.

Однако в научной литературе практически мало внимания уделяется анализу такого серьезного фактора, существенно снижающего уровень обеспечения национальной экономической безопасности в стране, как тотальный правовой нигилизм.

Вместе с тем во всем цивилизованном мире основными принципами обеспечения национальной экономической безопасности признаны:

- законность – обеспечение национальной экономической безопасности на основе законодательства, других нормативных актов утвержденных органами государственного управления в пределах компетенции;

- соблюдение баланса жизненно важных интересов государства социальных классов и групп, бизнеса и личности при уважении к защите интересов сторон не направленных на разрушение системы национальной экономической безопасности;

- соблюдение прав и свобод граждан.

Эффективная система экономической безопасности предполагает, с одной стороны, активную роль государства в обеспечении национальных экономических интересов и безопасности государства, с другой, наличие действенной законодательной базы, регулирующей и обеспечивающей социально ориентированную

направленность интересов и отношений в обществе в целях защиты национальных экономических интересов и обеспечения национальной экономической безопасности путем цивилизованного разрешения социально-экономических противоречий и конфликтов. Поэтому серьезные масштабы правового нигилизма в обществе являются серьезной угрозой национальной экономической безопасности.

Современная Россия идет по пути строительства гражданского общества. И для того, чтобы солидарные усилия государственной власти и общества в этом направлении были успешны, каждый гражданин, каждая организация должны быть законопослушны.

Однако в реальной жизни приходится часто сталкиваться с крайними проявлениями правового невежества, отбрасыванием или игнорированием права, юридических норм и общеприятых правовых ценностей, пренебрежительным отношением к правовым принципам и традициям. Как антипод правовой культуры нигилизм порождает правонарушения даже криминального характера. Носители правового нигилизма имеют низкий уровень правосознания и правовой культуры, с одной стороны, и твердую уверенность во вседозволенности и правильности своих действий - с другой. Право они считают лишь какой-то прихотью, незначительным препятствием для достижения собственных целей. Антиправовые проявления духа наиболее распространились после Октябрьской революции, когда юридические нормы подменялись так называемым пролетарским правосознанием «революционно настроенных масс». Развитию правового нигилизма в значительной мере оказывали содействие грубые нарушения законности во времена культа личности и построения коммунистического общества. Усиливалось командно-административное давление, возрастало неверие в реальность демократических принципов. Юристы, ученые и практики, вынуждены были действовать в соответствии не с законом, а с установками партийного руководства, решениями партийных съездов. Правоохранительные органы закрывали глаза на правонарушения номенклатурных работников. При условиях административно-командной системы нарушения требований закона и подмена его «крепкой волей», собственным усмотрением имели распространенный характер.

В настоящее время изменились предпосылки, причины пренебрежительного отношения к закону. Наиболее распространен-

ными среди них, как свидетельствуют результаты социологических исследований, являются падение уровня жизни людей, инфляция, рост цен на товары, нестабильность и невысокое качество законодательства, неверие граждан в возможности развития независимого правового государства, кризис власти, ошибки руководства и т.п. Правовой нигилизм, так сказать, в «чистом виде», когда является игнорированием всех без исключения норм права, встречается редко. Более распространенным является скрытый, или латентный, правовой нигилизм, когда игнорируется какая-то конкретная правовая норма или область права¹.

Эти негативные общественные явления напрямую связаны с экономической безопасностью. Речь идет не о деятельности отдельных субъектов, а о проявлениях, свойственных самому широкому кругу лиц.

В условиях правового нигилизма транзакционные издержки, связанные с восстановлением и спецификацией прав собственности, спорам, связанными с договорными отношениями и т.д. существенно увеличиваются.

Проявления нигилизма в уголовно-процессуальной деятельности со стороны обвинения обнаруживаются в пренебрежении установленной законом процедуре возбуждения, расследования и рассмотрения уголовных дел; со стороны защиты это ведет к демонстрации юридического невежества, непрофессионализма, некорректности, коррумпированных связей с представителями органов правосудия и предварительного расследования, пренебрежения интересами клиента и др.

Правовой нигилизм – огромное препятствие на пути создания в нашем обществе системы правовых гуманизированных отношений и установления принципа верховенства права. Ориентируя систему ценностей и принципов социального устройства в традициях свободы личности, которая выступает критерием права, государство тогда определяется как правовое, когда признает нормы поведения, выработанные индивидами в гражданском обществе, и подчиняется им.

Безусловно, давно пора сломить традицию, издавна закрепившуюся в России, когда расхожими стали слова Герцена о том, что «жить в России и не нарушать законов нельзя. Русский, какого бы звания он ни был, обходит или нарушает закон всюду, где это можно сделать безнаказанно ... совершенно так же поступает и правительство. ... Полное неравенство перед

судом убило в нем полное уважение к законности»², или Салтыкова-Щедрина (кстати, государственного служащего довольно высокого ранга) о том, что суровость российских законов смягчается необязательностью их исполнения.

Несоблюдение и попираание законов – показатель слабости власти. Несоблюдение законов вредит социально-экономическим отношениям едва ли не больше, чем их нарушение, потому что когда закон не обязателен для всех, надежда человека найти справедливую защиту рискует исчезнуть.

Часто закон не исполняется еще и потому, что попросту непонятен. Но непонятный закон – это, скорее, низкая культура не исполнителя закона, а его творца.

Прививать азы правовой грамотности нужно уже с детства. Приходится с сожалением констатировать, что семья является одним из основных источников формирования правового сознания. Именно в семье формируется в первую очередь представление ребенка о справедливости, законности, нормах поведения, морали и нравственности и велика опасность того, что дети, выросшие в атмосфере семейного правового нигилизма, конечно, не избежат этого и сами.

Рассматривая влияние социальных факторов на формирование мировоззрения молодого человека, в первую очередь необходимо выделить, то, что на процесс формирования правового сознания молодого человека решающее влияние оказывают следующие социальные факторы:

- а) непосредственные условия жизни и работы;
- б) организованная система обучения и воспитания;
- в) средства массовой информации;
- г) государственная молодежная политика.

Можно выделить следующие проявления правового нигилизма, существенно влияющие на снижение уровня национальной экономической безопасности в нашей стране: несоблюдение и неисполнение требований законов и иных нормативных актов, когда граждане живут и действуют вопреки требованиям правовых норм; подмена законности прагматической целесообразностью; аполитичность и отсутствие сопричастности к делам государства и общества; неуважение к суду и право-

охранительным органам³.

Согласно социологическим исследованиям, проведенным по инициативе Общественной палаты РФ более трети россиян не рассчитывают на справедливое решение при обращении в суд. Половина россиян уверены, что главное препятствие в работе судей – давление со стороны властей, а также недобросовестность и взяточничество самих служащих Фемиды. При этом только около трети россиян в случае нарушения их прав обратились бы за помощью в суды. Остальные отправились бы в милицию, прокуратуру. 15% вспомнили бы о знакомых (влиятельных людях, покровителях), а 14% предпочли бы решать вопрос самостоятельно.

Подытоживая, можно сказать, что нигилизм – это патология правового сознания, обусловленная определенным состоянием общества и бороться с этой проблемой нужно совместными усилиями государства и гражданского общества, причем, пути этой борьбы должны быть разнообразными.

В этой связи в ближайшие годы в целях дальнейшего обеспечения уровня национальной экономической безопасности предстоит серьезная работа по выработке и реализации политических, административных, правовых, информационных и других мер. Прежде всего, это:

- реформы социально-экономического характера;
- изменение содержания правового регулирования, максимальное приближение юридических норм к интересам различных слоев населения;
- повышение роли и авторитета правосудия, как за счет изменения характера судебной деятельности, так и путем воспитания уважения к суду и проведению судебной реформы;
- упрочение законности;
- обеспечение должного качества принимаемых законов;
- улучшение правоприменительной практики;
- теоретическая работа в этом направлении, в том числе профессиональное обучение и воспитание юристов;
- приведение в соответствие с потребностями времени правового воспитания населения и др.

¹ http://www.naiuu.riev.ua/tslc/pages/humanright/glossarg/gl1015/inf_a_rus.htm

² Герцен А.И. Собр. соч. Т.7. М., 1956. С. 231, 251.

³ <http://www.allpravo.ru/diploma/doc45p/instrum5861/item5877.htm>

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫХ ВОПРОСОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

© 2008 В.М. Сошин*

В статье анализируется российский опыт функционирования органов местного самоуправления, предлагаются меры по совершенствованию их работы.

Ключевые слова: местное самоуправление, права и полномочия, бюджеты.

Сверя ориентиры по развитию местного самоуправления с передовым опытом, можно сделать вывод, что многое еще предстоит дорабатывать как непосредственно в ФЗ № 131 «Об общих принципах организации органов местного самоуправления», так и в практическом его применении. Это нормальное явление. При разработке Закона все учесть было невозможно, тем более при его реализации, когда у каждого из нас еще присутствуют укоренившиеся стереотипы прежней системы управления.

Что показывает наша практика, заглядывая в опыт зарубежных стран по совершенствованию форм организации местной власти и принципов ее работы?

Если брать в целом, то правовые нормы, принципы и формы организации местной власти в зарубежных странах и в нашей стране, в целом особо не отличаются. Те же полномочия по выборам органов местного самоуправления, по принятию нормативных актов, по кадровой политике, по коммунальному планированию, по финансовой самостоятельности.

В то же время в демократических государствах относительно роли органов местного самоуправления действует доктрина

«муниципальная власть – вне политики». По их принципам, органы местного самоуправления не должны решать политические вопросы, поскольку решение политических вопросов затрагивает интересы всего государства, а, следовательно, не может иметь местное значение. Это, конечно, не значит, что органы местного самоуправления не подвержены политическому влиянию.

В отдельных регионах России муниципальные образования формируются с политическим подходом, т.е. формирования представительного органа власти происходит по партийной принадлежности. **Правильно это или нет?** Если исходить из принципов построения демократического государства, то, видимо, не правильно, а если рассматривать сегодняшнюю ситуацию в стране по укреплению государственности, стабильности в обществе, обороноспособности и правопорядка, то, видимо, на данном этапе это возможно. А в дальнейшем жизнь, бесспорно, внесет свои коррективы.

В финансовом отношении в большинстве стран принят принцип финансовой автономии местных органов власти. Это значит, что муниципальные образования являются независимыми в финансовом отноше-

С о ш и н Виктор Михайлович – кандидат экономических наук, докторант Российского университета кооперации.

нии. При определенных условиях, когда муниципальным образованиям недостает финансовых средств, государство предоставляет дополнительные субсидии, гарантирующие платежеспособность муниципального образования.

В нашей стране на сегодня, к сожалению, муниципальные образования в основном находятся в финансовой зависимости от государства в лице субъектов Федерации. Это происходит, опять же, в результате наличия неотработанной системы межбюджетных отношений и налоговой политики.

На сегодня опять же, к сожалению, муниципальные образования в нашей стране наделены правами и обязанностями, но не подкреплены финансовыми возможностями и полномочиями.

В зарубежных странах муниципальные власти имеют право устанавливать свои собственные налоги на недвижимость, на владельцев собак, доходы с капитала, строительства, туристической, рекламной деятельности и т.д. И вообще большинство местных налогов там устанавливаются в соответствии с законами о муниципалитетах; в нашей стране это право не предусмотрено.

Наиболее важным среди перечисленных налогов является налог на недвижимую собственность, плательщиками которого являются пользователи недвижимой собственности, как физические, так и юридические лица. Основой для начисления налога на недвижимую собственность является ее рыночная стоимость.

Налог на прибыль взимается с физических и юридических лиц, получающих прибыль благодаря муниципалитету.

Большое значение для формирования доходов муниципалитетов имеют местные источники доходов, также как за предоставленные услуги муниципалитетом. Сюда входит плата за водоснабжение и канализацию, рыночные пошлины, плата за парковку машин, выдачу дорожных документов и т.д. К числу местных муниципальных доходов относятся пошлины за пользование спортивными сооружениями, плата за право пользования музеями, плата за предоставленный сервис и т.д.

В нашей стране, к сожалению, муниципальные образования такой возможности по формированию доходной части бюджета лишены. Муниципальные образования, со-

гласно действующего Закона, не могут вводить свои местные налоги и сборы, они довольствуются тем, что им установят субъекты Федерации, а они сегодня подходят к позиции максимальной концентрации собираемых налогов в областном бюджете.

Так, в Мытищинском муниципальном районе на 2009 г. доходная часть бюджета за счет налоговых поступлений (налог на доходы физических лиц и налог на вмененный доход) формируется всего лишь на 36,3%. Основная часть (63,7%) сформирована из доходов: от использования муниципального имущества и прочих поступлений на 28,9%; и опять же «львиная» доля доходной части бюджета (34,8%) образована за счет субвенций и субсидий из областного бюджета, т.е. бюджет сформирован с максимальной зависимостью от областного бюджета, это при стабильной экономике и хорошей собираемости всех видов налогов на территории района.

На сегодня в бюджет муниципального образования не предусмотрены отчисления от налога на прибыль хозяйственных субъектов, действующие на территории муниципального образования и в то же время, пользующиеся всей его инженерной и социальной инфраструктурой. Но сенс, а проще, спрашивается, почему так? А где же заинтересованность муниципалитетов в обеспечении стабильности и условий нормальной работы предприятий, организаций и физических лиц.

Или такой пример. Мы являемся свидетелями бурного развития территорий, существующие транспортные артерии не успевают развиваться с резко увеличивающимся количеством транспортных средств, ощущаем соответственно дефицит гаражей, автостоянок. Отсюда возникают нарушения прав жизнеобеспечения и нормального проживания граждан, в виде заездов автотранспорта на тротуары, газоны, детские и спортивные площадки, организация проездов и стоянок автомашин и часто грузовых у окон первого этажа жилых домов, а также многочисленные «пробки» на дорогах. Отсюда правомерные обращения и жалобы граждан в органы местного самоуправления.

А какие права и полномочия в решении этих вопросов на сегодня у муниципалитетов? Никаких. Они лишены возможности применять налоги, штрафные санкции,

что соответственно и пополнило бы бюджет и обеспечило условия нормального проживания граждан. И таких примеров можно привести множество.

В зарубежных странах для выполнения возложенных Законом функций, местные органы власти имеют свою полицию, в том числе и экологическую, пожарную и социальную службы, отделы по вопросам трудоустройства и занятости населения. Отдел по делам потребителей расследует жалобы на качество товаров и услуг, разрабатывает систему местных правил по защите прав потребителей, инспектирует применение торговыми предприятиями измерительных приборов, следит за качеством упаковки товаров, выдает лицензии на мелкую розничную торговлю, на эксплуатацию такси и т.д. Отдел здравоохранения расследует случаи инфекционных заболеваний, осуществление Программы медицинской помощи школам, детским садам, проверяет санитарное состояние окружающей среды.

Все это, вроде бы, есть и у нас в муниципальных образованиях, но, к сожалению, опять же с другими формами подчиненности. На сегодня на территории муниципальных образований действует множество разрозненных ведомств федерального и региональных служб: Роснедвижимость, Кадастровая палата, Шологовская инспекция, Бюро технической инвентаризации, органы Санэ-

пидемнадзора, множество тех.строй.жил. и других надзорных органов, соответственно Управление внутренних дел, отделы внутренних дел на транспорте, на воде, экологическая полиция и др. И все они не только не подчинены, но и независимо от органов местного самоуправления организуют и строят свою работу самостоятельно на территории муниципального образования.

И каким же образом местные органы власти должны координировать работу вышеперечисленных структур с поставленными задачами перед органами местного самоуправления, как обеспечить правовое поле для проживающих на территории граждан?

Ведь по всем вопросам жизнеобеспечения и проживания граждане муниципальных образований обращаются в местные органы власти, до Федеральных и региональных органов им далеко и не каждый будет туда обращаться.

Вправе рассуждать каждый гражданин, избрали Главу, избрали представительные органы местной власти, будьте добры исполнять, что положено и предусмотрено ФЗ №131 «Об общих принципах организации органов местного самоуправления». **Совершенно правильная постановка вопроса, но при одном условии – надо добавить права и полномочия местным органам власти, внеся соответствующие коррективы в ФЗ № 131.**

СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА И НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

УДК 366.43

О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ КЛАССИФИКАЦИИ АССОРТИМЕНТА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

© 2008 С.А. Вилкова*

Проведен анализ существующих классификаций ассортимента непродовольственных товаров. Предложены авторские методические рекомендации по классификации современного ассортимента непродовольственных товаров.

Ключевые слова: товароведение, классификация ассортимента непродовольственных товаров, классификаторы, учет товаров, национальные стандарты.

Систематизация и классификация ассортимента товаров всегда была важна в осуществлении всех технологических процессов при производстве, товародвижении, а также при изучении ассортимента товаров [1; 2]. Классификация является основой разработки классификаторов – нормативных документов, устанавливающих систематизированный перечень наименований и кодов продукции, принятых в качестве обязательных документов по стандартизации. Роль классификации ассортимента товаров значительно возросла с внедрением новых подходов в техническом регулировании. Согласованная работа всех участников при создании, использовании технических документов, при подтверждении соответствия продукции, передаче информации обеспечивается применением ряда общероссийских [3; 4] и других классификаторов.

Особенно возросла роль классификации в условиях рыночной экономики, в условиях которой ассортимент товаров резко

увеличился и его обновление ведется систематически. Поэтому для учета товара на всех этапах товародвижения применяются компьютерные технологии. Разработка компьютерных программ по информационному обеспечению начинается с классификации товарных групп и чем совершеннее будет классификация, тем информативней и эффективней будет программа [5].

Однако анализ показывает, что в настоящее время имеется ряд проблем, которые затрудняют классификацию ассортимента товаров. Одна из них связана с тем, что в практической работе остаются действующими ряд устаревших классификаций. Так, работа с классификатором ОК–095 в части непродовольственных товаров затруднена вследствие его несоответствия новому ассортименту товаров. В результате этого присвоение кода проводится по строке «прочие», то есть без учета основных идентификационных признаков. Наибольшую сложность представляет присвоение

В и л к о в а Светлана Архиповна – доктор технических наук, профессор, заведующая кафедрой товароведения и экспертизы товаров Поволжского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации.

кода ОКП парфюмерно-косметической продукции, изделиям из пластмасс, товарам бытовой химии. Так, в табл. 1 приведена классификация автомобильных средств по общероссийскому классификатору продукции [3].

Данные, приведенные в табл. 1, показывают, что продукция двух классов (02 и 24) обеспечивает эксплуатацию легковых автомобилей, продукция 23 класса – уход за ними. В то же время изучение современного ассортимента показало, что товарная группа средств для автомобилей включает гораздо больше разновидностей. Следует отметить, что в учебной литературе также отсутствует ряд группировок и выделена группа ассортимента автосредств, в которую включена вся продукция за исключением топлива и масел автомобильных [6]. По мнению авторов [7], более логичной для изучения товарной группы является классификация автосредств по назначению, одному из наиболее важных признаков, которые используются при классификации товаров. При этом существующие на рынке средства целесообразно разделить на две основные подгруппы: средства эксплуатации

и для обслуживания, без которых эксплуатация автомобиля невозможна, а также способствующие улучшению эксплуатационных характеристик, и товары по уходу за автомобилями (автокосметика).

Анализ современного ассортимента эксплуатационных средств по материалам выставок, рекламным проспектам, прайс-листам фирм и другим документам показывает, что группу эксплуатационных средств по их функциональному назначению следует разделить на шесть основных подгрупп (см. табл. 2).

Классификация строится на основе основных элементов функционирования легковых автомобилей: систем питания, охлаждения и очищения двигателя, обеспечения трансмиссии, плавности хода автомобиля (подвески), рулевого управления и тормозной системы. В отдельную подгруппу объединены разнообразные защитные и реставрационные средства, предназначенные для обслуживания автомобилей.

Менее значимой, но важной группой, учитывая климат и состояние дорог в России, является группа ассортимента средств

Таблица 1 - Классификация автомобильных средств по общероссийскому классификатору продукции

<i>Код</i>	<i>Классификационная группировка</i>	<i>Примеры</i>
025000 025112	Нефтепродукты Бензины автомобильные	Марки: А – 72, А – 76, АИ – 91, АИ – 92, АИ – 95.
025130 025310	Топливо дизельное Масла моторные (для карбюраторных и дизельных двигателей)	Марки: Л – 0,2 – 4,0, 3 – 0, 4 – 35 Минеральное, синтетическое, полусинтетические
025330	Масла гидравлические	Масла для коробки передач, для гидроусилителя
025360	Масла трансмиссионные	Масла для механических коробок передач
024400	Смазки пластичные	Литол, графитная смазка
025710	Присадки к смазочным материалам	Экспресс-промывка системы, ремонтно-восстановительные присадки к маслу и др.
025720	Присадки к топливу	Очиститель топливной системы и др.
238000 238400	Товары бытовой химии Средства по уходу за автомобилями, велосипедами, мотоциклами	Автошампуни, полироли
238900	Товары бытовой химии, прочие	Смывки, очистители
241000 242221 242222	Углеводороды Антифриз (жидкость охлаждающая, незамерзающая) Антифриз «Тосол»	

по уходу за автомобилями – автокосметика. Ассортимент этих товаров целесообразно разделить на две подгруппы по их применению: для интерьера и экстерьера (табл. 3).

Следует учитывать, что технический регламент и национальные стандарты, в которых отражена стандартная классификация, приняты на ограниченный ассортимент данной товарной группы (бензин, масла моторные и жидкости незамерзающие). Большая часть ассортимента выпускается по техническим условиям или спецификациям зарубежных изготовителей на конкретную продукцию и классификацию ассортимента таких товаров целесообразно проводить путем логического анализа

по наиболее важным признакам и, прежде всего, по назначению. Таким образом, на примере товарной группы средств для автомобилей показан подход для разработки системы классификации ассортимента товаров, которая может применяться в практической деятельности и при изучении ассортимента товарной группы.

В тоже время, в учебной литературе все еще приводится преискурантная классификация, хотя она не имеет практического применения (преискуранты отменены около 20 лет назад) и не пригодна для изучения ассортимента товаров, так как в ней нарушены правила классификации. Чаще всего преискурантная классификация используется при изучении ас-

Таблица 2 - Классификация средств эксплуатационных и для обслуживания автомобилей

<i>Подгруппа по назначению</i>	<i>Наименование средств</i>
<p>1) Для работы двигателя:</p> <ul style="list-style-type: none"> - система питания - смазочная система - система охлаждения - очистители - вспомогательные присадки 	<p>бензины автомобильные топливо дизельное смазочные масла: масло моторное охлаждающая жидкость: антифризы, тосол промывки двигателя, системы охлаждения: очиститель карбюратора, инжектора, форсунок к топливу, к маслу: повышение топливной экономичности, октанового числа, быстрый пуск, уменьшения содержания СО и СН в газах, снижения шума двигателя и др.</p>
<p>2) Для трансмиссии:</p> <ul style="list-style-type: none"> - сцепление - коробка передач 	<p>тормозная жидкость масло</p>
<p>3) Для работы подвесок:</p> <ul style="list-style-type: none"> - амортизаторы - рессоры 	<p>амортизаторная жидкость графитовые смазки</p>
<p>4) Для рулевого управления:</p> <ul style="list-style-type: none"> - гидроусилитель руля 	<p>масла турбинные, веретенное, гидромасло</p>
<p>5) Для тормозной системы</p>	<p>тормозные жидкости</p>
<p>6) Средства защитные и реставрационные</p>	<p>кондиционеры металла, покрытия, смывки, шпатлевки, грунты, эмали, герметики, клеи, преобразователи ржавчины, средство для защиты резиновых уплотнителей</p>

Таблица 3 - Группировка ассортимента автокосметики

Для интерьера	Для экстерьера
<p>чистящие средства для тканевой обивки, пятновыводные средства, чистящие средства для кожаных покрытий, средства для защитной обработки, очиститель пластмассовых деталей, полироль (антистатик) для пластмассовых деталей, очиститель стекол, антизапотеватель, средства для нейтрализации и придания запаха в салоне</p>	<p>автошампуни, полироли для кузова, очиститель кузова, смывки, жидкость для стеклоочистителей, полироль – защита для стекол, средства «антидождь», «антилед», «антигуман», очиститель для дисков, очиститель двигателя</p>

сортимента тканей. Одновременно в практике появляется ряд новых классификаций, которые не взаимосвязаны между собой, так как классификация проводится по отличающимся признакам. Например, для целей сертификации, по уровню качества и цены и другие.

Следует отметить, что как в практическом, так и в учебном товароведении редко применяется стандартная классификация ассортимента товаров, хотя именно эта классификация наиболее важна для практического применения. По стандартам определяют правильное наименование (вид) изделия, его основные классификационные признаки, рекомендуемые характеристики и, до принятия технических регламентов, обязательные требования к продукции. Правильная классификация имеет значение при проведении идентификации, экспертизы и оценки качества, определении показателей при сертификации продукции [8; 9].

Следует учитывать, что по многим группам однородной продукции в последние годы приняты новые национальные и межгосударственные стандарты (швейные [10 – 13] и косметические изделия [14 – 18], обувь, ткани, меховые изделия, средства моющие, лакокрасочные [19 – 21] и др.). В них применена более совершенная классификация, учитывающая новый ассортимент продукции (товаров), современные технические и сырьевые возможности.

Например, стандартная классификация косметических средств построена на основе двух основных признаков – консистенция и назначение изделий. По консистенции выделены кремообразные, жидкие, порошкообразные средства и на жировосковой основе. Кремы косметические (ГОСТ Р 52343-2005) по назначению подразделяют на средства, предназначенные для кожи, волос и ногтей (см. табл. 4).

Дополнительными признаками классификации ассортимента кремов косметических являются тип эмульсии, наименование и действие средств. Наиболее разнообразен по типу эмульсии, наименованиям и действию ассортимент изделий для ухода за кожей.

В группу изделий, предназначенных для ухода за волосами, входят не только средства для кожи головы, но и бальзамы, ополаскиватели для волос, которые по ранее действующей классификации находились в одной группе с шампунями. Сейчас шампуни объединены в группу моющих средств по ГОСТ Р 52345 – 2005 «Изделия косметические гигиенические моющие. ОГУ». Этот же стандарт включает мыло жидкое на основе поверхностно-активных веществ, которое до этого не значилось ни в одной официально принятой классификации, а также средства для душа и ванны моющие. Ранее эти средства имели название «непомоющие» и по классификатору ОКП отнесены к товарам бытовой химии (класс 23), а не к косметической продукции (класс 91). В группу изделий для ухода за волосами внесены средства для укладки волос (гели, желе).

Следует отметить, что только на кремообразные средства для ухода за ногтями распространяется ГОСТ Р 52343-2005. На все другие средства для ногтей (лаки, основы, растворители, масла и др.) действует отдельный национальный стандарт.

С принятием новых стандартов значительно изменилась классификация швейных изделий. В табл. 5 представлен ассортимент двух наиболее распространенных групп швейных изделий одежды и белья.

В новой классификации отсутствует термин «легкая» одежда, которую теперь относят к верхней одежде платьево-блузочного ас-

Таблица 4 - Стандартная классификация кремов косметических (ГОСТ Р 52343 – 2005)

Назначение	Тип эмульсии	Наименование	Действие
Для ухода за кожей	эмульсионные	кремы, молочко, сливки, эмульсии, маска, скрабы и др.	питательные, увлажняющие, очищающие
	гелеобразные жировые	гели, желе, маски, скрабы и др. кремы, мази	
Для ухода за волосами	эмульсионные, гелеобразные	ополаскиватели, кондиционеры, средства от перхоти, бальзамы, кремы, гели, для укладки волос: гели, желе.	питательные, очищающие, для укладки волос
Для ухода за ногтями	эмульсионные, гелеобразные, жировые	кремы, гели	питательные

ассортимента. Одежду и белье по стандартной классификации подразделяют на группы по половозрастному признаку, наименованиям (видам) и применяемым материалам. Последние могут быть самыми различными по волокнистому составу (кроме изделий из кожи) и другим характеристикам, но должны соответствовать назначению изделий. Следовательно, изучать ассортимент тканей необходимо по наиболее важному признаку - назначению. Практика проведения экспертиз свидетельствует, что одной из наиболее распространенных причин появления недостатков в швейных изделиях является несоответствие примененного материала назначению изделия.

На примере пигментированных лакокрасочных материалов рассмотрена последовательность систематизации ассортимента по национальным стандартам (табл. 6).

Как видно из построения таблицы, первоначально готовится подборка действующих национальных стандартов, после изучения которых выбираются общие признаки

классификации, определяется их значимость, то есть последовательность систематизации ассортимента, и формируются группировки.

Анализ показывает, что в разработке новых стандартов устраняются недостатки и несоответствия классификации по Общероссийскому классификатору продукции. Работа по актуализации классификатора на основе новых стандартов по продовольственным товарам уже проведена, очевидно, что такие же изменения будут по непродовольственным товарам.

Конечно, стандартной классификацией не охвачен весь ассортимент товаров. Во всех группах товаров имеются оригинальные, нетрадиционные или имеющие редкое применение (производимые в небольших объемах) товары, на которые стандарты не распространяются. На такую продукцию разрабатываются технические документы (СТО и ТУ).

Поэтому предлагается при изучении ассортимента товаров ввести дополнительный признак классификации – вид технического документа, по которому весь ассортимент изу-

Таблица 5 - Стандартная классификация бытовых швейных изделий

Группы швейных изделий	Половозрастное назначение	Виды изделий
1. Одежда верхняя - пальтово – костюмного ассортимента, ГОСТ 25295 – 2003	мужская, женская, детская	пальто, полупальто, плащи, куртки, костюмы, пиджаки, жакеты, комбинезоны, накидки, жилеты, брюки, юбки и др.
- одежда из кожи, ГОСТ 31307 – 2005 - одежда из меховых шкурок и шубной овчины, ГОСТ Р 52585 - 2006	мужская, женская, детская	пальто, полупальто, брюки, пиджаки, жилеты, жакеты, юбки, пиджаки, жилеты, жакеты, юбки, сарафаны, верхние сорочки, головные уборы и др.
2. Одежда верхняя платьевое – блузочного ассортимента, ГОСТ 25294 – 2003 -сорочки верхние, ГОСТ Р 50504 - 93	женская и для девочек, мужские	платье, блузки, юбки, сарафаны, комбинезоны, жакеты, полукombинезоны, брюки, халаты, жилеты, фартуки и др. сорочки
3. Изделия для новорожденных и детей ясельной группы, ГОСТ Р 50713 – 94	для новорожденных и детей ясельной группы	кофточка, распашонки, рубашечки, козырьки, чепчики, комбинезоны, ползунки, нагрудные фартуки, фартуки, рукавички, пеленки, простынки, конверты и др.
4. Изделия швейные бельевые, ГОСТ 25296 – 2003	мужские, женские, детские	пижамы, ночные сорочки, нижние сорочки, пижамные брюки и куртки, пеньюары, ночные халаты, кальсоны, трусы, нижние юбки, купальники, купальные костюмы, пляжные комплекты и др.
5. Белье постельное, ГОСТ 31307 – 2005	для взрослых и детей	пододеяльники, простыни, наволочки для подушек нижние и верхние, тюфячные и др.

часмой группы товаров следует подразделять на стандартизованную и не стандартизованную (не путать со стандартной и нестандартной). Учет этого признака важен при идентификации продукции с целью определения ее основных характеристик, предъявляемых к ней требований и отнесения продукции к объектам обязательной сертификации. Подтверждение соответствия в форме обязательной сертификации может проводиться только по объектам, на которые распространяются стандарты, и этот принцип закладывается в основу проектов разрабатываемых технических регламентов. В частности, в Белоруссии принят и действует Технический Кодекс установившейся практики, используемый при сертификации косметической продукции. Доказательной базой при сертификации являются межгосударственные стандарты или стандарты Белоруссии, идентичные нашим национальным. При этом косметическая продукция, на которую не распространяются стандарты, не подлежит обязательной сер-

тификации. Стандартизованная продукция может вырабатываться и по другим документам (СТО, ТУ), но обязательные требования к ней определены в стандартах.

Таким образом, предлагается при изучении современного ассортимента непродовольственных товаров использовать не только учебную классификацию. Необходимо в изучении ассортимента товаров вводить стандартную классификацию, которая еще не отражена в учебниках по товароведению, но необходима в практической деятельности товароведов-экспертов.

Недостатки изучения классификации ассортимента наглядно проявляются в прайс – листах оптовых фирм, где преобладает классификация не по назначению товара, а по производителям, что затрудняет выбор товара для розничной продажи. Отсутствие дисциплины «Товароведение потребительских товаров», в которой изучается систематизация ассортимента товаров, в учебных планах ряда специальностей,

Таблица 6 - Классификация пигментированных лакокрасочных материалов

Признак	Масляные	Эмали	Водно-дисперсионные
1. Исходное сырье (род пленкообразователя – наименование)	- масляные (натуральные, оксоль, комбинированные); - синтетические (алкидные, пентоли); - композиционные	1. на основе природных смол (БТ, КФ, МА); 2. на основе искусственных смол (НЦ); 3. на основе полимеризационных смол (ХП, КЧ, НП, АС, АК, ХС, ХВ); 4. на основе поликонденсационных смол (ПФ, ГФ, ЭФ, ЭП, МС, ЭТ, МЧ, МЛ, ФЛ, КО, УР)	поливинилацетатные (ВА), полиакриловые (АК) каучуковые (КЧ), сополимеровинилацетатные (ВС), пентафталевые (ПФ)
2. Назначение	1 - атмосферостойкие; 2 – ограниченно атмосферостойкие	1 - атмосферостойкие; 2 – ограниченно атмосферостойкие; 4 – водостойкие; 6 – маслостойкие; 7 – химически-стойкие; 8 – термостойкие; 9 – электроизоляционные и электропроводные	1 – атмосферостойкие; 2 – ограниченно атмосферостойкие; 5 - специальные
3. Цвет		1. ахроматические (черный, серый, белый); 2. цветные	1 – ахроматические; 2 - цветные
4. Марки	МА-115 МА-215 и др.	БТ-147 и др.	ВД – АК и др.
5. Степень готовности	1. готовые к применению; 2. густотертые	-	-

связанных с товарообращением, проявляется недостатками в практической деятельности. Специалисты вынуждены самостоятельно изучать ассортимент товаров, его систематизацию и классификацию, что не должно допускаться в условиях ускоренного развития торговли.

Таким образом, результаты анализа показывают необходимость совершенствования современного ассортимента непродовольственных товаров с учетом национальных стандартов, обследования рынка товарных групп и методических подходов построения систем классификации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Петрище Ф.А. Теоретические основы товароведения и экспертизы непродовольственных товаров. – М.: ИТК «Дашков и К», 2006. – 512 с.
2. Райкова Е.Ю., Додонкин Ю.В. Теория товароведения. – М.: Издательский центр «Академия», 2002. – 240 с.
3. ОК 005 – 93. Общероссийский классификатор продукции.
4. ОК 002 – 93. Общероссийский классификатор услуг населению.
5. Вилкова С.А., Жилина М.А. Информационное обеспечение в области безопасности и качества косметической продукции // Тез. докл. Междунар. науч.-практ. конф. «Косметические средства и сырье: безопасность и эффективность», 23 – 24 окт. 2007 г. – М., 2007.
6. Паршикова В.Н. Товароведение и экспертиза бытовых химических товаров. – М.: Издательский центр «Академия», 2006. – 243 с.
7. Коваленко Н.Н., Вилкова С.А. О классификации ассортимента бытовых химических товаров для автомобилей // Сб. статей. – Энгельс: Регион. ищф.-изд. центр ПКИ, 2006. С. 27 – 31.
8. Вилкова С.А. Современная классификация ассортимента непродовольственных товаров // Традиции и инновации в кооперативном секторе национальной экономики: Материалы Междунар. науч. конф., 6 – 7 февр. 2008 г. – М.: Российский университет кооперации, 2008. С. 147 – 148.
9. Богатырев А.В. Совершенствование классификации некоторых видов потребительских товаров // Материалы науч.-практ. конф. «Товароведение в 21 веке», 20 – 22 ноября 2002 г. – Новосибирск: Изд. Сибирского ун-та потребительской кооперации, 2002. С.32 – 33.
10. ГОСТ 25295-2003 Одежда верхняя пальтово-костюмного ассортимента. Общие технические условия.
11. ГОСТ 31293-2205 Одежда из кожи. Общие технические условия.
12. ГОСТ Р 52585-2006 Одежда из меховых шкурок с отделкой кожей ткани и шубной овчины. Общие технические условия.
13. ГОСТ 25294-2003 Одежда верхняя платьевно-блузочного ассортимента. Общие технические условия.
14. ГОСТ Р 42343-2005 Кремы косметические. Общие технические условия.
15. ГОСТ Р 52345-2005 Изделия косметические гигиенические моющие. Общие технические условия.
16. ГОСТ Р 52701-2006 Изделия косметические для ухода за ногтями. Общие технические условия.
17. ГОСТ Р 51579-2000 Изделия косметические жидкие. Общие технические условия.
18. ГОСТ Р 52341-2005 Изделия декоративной косметики на эмульсионной основе. Общие технические условия.
19. ГОСТ Р 51691-2000 Материалы лакокрасочные. Эмали. Общие технические условия.
20. ГОСТ Р 52020-2003 Материалы лакокрасочные водно-дисперсионные. Общие технические условия.
21. ГОСТ 30884-2003 Краски масляные готовые к применению. Общие технические условия.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ И ОЦЕНКЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ

© 2008 А.Е. Вострокнутов, В.П. Леошко*

В статье рассматриваются модели совершенствования и оценки организационных структур системы управления региональной потребительской кооперацией. Предложена методика совершенствования организационных структур, позволяющая разработать организационные структуры с учетом изменений внешней среды и оценить предложенные варианты по критериям скорости прохождения информации.

Ключевые слова: система управления региональной потребительской кооперацией, оценка организационных структур, оценка по интегрированному показателю, информационный подход, скорость прохождения информации по организационной структуре, когнитивный анализ целей и функций.

Потребительская кооперация Кубани – крупная многоотраслевая система современной России. При численности пайщиков около 500 тыс. чел. Краснодарский крайпотребсоюз осуществляет свою деятельность в сельских и городских населенных пунктах, объединяет 17 райпотребсоюзов, 18 райпо, 132 потребительских общества. В настоящее время потребительская кооперация находится на стадии развития, соответственно, необходимо совершенствовать систему управления, которая бы отвечала требованиям постоянно меняющихся внутренних и внешних факторов. Одним из инструментов совершенствования системы управления является организационная структура, которую нельзя создать навсегда. По мере развития организации, а особенно в период ее активного роста, перестрой-

ки организационной структуры неизбежны. Элементы и их функции, составляющие организационную структуру, периодически должны подвергаться изменениям, сопровождающимся внутренними слияниями, разделениями, сокращениями и созданием новых единиц.

Для одних и тех же целей можно создать разные организационные структуры. Однако для того чтобы определить, какая из них будет наиболее эффективной, необходимо иметь методики их оценки.

Анализ специальной литературы (Волковой В.П., Лагоши Б.А., Гореловой Г.В., Денисова А.А., Факхутдинова Р.А., Фридмана А.М., Ивановой Н.Н. и др.) показал, что отсутствует единое мнение среди исследователей по вопросам, связанным с оценкой организационных структур.

В о с т р о к н у т о в Александр Евгеньевич – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры технологии общественного питания и сервиса Краснодарского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации.

Л е о ш к о Валентина Петровна – кандидат экономических наук, профессор, первый проректор Краснодарского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации.

Наиболее известен метод – оценка по интегрированному показателю. Этот показатель включает отношение затрат на управление, приходящихся на одного работника аппарата управления и удельный вес численности управленческих работников, к фондовооруженности и фондоотдачи. Перечисленные показатели не характеризуют саму конструкцию и параметры организационной структуры.

Наиболее приемлемым в настоящее время является информационный подход, в котором организационная структура рассматривается как граф состоящий сложной системы, предложенный А.А. Денисовым. При использовании этого подхода оценка организационных структур происходит по степени централизации и децентрализации. По полученным коэффициентам сравниваются варианты организационных структур, а выбор оптимальной сопровождается привлечением экспертов.

В то же время управление – есть целенаправленная обработка информации. Поэтому скорость прохождения информации по организационной структуре является важнейшим показателем при выборе ее варианта. Н.Н. Иванова предложила оценивать организационные структуры по параметрам эффективности систем массового обслуживания. Такая методика позволяет оценить организационные структуры по скорости прохождения информации. Н.Н. Ивановой были разработаны аналитические модели оценки типовых линейно-функциональных и матричных организационных структур. Однако предложенная методика не учитывает уровни иерархичности, многозадачность организационных структур, информационные потоки обратной связи. Разнообразие точек зрения по рассматриваемой проблеме отражает всю сложность и многогранность данной темы.

Обобщение фундаментальных и прикладных научных исследований отечественных и зарубежных ученых в области управления, экономики потребительской кооперации, экономического анализа, системного анализа, когнитивного моделирования, информационных технологий, теории организации, теории массового обслуживания (Анфилатова В.С., Бажина И.И., Барановской Т.П., Валуева С.А., Волковой В.Н., Гореловой Г.В., Денисова А.А., Колобова А.А., Кузнецова О.П., Лагози Б.А., Лойко В.И., Луценко Е.В., Мильнера Б.З., Перегудова Ф.И., Раичко К.А., Семснова М.И., Теплова В.И., Труби-

лина И.Т., Факхутдинова Р.А., Фридмана А.М., Черняка Ю.Н. и др.) позволило предложить методику совершенствования и оценки организационных структур.

Разработанная методика базируется на системном подходе и анализе. Ее основное отличие заключается во введении этапа «Когнитивного анализа целей и функций» и представлении организационных структур в виде сетей массового обслуживания. Предложенная методика состоит из восьми этапов.

На первом этапе анализируется система управления и разрабатывается концепция ее развития, учитывающая внешнюю среду и целенаправление.

Второй этап предусматривает проведение декомпозиции существующей системы управления по методике построения дерева целей и функций. Данная процедура разграничит сферу управления за счет систематизации функций каждого уровня системы, исключит дублирование, наметит модификацию, обновление, добавление или исключение блоков и связей в перспективном дереве целей и функций системы управления.

Третий этап предназначен для составления когнитивной модели системы управления, учитывающей цели и функции системы. Анализ модели позволяет определить целевые факторы в ней, проследить взаимосвязь между функциями, обеспечивающими выполнение глобальной цели системы управления.

На четвертом этапе составляются обновленные деревья целей и функций для трех уровней системы управления, учитывающие результаты когнитивного анализа. На основе результатов четвертого этапа разрабатываются варианты организационных структур управления региональной потребительской кооперацией (этап 5).

На шестом этапе разработанные варианты организационных структур представляются в виде сетей массового обслуживания с обратной связью, что позволяет произвести их оценку по критериям времени пребывания заявки (документа, задачи и т.п.) в системе, общего количества заявок в системе, времени простоя заявки в очереди на обслуживание, числа заявок простаивающих в очереди, т.е. по критериям скорости прохождения информации и принятия управленческих решений в организационной структуре.

На седьмом этапе выполняются оценка эффективности сетей массового обслуживания

и их сравнительный анализ. В результате определяется сеть массового обслуживания, имеющая наилучшие оценки, что позволяет на заключительном этапе выбрать организационную структуру, обладающую наибольшей скоростью прохождения информации в системе.

В ходе реализации первых двух этапов была составлена концепция развития системы управления, учитывающая среду и целеполагание действующей системы управления, и разработаны деревья целей и функций для трех уровней управления региональной потребительской кооперацией.

Глобальной целью системы управления региональной потребительской кооперацией является социальная миссия, реализуемая за счет обслуживания и удовлетворения потребностей и решения социальных вопросов пайщиков и обслуживаемого населения: доставка товаров в отдаленные населенные пункты, предоставление рабочих мест, оказание услуг, обеспечение продукцией собственного производства, закупка излишков сельхозпродуктов и сырья, обеспечение продовольственными и непродовольственными товарами.

Для определения взаимосвязей и степени влияния функций на достижение целей было проведено когнитивное моделирование системы. На основе действующей структуры целей и функций был определен набор факторов, составляющих когнитивную модель системы управления региональной потребительской кооперацией:

- (X_1) – потребности пайщиков;
- (X_2) – разработка программы социально-экономического развития потребительской кооперации края;
- (X_3) – координирование деятельности, представление интересов в органах государственной власти;
- (X_4) – обслуживание населения дальних и малых населенных пунктов;
- (X_5) – создание новых рабочих мест, развитие малых производств, оказание новых видов услуг;
- (X_6) – производство конкурентоспособной продукции, ее реализация;
- (X_7) – закупка всех видов сельхозпродуктов, животноводческого, лекарственно-технического сырья;
- (X_8) – ведение торговой деятельности;
- (X_9) – создание кооперативных подсобных хозяйств;

– (X_{10}) – социальная миссия потребительской кооперации.

Из приведенной когнитивной модели (рис. 1) видно, что координирование деятельности, представление интересов потребительских обществ и их союзов в органах государственной власти (x_3) осуществляются на основе потребностей пайщиков (x_1) и сельского населения, обслуживаемого потребительской кооперацией (x_4).

На основе собранной и обработанной информации составляется программа социально-экономического развития потребительских обществ и их союзов (x_2), влияющая на такие функции управления региональной потребительской кооперацией, как создание новых рабочих мест, развитие малых производств, оказание новых видов услуг (x_5), выпуск конкурентоспособной продукции, ее реализация (x_6), закупка всех видов сельхозпродуктов, животноводческого, лекарственно-технического сырья (x_7), ведение торговой деятельности (x_8), создание кооперативных подсобных хозяйств (x_9). Реализация программы социально-экономического развития определит качество выполнения социальной миссии (x_{10}), а от этого, соответственно, будут зависеть x_1 и x_4 следующего цикла.

При составлении «Карты звездного неба» когнитивной модели системы управления региональной потребительской кооперацией были получены цепи целевых факторов: $x_5 \rightarrow x_{10}$, $x_6 \rightarrow x_{10}$, $x_7 \rightarrow x_{10}$, $x_8 \rightarrow x_{10}$, $x_9 \rightarrow x_{10}$. Они связывают все группы факторов, входящих в модель, и при этом связаны между собой (рис. 2).

Таким образом, факторы модели: (x_5) – создание новых рабочих мест, развитие малых производств, оказание новых видов услуг; (x_6) – производство конкурентоспособной продукции, ее реализация; (x_7) – закупка всех видов сельхозпродуктов, животноводческого, лекарственно-технического сырья; (x_8) – ведение торговой деятельности; (x_9) – создание кооперативных подсобных хозяйств являются функциями, оказывающими наибольшее воздействие на осуществление глобальной цели системы.

Для изучения процессов распространения возмущений в когнитивной модели были определены причинно-следственные пути:

$$M = (e_1, e_2, e_3, e_4, e_5, e_6, e_7, e_8, e_9, e_{10}, e_{11}, e_{12}, e_{13}, e_{14}, e_{15}, e_{16}, e_{17}, e_{18});$$

$$M_1 = (e_1, e_9, e_{10}, e_{11}, e_{12}, e_{13}, e_{14}, e_{15}, e_{16}, e_{17}, e_{18}, e_2, e_3, e_5, e_6, e_8, e_7, e_4);$$

$$M_2 = (e_2, e_3, e_5, e_6, e_4, e_9, e_{10}, e_{11}, e_{12}, e_{13}, e_{14}, e_{15}, e_{16}, e_{17}, e_{18}, e_1, e_8, e_7);$$

$$M_3 = (e_4, e_9, e_{10}, e_{11}, e_{12}, e_{13}, e_{14}, e_{15}, e_{16}, e_{17}, e_{18}, e_1, e_2, e_3, e_5, e_6, e_7, e_8);$$

$$M_4 = (e_5, e_6, e_4, e_9, e_{10}, e_{11}, e_{12}, e_{13}, e_{14}, e_{15}, e_{16}, e_{17}, e_{18}, e_1, e_2, e_3, e_7, e_8);$$

$$M_5 = (e_7, e_8, e_4, e_9, e_{10}, e_{11}, e_{12}, e_{13}, e_{14}, e_{15}, e_{16}, e_{17}, e_{18}, e_1, e_2, e_3, e_5, e_6).$$

Согласно определенным маршрутам,

были изучены процессы распространения возмущений. Результаты исследования представлены в табл. 1.

Анализ данных табл. 1 показывает, что наиболее эффективно процесс распространения возмущений проходит при одновременных изменениях цепей целевых факторов (маршрут M). В маршруте M отмечены наименьшее количество временных отрезков и более равномерная кривая управления.

Таким образом, можно сделать вывод о

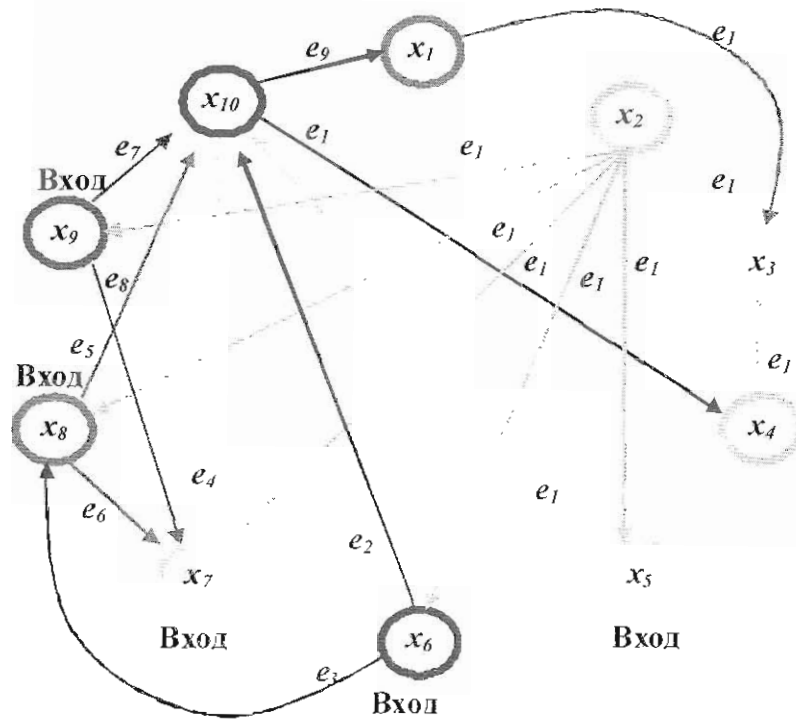


Рис. 1. Когнитивная модель системы управления региональной потребительской кооперацией

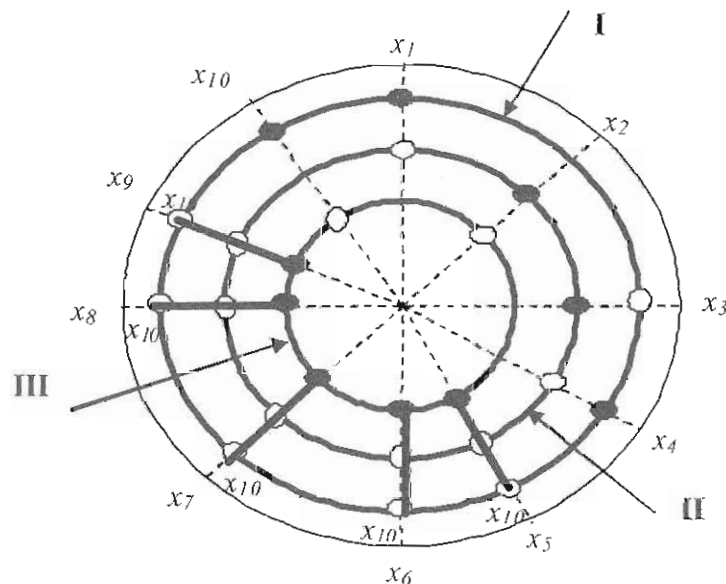


Рис. 2. Определение цепей целевых факторов

том, что управление будет наиболее эффективно, если одновременно воздействовать на такие функции управления, как «Создание новых рабочих мест, развитие малых производств, оказание новых видов услуг», «Производство конкурентоспособной продукции, ее реализация», «Закупка всех видов сельхозпродуктов, животноводческого, лекарственно-технического сырья», «Ведение торговой деятельности», «Создание кооперативных подсобных хозяйств».

На основе полученных научных результатов было построено обобщенное дерево целей и функций системы управления региональной потребительской кооперации (рис. 3).

Жирным абрисом обведены те блоки, в которых был обновлен или принципиально изменен набор целей и функций. Блоки с черной заливкой – принципиально новые.

1. Вновь введенная цель, инициируемая результатами когнитивного анализа – интегрирование торговой, производственной, заготовительной деятельности, оказания услуг. Соответственно, был изменен функциональный набор блоков «Создание новых рабочих мест, развитие малых производств, оказание новых видов услуг», «Производство конкурентоспособной продукции, ее реализация», «Закупка всех видов сельхозпродуктов, животноводческого, лекарственно-технического сырья», «Ведение торговой деятельности».

2. Вновь введенная цель, инициируемая внешней средой – «Реализация программы развития АПК», в соответствии с которой изменился функциональный набор блока «Создание кооперативных подсобных хозяйств». В этот блок была добавлена функция массового создания и содействия развитию подсобных хозяйств, что в итоге увеличит потенциал заготовительно-перерабатывающего комплекса.

3. Цель, инициируемая внутренней средой, – «Внедрение самоуправления на кооперативных участках», что повлекло изменение функционального набора блока «Координирование деятельности, представление интересов в орга-

нах государственной власти» за счет делегирования некоторых функций входящих в состав этого блока кооперативных участков, и добавлением в блок функции «Координирование самоуправления». Реализация вновь введенной функции влечет за собой изменение названия блока «Организационно-кадровое управление и самоуправление» на уровне состава системы.

4. Изменена цель, инициируемая самой системой управления – «Совершенствование системы управления», добавлена подцель – совершенствование технологий, подразумевающее внедрение информационных технологий в деятельность организаций потребительской кооперации. В результате был обновлен состав функций в блоках «Разработка программы социально-экономического развития в потребительской кооперации края» и «Координации деятельности» за счет добавления функций «Разработка программы внедрения информационных технологий в деятельность организаций потребительской кооперации».

Реализация вновь введенной функции на жизненном уровне дерева осуществляется во вновь введенном блоке «Управление информационного сопровождения деятельности» на уровне состава системы и введенном блоке «Программа внедрения информационных технологий в деятельность организаций потребительской кооперации» на уровне управленческого цикла дерева.

5. Обновлен функциональный набор блока «Разработка программы социально-экономического развития в потребительской кооперации края» добавлением функции «Проведение маркетинговых исследований рынка и потребностей пайщиков и обслуживаемого населения». В результате на уровне состава системы обновлен блок «Управление торговли и бытовых услуг, маркетинговых исследований» и блок «Программа социально-экономического развития потребительской кооперации края» на уровне управленческого цикла дерева целей и функций.

Таблица 1 – Процесс распространения возмущений на графе (маршруты $M, M_1, M_2, M_3, M_4, M_5$)

U_i	t	$t+1$	$t+2$	$t+3$	$t+4$	$t+5$	$t+6$
M	1	24	26	28	58	60	-
M_1	1	3	5	14	16	18	156
M_2	1	13	15	34	36	38	80
M_3	1	3	5	14	16	18	99
M_4	1	8	10	24	26	28	90
M_5	1	8	10	24	26	28	119

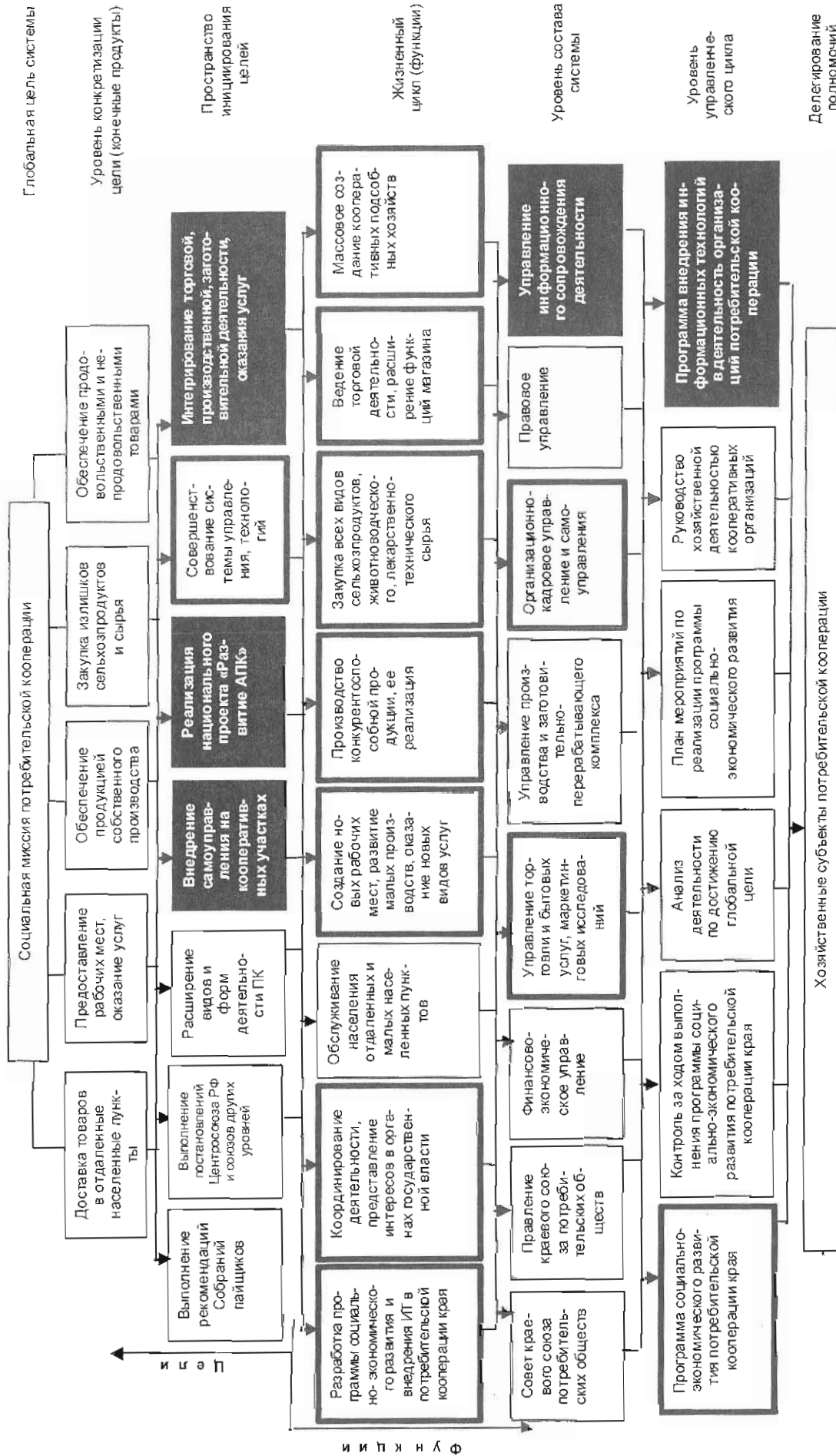


Рис. 3. Дерево целей и функций предлагаемой системы управления региональной потребительской кооперацией (краевой уровень)

В ходе реализации пятого этапа методики на основе предложенных деревьев целей и функций были разработаны варианты моделей организационных структур управления региональной потребительской кооперацией. На рис. 4 представлен один из вариантов организационной структуры, где жирным абрисом обведены те блоки, в которых были изменены функциональные связи, произошло слияние или принципиально изменен набор функций, а блоки с серой заливкой – принципиально новые.

Для проведения оценки и сравнительного анализа была предложена концепция представления организационных структур в виде сетей массового обслуживания с обратной связью. Так, на рис. 5 предложена сеть массового обслуживания с обратной связью организационной структуры, показанной на рис. 4.

После проведения декомпозиции полученных сетей, был сделан вывод о том, что каждый элемент сети – это простейшие системы массового обслуживания (СМО): одно- и многоканальные без ограничения очереди. Состояния этих систем совпадают с состояниями организационной структуры, если ее декомпозировать.

Для одноканальных СМО (руководящий состав):

S_0 – канал (руководитель) свободен;

S_1 – канал занят, очереди нет;

S_2 – канал занят, одна заявка стоит в очереди и т.д.

Для многоканальных СМО (отделы):
 S_0 – все каналы (работники отдела) свободны;

S_1 – один канал (работник) занят, очереди нет;

S_2 – заняты два канала;

S_n – заняты n каналов;

S_{n+1} – заняты все n каналов, одна заявка стоит в очереди;

S_{n+r} – заняты все n каналов, r заявок стоит в очереди.

Этот вывод позволил применить базовые аналитические модели СМО для оценки организационных структур. С помощью формулы параметров эффективности СМО была проведена оценка действующей и разработанных вариантов организационных структур системы управления региональной потребительской кооперацией по критериям количества и времени пребывания заявок в системе и очереди, которые характеризуют скорость прохождения информации в организационной структуре – этап 7 разработанной методики. Результаты проведенной оценки представлены в табл. 2.

Наилучшим вариантом организационной структуры является третий, так как сеть массового обслуживания этого варианта характеризуется: наименьшими показателями количества заявок, простаивающих в очереди (8 заявок), наименьшим временем пребывания заявки в системе (94,5 часа) и наи-

Таблица 2 – Сравнительный анализ оценок организационных структур

Варианты организационной структуры	Количество заявок в системе $L_{сист}$, ед.	Время пребывания заявки в системе $W_{сист}$, ч	Количество заявок в очереди $L_{оч}$, ед.	Время пребывания заявки в очереди $W_{оч}$, ч
Краевой союз потребительских обществ (действующая)	34,4	112,9	23,7	43,9
Вариант 1	33,1	110,2	21,9	42,1
Вариант 2	27,6	104,6	19,7	36,4
Вариант 3	19,2	94,5	8,0	19,8
Вариант 4	20,1	96,3	11,3	22,4
Вариант 5	22,5	99,7	15,4	26,7
Вариант 6	37,5	118,4	25,7	47,8
Вариант 7	36,2	116,6	24,9	46,1
Вариант 8	38,3	221,8	29,1	51,5
Вариант 9	35,5	114,9	23,1	44,6
Вариант 10	37,2	119,4	26,4	48,4

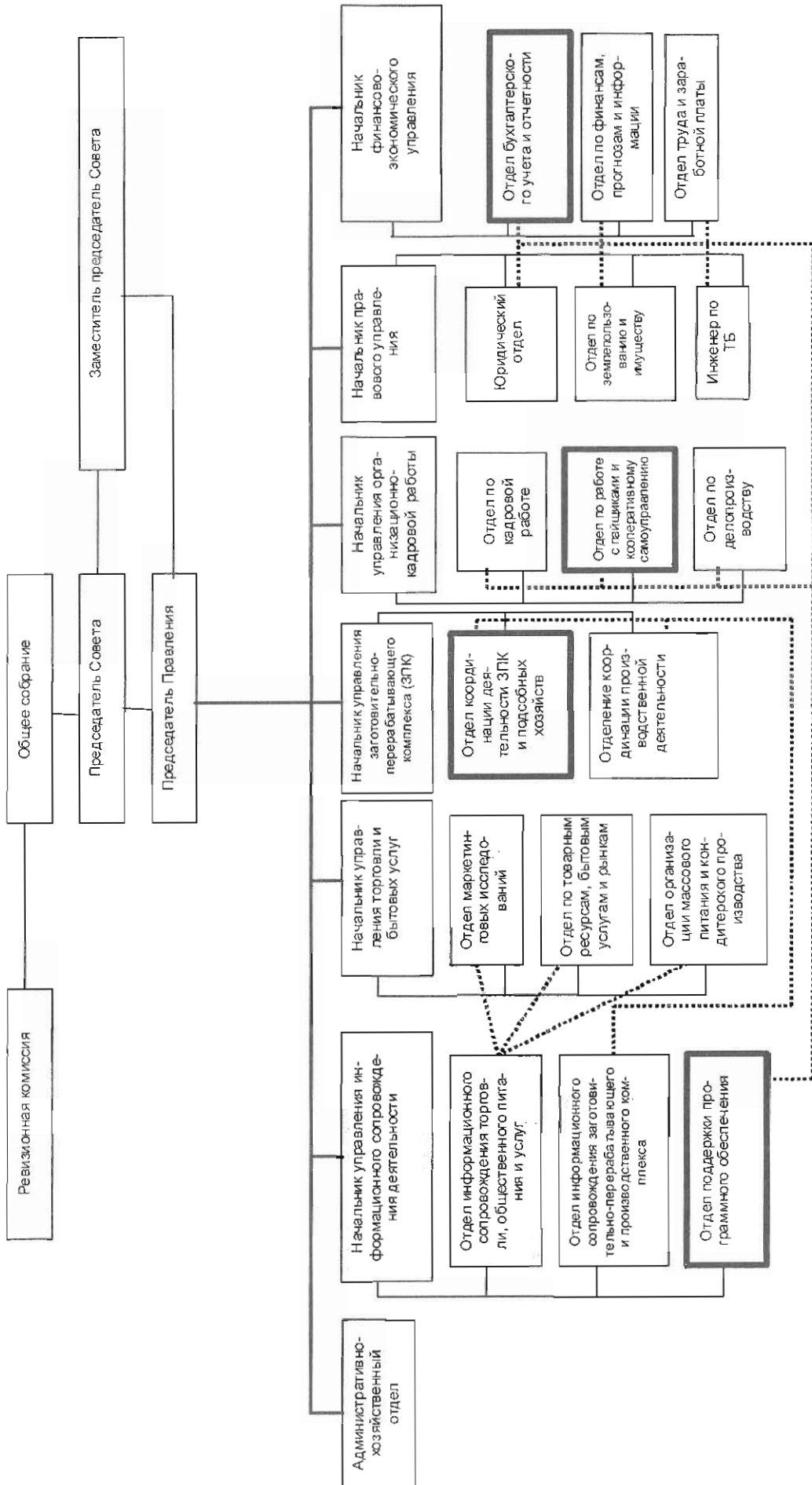


Рис. 4. Разработанный альтернативный вариант (№ 3) организационной структуры Краснодарского крайпотребсоюза

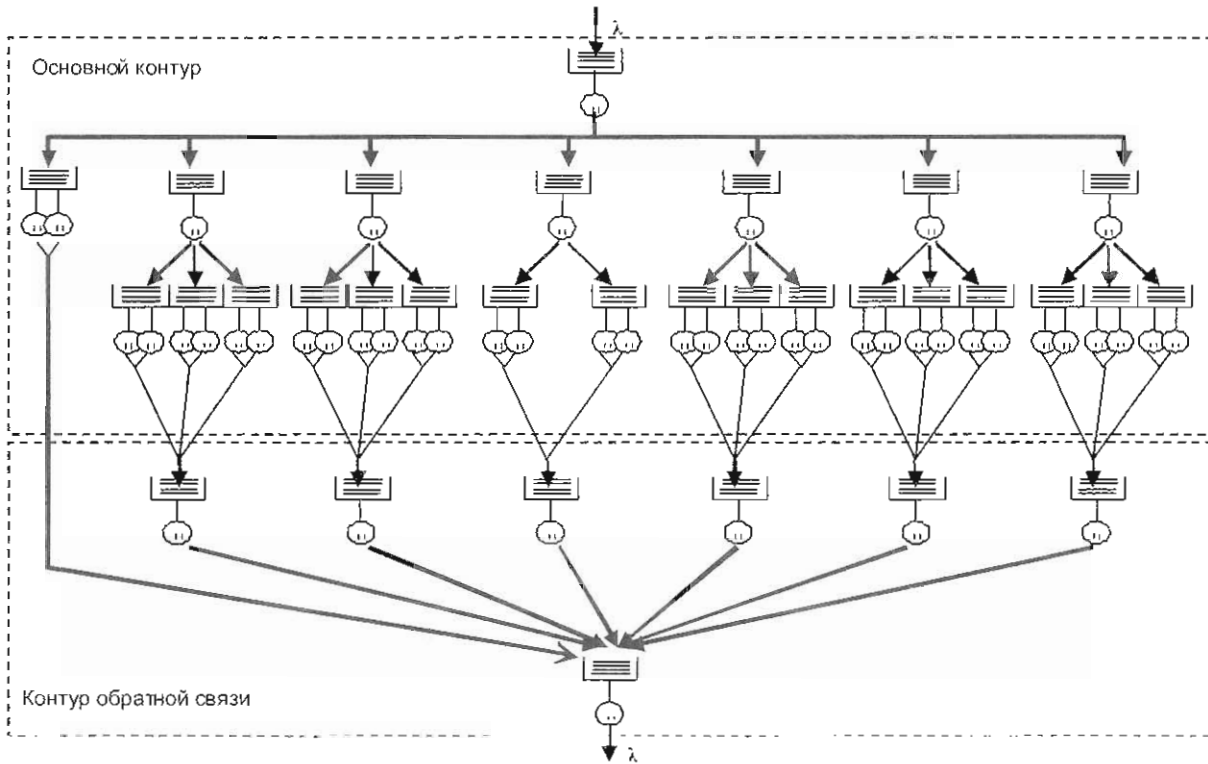


Рис. 5. Представление организационной структуры Краснодарского крайпотребсоюза в виде сети СМО с обратной связью

меньшим количеством времени простоя в очереди (19,8 часа), по сравнению с другими альтернативными вариантами (см. табл. 2). В сравнении с действующей организационной структурой, время простоя заявок в очереди снизилось на 24,1 часа, а время пребывания заявки в системе – на 18,4 часа.

Таким образом, вариант организационной структуры № 3 (см. рис. 4) рекомендуется взять за основу при функционировании системы управления региональной потребительской кооперацией с предлагаемой структурой целей и функций. Следовательно,

разработанная методика реализована в полном объеме, а предложенные инструментальные средства позволили разработать модели совершенствования и оценки организационной структуры системы управления региональной потребительской кооперацией.

Практическая значимость проведенного исследования заключается в возможности непосредственного использования полученных научных результатов в практике проектирования и оценки организационных структур систем управления любыми предприятиями и организациями.

УДК 338.516.52

ВЛИЯНИЕ РАЗЛИЧНЫХ ФАКТОРОВ НА СТОИМОСТЬ МЕДИКАМЕНТОВ

© 2008 Г.И. Кабакова*

Для комплексной экономической оценки применения антигипертензивных лекарственных средств с разным механизмом действия, а также различных генериков одного и того же препарата рекомендуется использовать результаты их всестороннего исследования. Предпочтение отдается методу фармакоэкономического анализа «затраты – эффективность», а также методу «затраты – полезность».

Ключевые слова: фармацевтический рынок России, генерические препараты, фармакоэкономический анализ.

Наиболее характерной чертой фармацевтического рынка России является присутствие на нем не только огромного количества оригинальных препаратов, но и еще более значимого числа их воспроизведенных аналогов – так называемых генерических препаратов. Наблюдается тенденция роста их количества. Так, на 1998 г. в нашей стране было зарегистрировано более 10 000 лекарственных препаратов [1], а по данным Контрольно-аналитического центра по вопросам контроля качества лекарственных средств и изделий медицинского назначения по состоянию на 29.10.2007 в Российской Федерации зарегистрировано 11 716 препаратов [2]. Такое обилие не всегда позитивно влияет на выбор наиболее рациональной терапии [3]. Постоянно возрастающий объем информации как о самой артериальной гипертензии (АГ), так и о ее лечении, сопровождающийся поступлением на фармацевтический рынок новых антигипертензивных препаратов, приводит к объективным трудностям в отношении систематизации огромного информационного материала. Это способствует снижению качества медицинской помощи, оказываемой населению [4,5]. К тому же, врачу приходится решать проблему выбора препарата, основываясь не только на данных о его принадлежности к той или иной клинико-фармакологической

группе и терапевтической эффективности, но и исходить из его реальной стоимости [6].

В условиях отсутствия достоверной информации о возможной замене дорогостоящих оригинальных препаратов на высококачественные генерики стоимостной фактор, зачастую, является определяющим при выборе терапии [7]. В связи с этим, в условиях реальной клинической практики существуют различные принципы выбора конкретного препарата для лечения больных. Многие врачи настроены на применение более дорогих оригинальных препаратов, часто не имеющих реальных клинических преимуществ перед более дешевыми генериками. Другая часть врачей, заботясь о материальном благополучии пациента, предпочитает назначать более доступные лекарственные средства, которые иногда не соответствуют стандартам GCP и GMP. Поэтому не всегда низкая стоимость генериков, привлекательная при их приобретении, приводит к экономии общих затрат на лечение.

Как свидетельствует реальная клиническая практика, препараты с различными коммерческими названиями, имеющие в своей основе одинаковое действующее вещество, могут существенно отличаться по своей терапевтической эффективности. По данным В.И. Петрова, различия в терапевтической эффективности подоб-

* Кабакова Галина Ильинична – кандидат экономических наук, профессор кафедры бухгалтерского учета Российского университета кооперации.

ных препаратов может составлять более чем 30 % [8]. Подобные отличия обусловлены многими причинами. Одной из них является то, что, создание оригинальных препаратов связано с проведением углубленных лабораторных, доклинических и клинических исследований, а при регистрации генериков основой доказательства его соответствия свойствам оригинала являются результаты исследования биоэквивалентности [9]. Используемый при этом количественный метод отражает динамику изменения концентрации препарата в плазме, которая не должна отличаться от таковой у оригинала более чем в два раза [10]. Данная процедура проводится однократно и не может оценить всей многогранности действия препарата, его побочных эффектов, а также соответствие технологии его производства оригинальной патентованной технологии на момент регистрации, а тем более – через некоторое время. Однако тот факт, что помимо торгового названия препарата («бренда») на нем указывается и МНН их действующего вещества (химическое или кодовое), затрудняет отличия оригинальных препаратов от воспроизведенных [11,12] и позволяет считать их биоэквивалентными [7]. Поэтому большинство врачей, отождествляя понятия биоэквивалентности (фармакокинетики) и терапевтической эквивалентности (клинической эффективности), считают эти препараты равнозначными по клинической значимости, что далеко не всегда является справедливым.

Это подтверждают результаты клинико-экономического изучения препаратов эналаприла в г. Волгограде [13], которые показали, что наибольшей терапевтической эффективностью среди них обладали оригинальный препарат – ренитек, а так же его генерические производные – энап и эднит, промежуточной – инворил, а низкой – энванс и энам. Кроме того, для достижения целевого уровня АД дозы двух последних препаратов пришлось значительно увеличить. Однако повышение дозы иАПФ (как и любого другого препарата) приводит к повышению частоты побочных эффектов [14].

Аналогичная работа была выполнена в г. Ярославле под руководством А.Л. Хохлова [15]. Фармакоэкономическое исследование амбулаторного лечения АГ, структуры потребления и эффективности действия антигипертензивных препаратов выявило, что генерики с низкой стоимостью зачастую имеют и низкую эффективность. Такая вариабельность показателей эффективности может способствовать возрастанию стоимости проводимой терапии.

Очевидно, что дешевизна некоторых генериков далеко не всегда является фактором, снижающим стоимость лечения, что чаще всего это обусловлено низкой терапевтической эффективностью воспроизведенных препаратов и более высокой частотой развития побочных эффектов.

Проведенный анализ литературы позволяет выявить несколько основных закономерностей. Прежде всего – это широкая распространенность артериальной гипертензии (АГ) в популяции. Выступая в роли наиболее значимого фактора риска сердечно-сосудистых осложнений (ССО), АГ определяет структуру и масштаб заболеваемости и смертности от сердечно-сосудистых заболеваний, которые приводят к значительным материальным затратам. В ряде крупных исследований была доказана необходимость контроля артериального давления (АД), снижение которого до целевого уровня положительно влияло на отдаленные конечные точки. Антигипертензивная терапия, способствуя значительной экономии затрат, связанных с предотвращением ССО, тем не менее сама является весьма затратной. Из современных антигипертензивных средств наиболее доступными по стоимости являются группы «старых» препаратов – диуретики и бета-адреноблокаторы, значительно дороже обходятся «новые» группы препаратов – антагонисты кальция и ингибиторы ангиотензинпревращающего фермента (иАПФ), а самыми дорогостоящими являются блокаторы ангиотензина II (АТ II) рецепторов и альфа-адреноблокаторы. Во многих исследованиях (STOP, PANE, TOMHS, NORDIL и др.) между «новыми» и «старыми» группами препаратов не было выявлено достоверных отличий, как в выраженности гипотензивного действия, так и в возможности предупреждения осложнений. Причем иногда обнаруживалось более благоприятное действие «старых» препаратов на отдаленные конечные точки (ALLHAT). Поэтому в большинстве рекомендаций по лечению АГ (ВОЗ\МОАГ, DAГ-1, JNC-VII) диуретики и бета-адреноблокаторы призваны препаратами «первой линии» в лечении АГ. Однако во всем мире отмечается тенденция вытеснения этих лекарственных средств антагонистами кальция и иАПФ. Данные об использовании различных групп антигипертензивных препаратов в популяции и степени их эффективности в реальных условиях весьма противоречивы и неоднородны, поэтому, безусловно, требуют определенного уточнения.

Несмотря на разнообразие антигипертензивных препаратов, значительной проблемой является недостаточный контроль АД в популяции. Причины его различны. Одной из них является определение первичного выбора антигипертензивного препарата. Рентабельность лечения АД определяется в конечном итоге не классом используемых гипотензивных средств, а конкретным медикаментом, поскольку цена препаратов существенно колеблется внутри каждой группы.

Кроме значительного числа оригинальных препаратов в России присутствует огромное количество их воспроизведенных аналогов, обладающих более низкой ценой. С одной стороны, это приводит к большей доступности современ-

ных разработок для широких слоев населения, но с другой стороны – в ряде случаев, из-за значительных отличий в терапевтической эффективности и безопасности по сравнению с оригиналом, при использовании генериков может быть не достигнут желаемый терапевтический эффект или его достижение может оказаться связанным с большими затратами.

Поэтому для научно-обоснованной, а не интуитивной или эмпирической оценки необходимо проведение комплексного клинико-экономического анализа, который, основываясь на результатах фармакоэпидемиологического и клинического исследования антигипертензивных препаратов, способствовал бы оптимизации фармакотерапии АД.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ушкалова Е.А. Фармакоэкономика. Роль формулярной системы в решении проблем рационального использования лекарств // Клиническая фармакология и терапия, 1998.
2. Ариффулина З.А., Бунытян Н.Д., Кузнецова Л.С. Дженерики – реальная альтернатива оригинальным лекарственным препаратам // Фармация. – 2008. – № 1. – С.25 – 28.
3. Воробьев П.А., Аксюк З.Н. Стандартизация и качество медицинской помощи // Проблемы стандартизации в здравоохранении. – 1999. – №.1. – С.8 – 15.
4. Кобина С. А., Воробьев П. А. Экономика здравоохранения: введение в фармакоэкономику // Ремедиум. - 1999. – № 4. – С.38 – 44.
5. Kurz X., Dresse A. Introduction to the theory of pharmacoeconomics // Revue Medicale de Liege. – 1998. – Suppl. 53. – № 5. – P.230 – 235.
6. Подколотина М. В., Немченко А. С. Фармакоэкономический анализ: проблемы доступности сердечно-сосудистых лекарственных средств // Провизор. – 2000. – № 6. – С.20 – 22.
7. Лютов Н.Г. Дженерики на фармацевтическом рынке России // Русский медицинский журнал. – 2001. – Т.9. – № 24. – С.1118 – 1119.
8. Петров В.И., Фисенко В.П., Герасимов В.Б., Недогода С.В., Яворский А.Н. Фармакоэкономический аспект затрат на лечение при использовании различных генерических препаратов // Проблемы стандартизации в здравоохранении: Тез. II науч.-практ. конф. – 2000. – № 1. – С.134. (b)
9. Вольская Е.А., Юданов Ю.А. Позиционирование по-фармацевтически // Экономический вестник фармации и медицины. – 2001. – №.1. – С.43 – 54.
10. Леонова Ю.Л. Проблема непатентованных препаратов // Русский медицинский журнал. – 2001. – Т.9. – № 12. – С. 524 – 526.
11. Яворский А.Н. Методические аспекты рационального выбора названий лекарственных средств // Проблемы стандартизации в здравоохранении. – 2002. – №5. – С.38 – 45.
12. Ronning M. Setting-up the WHO ATC classification of drugs and the Defined Daily Dose - problems and potential for standardizing drug use research worldwide // McGavock H., editor. Handbook of Drug Use Research Methodology. 1st ed. – Newcastle: The United Kingdom Drug Utilization Research Group, 2000. – P.1 – 9.
13. Недогода С.В, Марченко И.В., Чаляби Т.А. Сравнительная антигипертензивная эффективность генериков ангиотензинпревращающего фермента эналаприла (ренитеска, энапа, эдпита, ишворила, энванса и энама) и стоимость лечения у больных гипертонической болезнью // Артериальная гипертензия. – 2000. – № 1. – С.52 – 55.
14. Сидоренко Б.А., Савченко М.В., Преображенский Д.В. Ингибиторы ангиотензинпревращающего фермента при лечении гипертонической болезни // Кардиология. – 2000. – Т.40. – № 4. – С.74 – 82.
15. Хохлов А.Л., Ерегин С.Я., Лисенкова Л.А. Фармакоэпидемиологическое исследование пациентов с гипертонической болезнью в городе Ярославле // Тез. докл. VIII Росс. национ. конгресса «Человек и лекарство». – 2001. – С.535.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПИЩЕВЫХ ВОЛОКОН В ПРОИЗВОДСТВЕ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ

© 2008 И.И. Саблин*

Доказывается, что пищевые волокна, обладающие высокой биологической и физиологической активностью, оказывают положительное влияние на здоровье человека.

Ключевые слова: пищевые добавки, введение пищевых волокон (клетчатка) в продукты питания, диетические продукты, лечебное питание, натуральные продукты.

Задачей современного технолога является выбор таких пищевых добавок, которые способны не только влиять на функционально-технологические свойства сырья, но и являются натуральными, обладающими высокой биологической и физиологической активностью и оказывают положительное влияние на здоровье человека.

Диета богатая пищевыми волокнами делает людей умнее, счастливее и энергичнее. Употребление продуктов, содержащих натуральные пищевые волокна, благоприятно влияет на работу пищеварительной системы и умственную деятельность, снижает усталость. Кроме того, считается, что подобная диета уменьшает риск возникновения заболеваний желудочно-кишечного тракта, в том числе рака кишечника. Введение пищевых волокон в продукты питания снижает риск таких заболеваний как диабет, ожирение, тромбозы сосудов.

Анализ отечественных и зарубежных литературных источников по вопросу производства функциональных продуктов питания показывает, что формирование ассортимента выпускаемых изделий находится в прямой зависимости от рыночного спроса.

В настоящее время население все чаще сталкивается с проблемой несбалансирован-

ного питания в результате потребления очищенных, рафинированных продуктов. Для здорового питания человеку необходимы пищевые волокна, витамины, микроэлементы, минеральные вещества, ненасыщенные жирные кислоты и др.

Пищевые волокна (клетчатка) производятся из структурообразующих частей растений. Сырьем для производства может служить пшеница, бамбуковые побеги, цитрусовые и т.д. Традиционно принято определять пищевые волокна как растительные полисахариды и лигнин, которые не могут быть метаболизированы пищеварительной системой человека.

Пищевые волокна являются многофункциональной добавкой, имеющей уникальную клеточную структуру, позволяющую успешно использовать их в различных областях пищевой промышленности. Благодаря высокому содержанию балластных веществ (более 99%), пищевые волокна незаменимы для производства диетических продуктов, предназначенных для лечебного питания.

Способность пищевых волокон поглощать влагу до 900% и жир до 600% делает возможным их использование при производстве многих мясопродуктов. При использовании в вареных колбасах, сосисках, сардельках

С а б л и н Иван Иванович – и.о. директора Мицуринского филиала Российского университета кооперации.

значительно экономится мясное сырье, улучшается структура конечного продукта, предотвращается деформация сосисок при вторичном нагреве, улучшается нежность и мягкость вкуса. Незаменимы пищевые волокна при производстве замороженных полуфабрикатов. При замораживании продукта гидроксильные группы целлюлозы связывают молекулы воды, не позволяя им кристаллизоваться. При размораживании кристаллы льда не разрушают мясную ткань, предотвращая вытекание воды и мясного сока. Потери при жарке полуфабрикатов сокращаются на 50%. Если добавить 1% пищевых волокон состав лезона, это обеспечит создание легкой и хрустящей корочки вокруг продукта в панировке. Применение пищевых волокон способствует ускорению процессов сушки и созревания в сырокопченых и полукопченых колбасах, уплотнению фарша на разрезе и отсутствию закала.

Пищевые волокна являются прекрасным носителем вкуса и аромата, впитывают их как губка, улучшая вкусо-ароматические свойства готового продукта. Волокна термостабильны при высоких температурах стерилизации, абсолютно нейтральны по вкусу и запаху, что позволяет использовать их при производстве консервов.

Использование пищевых волокон стало особенно актуальным после введения законов, касающихся генномодифицированных продуктов. Пищевые волокна являются полностью натуральным продуктом, не содержащим веществ с индексом E.

Большие возможности по использованию пищевых волокон открываются в хлебопекарной промышленности. Добавление 2 – 4% пищевых волокон к массе муки значительно улучшает качество теста и увеличивает выход готового хлеба. Изделия с пищевыми волокнами будут гораздо пышнее, свежест и мягкость сохранятся гораздо дольше.

Хлебобулочные изделия можно рассматривать как один из основных видов пищевых продуктов, которые могут быть отнесены к функциональным за счет использования сырья с содержанием пищевых волокон (пшеничных и ржаных отрубей, мучных композиционных смесей) и чистых форм пищевых волокон (микросталлической целлюлозы, пектина, инулина и олигофрук-

тозы). Все это позволяет не только снизить энергетическую ценность хлебобулочных изделий, но и обогатить их необходимыми биологически ценными компонентами.

В Мичуринском филиале Российского университета кооперации студентами технологического отделения была проведена работа по изучению влияния пищевых волокон JUSTFIBER компании «Дера Фуд Текнолоджи Н.В.» на качество тестовых заготовок и готовых хлебобулочных изделий. Проведенная работа показала, что наряду с хорошими физико-химическими свойствами хлеб с внесением волокон обладает также отличными органолептическими показателями: имеет более интенсивную окраску, равномерную структуру пористости мякиша, приятный вкус и аромат в сравнении с контрольными образцами.

Использование пищевых волокон при производстве хлебобулочных изделий не только позволяет получать продукты, оказывающие положительное влияние на физиологические функции организма человека, но и снижать энергетическую ценность готовых продуктов. Кроме того, применение этих ингредиентов дает возможность изменять некоторые технологические свойства полуфабрикатов и готовых изделий, в том числе повышать водопоглотительную способность, влиять на формирование реологических свойств, усиливать вкус и аромат, увеличивать срок хранения.

Современное хлебопекарное производство уже невозможно без комплексных хлебопекарных улучшителей, содержащих в составе вещества различной природы и различающихся по способу воздействия на свойства сырья, а также на ход технологического процесса.

Использование функциональных ингредиентов в рецептурах хлебобулочных изделий позволит не только создавать изделия нового поколения, направленные на сохранение и улучшение здоровья, но и регулировать реологические свойства полуфабрикатов, улучшать вкус и запах готовых изделий, увеличивать срок хранения, обеспечивать улучшение отдельных показателей качества, а также регулировать пищевую ценность готовых изделий.

ИЗМЕНЕНИЕ КАЧЕСТВА БАРАНИНЫ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ГЕНОТИПА И ВОЗРАСТА ОВЕЦ

© 2008 Е.Д. Амбросьева, И.Ю. Суржанская*

В статье представлены результаты исследования влияния генотипа и возраста молодых овец на химический состав и органолептические показатели мяса и бульона.

Ключевые слова: мясная промышленность, овцеводство, качество мяса баранины.

Объемы производства продукции мясной промышленности, уровень и темпы ее развития находятся в прямой зависимости от развития отраслей животноводства. Овцеводство является важной отраслью животноводства России. В последние годы в мире вдвое увеличилось производство и потребление баранины. В России ситуация обстоит несколько по-другому, так как проведение реформ в сельском хозяйстве способствовало сокращению общей численности овец и производства шерсти и мяса примерно в два раза, соответственно [1,2].

Отличительной особенностью овец являются низкие затраты на корма, но при этом они обладают хорошими показателями мясной продуктивности. Качественные стороны мяса и показатели мясной продуктивности во многом определяются породными особенностями этих животных, полом и возрастом. Баранина является также ценным продуктом питания, так как по содержанию полезных веществ и калорийности при употреблении в рационе питания может в определенной степени восполнять энергетические потребности человеческого организма.

Качество мяса баранины зависит от прижизненных факторов: от породы, от условий содержания, от пола и возраста животных. В данной работе изучено влияние возраста и генотипа овец на изменение органолептических показателей и химического состава баранины.

Органолептическая оценка является первостепенной при анализе качества мясного сырья и готовых мясных продуктов. Органолептическая оценка – это оценка ответной реакции органов чувств человека на качество исследуемого объекта [3]. Именно благодаря этой оценке качества мясных продуктов во многих случаях остается возможным определить ряд специфических компонентов, которые определяют предпочтения потребителей при использовании этого продукта в своем рационе. К этим компонентам в первую очередь следует отнести различные экстрактивные вещества, определяющие вкусовые ощущения при употреблении мясных продуктов, которые очень сложно определить физико-химическими методами анализа.

Поэтому пищевая ценность мясных продуктов определяется не только биологическими достоинствами, но и органолепти-

Амбросьева Елена Дмитриевна – доктор биологических наук, профессор кафедры товароведения, товарного консалтинга и аудита Российского университета кооперации.

Суржанская Ирина Юрьевна – соискатель Российского университета кооперации.

ческими показателями. При сочетании физико-химических показателей с вкусовыми качествами мяса наиболее полно отражаются его питательные качества. Следовательно, при любой оценке питательных и вкусовых достоинств мяса необходима органолептическая оценка. Органолептическими показателями в большинстве случаев являются внешний вид, цвет, вкус, консистенция, сочность.

Органолептические показатели находятся в определенной зависимости от показателей общего химического состава мяса.

В качестве объекта исследования были выбраны образцы мяса (контрольных) чистопородных бакурских (Б) и (опытных) помесных (бакурская×эдилъбаевская (Б×Э)) пород в возрасте 2, 4 и 6 месяцев. Эксперимент по выращиванию и скрещиванию проводился в условиях хозяйства частного сектора села «Злововка» Саратовского района Саратовской области.

Ранее изучено влияние генотипа и возраста молодых овец на формирование показателей мясной продуктивности, пищевой ценности мышечной и жировой тканей [4,5].

В данной статье стояла задача определить в результате дегустационного анализа влияние генотипа и возраста молодых овец на органолептические показатели мяса, прошедшего термическую обработку, и органолептические показатели бульона, а также рассмотреть химический состав мяса помесного и чистопородного молодняка овец в зависимости от возраста.

Органолептическую оценку проводили согласно требованиям ГОСТ 9959-91 «Продукты мясные. Общие условия проведения органолептической оценки». Оценку осуществляли группой экспертов по девятибалльной шкале.

Химический состав (массовая доля белка, жира, влаги, золы) в средней пробе мяса определяли по стандартным методикам (табл. 1).

Данные табл. 1 свидетельствуют о том, что помесные животные, полученные в результате эксперимента, отличаются большим содержанием полезных компонентов в мясе, чем чистопородные. Содержание белка в мясе опытной группы в возрасте 2 месяцев составляет 16,3%, на 1,16% больше чем в контрольной, в 4 месяца – 18,50%, на 1,58% больше, в 6 месяцев – 21,81%, на 1,46% выше, соответственно. Как известно, белок является основным строительным материалом для клеток живого организма и увеличение количества белка связано с интенсивным развитием мышечной ткани животного в этом возрасте.

К 6 месячному возрасту в мясе чистопородных и помесных овец в нашем эксперименте произошло снижение влаги при одновременном увеличении количества жира. Из табл. 1 видно, что массовая доля влаги с увеличением возраста животных с 2 до 6 месяцев уменьшается на 15,3% в мясе помесного молодняка и на 13,8% в мясе чистопородного молодняка. Это в основном связано с увеличением количества внутримышечного жира в целом на 9,6% и 8,6% в аналогичных группах.

Результаты исследования органолептической оценки вареного мяса отражены в табл. 2.

Из табл. 1 видно, что органолептические показатели вареного мяса молодых овец подоштных групп не отличались от аналогичных показателей мяса контрольных животных. При дегустации общее зрительное впечатление (внешний вид), производимое на дегустаторов, имело достаточно высокие оценки (8,0 баллов). При термообработке мясо приобрело коричнево-серый цвет, что

Таблица 1 - Химический состав и энергетическая ценность мякоти чистопородного и помесного молодняка овец

Возраст, мес.	Генотип	Содержание, %				Калорийность 100 г мякоти, ккал
		влаги	жира	белка	зола	
2	Б	77,74±0,22	6,18±0,16	15,14±0,22	0,94±0,11	130,1
	Б×Эд	76,50±0,26	6,44±0,10	16,30±0,31	0,80±0,04	133,2
4	Б	73,25±0,11	8,70±0,18	16,92±0,15	1,13±0,06	150,3
	Б×Эд	71,30±0,24	9,30±0,12	18,50±0,16	0,90±0,14	162,3
6	Б	63,94±0,14	14,80±0,09	20,35±0,09	0,91±0,08	221,1
	Б×Эд	61,20±0,16	16,00±0,17	21,81±0,17	0,98±0,11	238,2

является следствием денатурации пигмента мяса миоглобина с образованием гемохромагена. Кусочки мяса увеличились по объему, но при этом их форма осталась прежней.

По данным дегустационного исследования все участники пришли к мнению, что вкусовые качества исследуемого мяса баранины не зависят от таких факторов как генотип и возраст, и мясо обладает хорошими вкусовыми качествами и оценено как «вкусное – 8 баллов». Запах исследуемых образцов мяса баранины имел свои отличительные особенности, что является следствием содержания жирных кислот таких, как каприловая и пелларгоновая. Но в исследуемые возрастные периоды молодых овец (2-6 месяцев) содержание выше названных кислот незначительно и поэтому специфический запах мяса баранины является минимальным и еле ощутимым.

Определенный вкус и аромат мясу при его варке придают азотсодержащие экстрактивные вещества – гипоксантин, ксатин и креатинин, образующиеся при распаде АТФ, а также накапливающиеся свободные аминокислоты (глутаминовая кислота, аргинин, треонин, фенилаланин и др.). В образова-

нии вкуса и аромата участвуют также пировиноградная и молочная кислоты.

Такие органолептические показатели как, сочность и консистенция мяса, по мере увеличения возраста животных исследуемых пород, имеют тенденцию к изменению. Как мы видим из приведенных данных, в возрасте 2 месяцев мясо обеих групп имеет консистенцию очень нежную (8,8-9,0), а в возрасте 4 и 6 месяцев количество баллов снизилось и составило 8,0-8,2. Это объясняется тем, что при нагревании мясо претерпевает значительные изменения структуры, вызванные термической денатурацией белков соединительной и мышечной ткани. С увеличением возраста животных происходит развитие этих двух видов тканей, что влияет на степень размягчения мяса при термической обработке. С ростом и развитием животных увеличивается диаметр мышечных волокон, а коллагеновые и эластиновые волокна соединительной ткани становятся более плотными, но все-таки менее плотными чем у взрослых животных. Это обуславливает более нежную консистенцию мяса молодых животных в возрасте до 6 месяцев.

Сочность мяса с увеличением возраста изучаемых животных возрастает. Более высо-

Таблица 2 - Результаты дегустационного анализа вареного мяса чистопородных и помесных животных разного возраста

Показатели	Генотип	Возраст, мес.		
		2	4	6
Внешний вид	Б	Очень хороший (8 баллов)		
		8,0±0,00	8,0±0,00	8,0±0,00
	Б×Э	8,0±0,00	8,0±0,00	8,0±0,00
Запах	Б	Приятный, но недостаточно сильный (7 баллов)		
		6,4±0,12	7,2±0,16	7,0±0,14
	Б×Э	6,8±0,08	7,0±0,19	7,4±0,16
Вкус	Б	Вкусное (8 баллов)		
		8,2±0,15	8,0±0,00	8,2±0,15
	Б×Э	8,0±0,00	8,4±0,00	8,4±0,19
Консистенция (нежность, жесткость)	Б	Очень нежное (9 баллов)	Нежное (8баллов)	
		8,8±0,16	8,2±0,13	8,0±0,00
	Б×Э	9,0±0,00	8,0±0,15	8,0±0,00
Сочность	Б	Достаточно сочное (7 баллов)	Сочное (8 баллов)	
		6,8±0,17	7,0±0,00	7,8±0,16
	Б×Э	7,0±0,00	7,4±0,12	8,0±0,00
Общая оценка	Б	Очень хорошее (8 баллов)		
		7,8±0,19	8,0±0,00	8,0±0,00
	Б×Э	7,6±0,16	8,0±0,00	8,0±0,00

кие показатели имеют в этом отношении помесные животные (БЧЭ). Так, в возрасте 2 месяцев данный показатель мяса от чистопородных животных составил 6,8, а у мяса от помесных – 7,0 баллов, в возрасте 6 месяцев – 7,8 и 8,0 баллов, соответственно. При исследовании факторов, влияющих на сочность мяса, было установлено, что существует тесная связь между сочностью и содержанием в нем жира. В мясе исследуемых пород животных с их возрастом увеличивается содержание внутримышечного жира, при этом в большей степени у помесных овец. Проведенные исследования показывают, что для потребителя нежность является одним из самых важных факторов в оценке питательных достоинств мяса.

В целом вареное мясо анализируемых генотипов животных всех возрастов было оценено как «очень хорошее» (7,6 – 8,0 баллов).

При варке мяса экстрактивные вещества выделяются из него и переходят в бульон, что обуславливает хороший вкус и аромат бульона. Экстрактивные вещества, которые сами по себе почти не имеют питательной ценности, оказывают большое влияние на вкус и аромат бульона из мяса, возбуждают аппетит и способствуют обильному выделению пищеварительных соков и тем самым содействуют лучшему усвоению пищи. Вследствие этого целесообразно проводить также органолептическую оценку

мясного бульона. Результаты дегустационного анализа приведены в табл. 3.

Внешний вид и цвет исследуемого бульона мяса от контрольной и опытной группы животных получил оценку у дегустаторов как «очень приятный» (9 баллов), так как был прозрачным, светло-желтого цвета. Незначительное содержание азотистых и экстрактивных веществ в мясе молодых животных объясняют приятный вкус и аромат бульона, которые получили оценку дегустаторов равную в среднем 7 баллам.

С увеличением возраста исследуемых животных с 2 до 6 месяцев изменяется наваристость бульона из мяса: так в возрасте 2 месяцев этот показатель для бульона из мяса чистопородных животных составляет 6,0 баллов, а помесных – 6,4 баллов, в 4 месяца – 6,8 и 7,0 баллов, в 6 месяцев – 7,0 и 7,0 баллов, соответственно. По наваристости видно, происходит улучшение качества бульона по мере взросления животных исследуемых групп. Поэтому общая оценка бульона от мяса животных в возрасте 2 месяцев составила 7,3 – 7,5 баллов, а в возрасте 4 и 6 месяцев – 7,6 – 8,0 баллов. Такую закономерность можно объяснить за счет накопления водорастворимых, экстрактивных веществ (глутаминовой кислоты, различных белковых веществ и т.д.) в мясном бульоне в процессе варки мяса.

Таблица 3 - Результаты дегустационного анализа бульона из мяса чистопородных и помесных животных разного возраста

Показатели	Генотип	Возраст, мес.		
		2	4	6
Внешний вид, цвет	Б	Очень приятный (9 баллов)		
		9,0±0,00	9,0±0,00	9,0±0,00
	Б×Э	9,0±0,00	9,0±0,00	9,0±0,00
Запах	Б	Приятный, но недостаточно сильный (7 баллов)		
		6,8±0,16	7,0±0,00	7,4±0,19
	Б×Э	7,0±0,00	7,4±0,16	7,0±0,00
Вкус	Б	Вкусное (8 баллов)		
		7,0±0,00	6,8±0,13	6,9±0,19
	Б×Э	7,0±0,00	7,0±0,00	7,0±0,00
Наваристость	Б	Недостаточно наваристый (6 баллов)	Достаточно наваристый (7 баллов)	
		6,0±0,12	6,8±0,16	7,0±0,00
	Б×Э	6,4±0,19	7,0±0,00	7,0±0,00
Общая оценка	Б	Хороший (7баллов)	Очень хороший (8 баллов)	
		7,5±0,16	7,8±0,19	8,0±0,00
	Б×Э	7,3±0,18	7,6±0,15	7,8±0,15

Абсолютный рейтинг кафедры и преподавателей вычисляется в исходных таблицах как сумма взвешенных показателей, относительный – как частное от деления абсолютного рейтинга на среднее значение рейтинга по институту (для кафедры), по той должностной группе, к которой относится преподаватель (профессора, доценты, старшие преподаватели, ассистенты), и выражается в процентах. Деятельность кафедры или преподавателя признается удовлетворительной, если набранный балл выше 80% от среднего значения.

Абсолютное значение рейтинга и информационная база, создаваемая для проведения рейтинговой оценки, используются при подведении итогов ежегодного конкурса «Лучший преподаватель года», где сравниваются абсолютные значения рейтингов конкурсантов. С 2006/07 учебного года конкурс «Лучший преподаватель года» проводился в разрезе должностных групп: «Профессор года», «Доцент года», «Старший преподаватель года», «Ассистент года». Это позволило выявить преподавателей, имеющих наиболее высокие показатели по учебно-методической, научной, воспитательной работе в каждой из должностных групп, что является стимулирующим фактором для повышения результативности своей деятельности другими преподавателями. Также предполагается введение нового конкурса «Лучшая кафедра института», при подведении итогов которого будет использоваться информационная база для определения рейтинга кафедр.

Рейтинговая оценка деятельности студентов института регламентирована «Положением о промежуточной аттестации студентов». Целью проведения промежуточной аттестации является повышение ответственности студентов за результаты текущей успеваемости и посещаемость ими учебных занятий.

Промежуточная аттестация по итогам контрольных недель основывается на интегральной оценке результатов учебной деятельности студента по каждой дисциплине в разрезе успевае-

мости (результаты работы на занятиях и самостоятельной работы студентов), посещения студентами аудиторных занятий (лекций, семинарских, практических, лабораторных занятий). Каждый показатель оценивается по 7-балльной шкале (слайд). По итогам промежуточной аттестации средний балл студента по дисциплине и общий средний балл должны быть не менее 4. Со студентами, имеющими балл ниже 4, проводятся дополнительные консультации, личные беседы декана, зав. кафедрой и т. п. В случае не устранения студентом выявленных недостатков руководство вуза решает вопрос о его отчислении. Результаты промежуточных аттестаций учитываются при подведении итогов ежегодного конкурса «Лучший студент года».

Использование балльно-рейтинговой оценки качества обучения позволит организовать ритмичную работу студентов, активизировать их самостоятельную работу, раціоналізувати студентів по уровню усвоения учебного материала и приобретения ими необходимых знаний, навыков и умений еще до проведения итогового контроля. Преподаватель и студенты, следовательно, могут своевременно корректировать свои действия, направленные на повышение качества обучения. Кроме того, постепенное внедрение балльно-рейтинговой системы даст возможность безболезненно перейти к системе зачетных единиц и выдаче дипломов европейского образца.

Таким образом, переход на двухуровневую систему образования ставит перед вузом следующие задачи:

- поскольку резкий переход на новую систему образования является достаточно трудным и болезненным процессом, постольку необходимо создать «экспериментальную площадку» на базе одной из специальностей;
- разработать примерный учебный план подготовки бакалавров по данному направлению и сформировать образовательные траектории;
- разработать положение о балльно-рейтинговой системе оценки знаний студентов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Розина Н. О разработке нового поколения государственных образовательных стандартов // Высшее образование в России. – 2007. – № 3.
2. Сазонов В.А. Болонский процесс: актуальные вопросы модернизации российского высшего образования: Учеб. пособие. – М., 2006.
3. Максимов И.К. Анализ и обобщение отечественного и зарубежного опыта создания рейтинговых систем оценки качества образования: Учеб.-метод. пособие. – М., 2007.

УДК 37.017

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ВОСПИТАНИЯ НРАВСТВЕННОЙ КУЛЬТУРЫ СТУДЕНТОВ ВУЗОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ

© 2008 Л.Н. Конягина*

В статье представлена модель формирования нравственной культуры студентов-экономистов.

Ключевые слова: нравственное воспитание молодежи, модель формирования нравственной культуры студентов-экономистов, нравственно-экономическая культура личности специалиста, нравственность и экономика, духовно-нравственное воспитание в системе профессионального образования.

Социально-экономические и культурно-ценностные преобразования, происходящие в России в связи с ее переходом к рыночной экономике диктуют необходимость повышения требований к уровню подготовки студентов, обучающихся в вузах экономического профиля (или по экономическим специальностям вузов разного профиля) как будущих специалистов современного рынка труда. Между тем успех работы во всех сферах трудовой деятельности зависит не только от уровня профессиональной подготовки кадров и их умения ориентироваться в условиях интенсивного развития рыночных отношений, но и от общей нравственно-экономической культуры личности специалиста.

На решение проблемы нравственного воспитания молодежи на современном этапе нацелен ряд важнейших нормативных документов правительства Российской Федерации в области образования, культуры, социальной и молодежной политики: Закон Российской Федерации «Об образовании» (1996 г.), Национальная доктрина образования в Российской Федерации (2002 г.), Концепция модернизации российского образования на

период до 2010 г., Федеральные целевые программы «Молодежь России» (2001 – 2005 гг.) и др. В них отражены основные направления образовательной политики государства в области обеспечения условий нравственного воспитания детей и молодежи.

Проблема формирования нравственной культуры личности широко представлена в современной отечественной психолого-педагогической науке (К.А. Абульханова-Славская, А.И. Агеев, А.М. Багаутдинов, Е.В. Бондаревская, В.А. Бордовский, А.С. Заневоцкий, И.И. Зарецкая, В.И. Максакова, Н.Д. Пикашдров, В.А. Сластенин, Л.Л. Шевченко и др.), в которых в общем контексте представлена проблема духовно-нравственного воспитания в системе профессионального образования. В данных работах также отражены социально-психологические особенности нравственной культуры как явления, представленного в категории «добро».

В 90-е гг. XX в. дополнительный импульс получает взаимосвязь понятий «нравственность и экономика», что вызвано переходом России к экономической деятельности в условиях рыночных отношений.

Конягина Людмила Николаевна – кандидат педагогических наук, доцент кафедры педагогики, психологии и культурологии Российского университета кооперации (Konjagin@mail).

Обстоятельства ее организации становятся предметом специальных научных исследований, в том числе и применительно к различным категориям учащихся (Н.В. Андреев, П.И. Бабочкин, В.С. Боровик и др.).

Ряд исследователей (И.И. Зарецкая, Р.В. Загорулько, Л.Ф. Лисенкова и др.) уделяют значительное внимание вопросам формирования нравственно-ценностной мотивации в процессе усвоения экономических знаний учащимися учреждений общего и среднего профессионального образования. В работах данных авторов рассматриваются педагогические условия формирования нравственной устойчивости учащихся в процессе подготовки к предпринимательской деятельности, а также вопросы формирования нравственных качеств будущих работников агробизнеса и психолого-этические аспекты деловых отношений в коммерческой деятельности, что представляет определенный интерес для нашего исследования. Однако, названные исследователи не занимались изучением педагогических условий формирования нравственной культуры студентов, обучающихся в вузах экономического профиля.

Анализ философских, экономических и психолого-педагогических источников второй половины XX в. позволил выделить динамику трактовки понятия «нравственная культура» в ее ретроспективном развитии применительно к экономической специальности. Так, 80-е гг. XX в. характеризуются пока еще общими подходами к проблеме нравственной культуры, без ее связи с рыночными отношениями, утверждающимися в обществе, что отмечено в работах М.Ф. Антонова, В.Д. Попова, Ф.Н. Щербак и др.

В то же время в ряде работ этого периода (Н.Н. Цономарева, В.Д. Попова и В.П. Чичканова, К.А. Улыбина и др.) наряду с вопросами формирования экономической культуры и экономического мышления специалистов затрагиваются и нравственно-этические сюжеты. Среди последних следует выделить такие аспекты, как конкурентоспособность специалиста-профессионала в системе рыночных отношений, приобщение человека к профессионально-трудовой деятельности, понимание общественного смысла выбранной профессии экономиста как профессионального деятеля современного рынка.

В исследованиях 90-х гг. XX в. (О.А. Семерич, Л.Ю. Сленцова, А.А. Сысоевой,

П.П. Тарарухина, Б.И. Фомина, Н.А. Шевыриной и др.) актуализированы проблемы формирования нравственной культуры военнослужащих, работников МВД и налоговых органов. Между тем, вопросы нравственно-этической подготовки студентов и педагогов вузов экономического профиля остаются недостаточно исследованными педагогической наукой. Тем не менее, некоторые успехи в этом направлении имелись. Так, в исследованиях В.В. Подковыровой и Г.Г. Русковой отражены отдельные аспекты воспитания нравственной позиции студентов-экономистов в контексте формирования гуманистической направленности личности студентов кооперативных вузов с точки зрения их профессиональной подготовки. В то же время данные авторы раскрывают проблему выработки нравственной культуры студентов-экономистов как будущих специалистов недостаточно системно; не рассматривают технологию ее выковывания во всех звеньях учебно-воспитательного процесса: в учебном процессе, во внеаудиторной работе, в процессе самообразования и самовоспитания.

Проведенное нами исследование состояния и тенденций нравственного воспитания студентов экономического вуза показало разрозненность существующих подходов и отсутствие педагогически обоснованной системы развития нравственной культуры в сфере высшего экономического образования, обостряя при этом противоречие между требованиями, предъявляемыми в настоящее время к уровню нравственной воспитанности студентов-экономистов и отсутствием целостной системы ее создания. При этом нельзя не отметить, что в сложившейся социально-экономической ситуации проблема формирования нравственной культуры с учетом педагогических условий (применительно к экономическому вузу) ранее учеными не рассматривалась.

В настоящее время наблюдается интенсивный поиск основополагающих подходов к новой стратегии воспитания в высшей школе. Современная концепция воспитания в образовательной системе России отражает особенности индивидуальной, специфической иерархии личностных ценностей, служащих связующим звеном между нравственной культурой общества и нравственным миром личности, между бытием общественным и индивидуальным.

Исходя из такого представления, отметим ряд авторов и концепции в области воспитания, которые являются основополагающими для системы нравственного воспитания студентов как особой социально-психологической и демографической части общества (Е.В. Бондаревская, Н.М. Таланчук, Б.П. Битинас, В.Г. Бочарова, Н.Е. Щуркова, Б.Т. Лихачев, В.Т. Лисовский, В.А. Мосолова, В.И. Байденко, Э.А. Малькова, Л.И. Новикова, Л.Л. Цевченко, Л.М. Лузина, Г.К. Селевко, И.А. Зимняя и др.). Представленные концепции в переходный период современной России позволяют рассмотреть проблему воспитания нравственной культуры студентов вуза экономического профиля с позиции общепедагогического, историко-педагогического, социально-педагогического анализа.

К настоящему моменту имеется ряд исследований, обращенных к процессу формирования духовно-нравственной культуры будущих специалистов в высшей школе. Обоснованию общих закономерностей развития высшей школы посвящены труды В.С. Библера, И.С. Кона, В.Г. Максимова, А.В. Мудрика, В.А. Слостенина, В.Н. Столетова и др. Рассмотрены отдельные стороны духовной культуры специалиста (Е.В. Бондаревская, Б.Т. Лихачев, Н.Д. Никандров, М.М. Мукамбаева, В.Д. Шадриков, Н.Е. Щуркова и др.).

Исследованы сущность и содержание понятий «духовные потребности личности» (Ю.П. Вяземский, П.М. Ершов, Ю.В. Шаров и др.), «духовные ценности личности» (А.А. Коростолева, Н.Д. Никандров, В.Г. Федотова и др.). Затронут вопрос о происхождении духовности (П.В. Симонов, В.Д. Шадриков и др.).

Изучены различные аспекты нравственного воспитания в работах Ю.П. Азарова, Н.И. Арзамасцевой, Е.В. Бондаревской, Э.И. Васильевой, Т.И. Власовой, В.А. Караковского, Б.Т. Лихачева, А.С. Макаренко, И.С. Марьенко, Н.Д. Никандрова, Т.П. Петровой, К.Д. Ушинского, Н.Е. Щурковой и др.

Проблема формирования нравственной культуры студентов экономического вуза, связанная с деятельностью будущих специалистов рыночной экономики, является сравнительно новым направлением в отечественной педагогической науке. Цель нравственного воспитания студента-экономиста заклю-

чается в формировании системы нравственных ценностей, составляющих основу базовой культуры личности и отражающих специфические характеристики экономической специальности (В.С. Леднев).

Проведенное исследование показало, что процесс формирования нравственной культуры специалистов рассматривается в контексте междисциплинарного подхода. Так, в концепции личностно-ориентированного подхода (Е.В. Бондаревская, И.А. Зимняя, В.А. Караковский и др.) выделены признаки гуманистических воспитательных систем.

В работах этого направления раскрыта сущность понятия «воспитательная система», рассмотрено нравственное воспитание как объект педагогического взаимодействия, предложены варианты их моделирования и структурного построения в образовательном пространстве, проработаны механизмы развития и управления воспитательными системами, обоснованы подходы к диагностике эффективности воспитательных систем, в том числе в высшей школе.

Такой подход выделяет систему высшего образования как ключевую сферу в выработке нравственной культуры студентов. Отсюда следует, что система вузовского образования представляет собой одну из подсистем, обеспечивающих развитие нравственной культуры студентов-экономистов, так как воспитание, в том числе нравственное, является одной из категорий педагогики.

В исследовании мы выделяем воспитание нравственной культуры студентов-экономистов как условие реализации социального воспитания в системе образования. В работах А.В. Мудрика, В.А. Слостенина и других авторов показано, что нравственное воспитание осуществляется в процессе взаимодействия различных субъектов: индивидуальных (конкретных людей), групповых (коллективов) и социальных (воспитательных организаций и органов управления воспитанием). Содержание и характер взаимодействия в этом процессе обусловлены социальными ценностями, в которых нами выделены ценностные ориентации студентов-экономистов в области организации нравственной культуры. В данном случае ценностные ориентации выступают как важнейший компонент в структуре личности, который определяет поведение и отношение к

окружающему миру. Они обуславливают избирательность отношений будущего специалиста в области экономической деятельности к материальным и духовным ценностям, отражающуюся в его поведении; характеризуют жизненную позицию, направленность устремлений, активности, а также представлены в идеалах, целях, убеждениях, интересах и воплощаются в поступках.

В последние годы, в связи с переходом России на новые экономические принципы взаимоотношений, активно изучается проблема формирования нравственно-экономической культуры как компонента общей культуры личности. Ряд исследователей отождествляют понятия «экономическая культура личности» и «нравственная культура личности». Такое терминологическое рассогласование диктует необходимость более детального обоснования понятий с последующей их проекцией на качественные характеристики исследуемого нами субъекта – студента экономического вуза.

Проблеме воспитания экономической культуры школьников и студентов посвящены исследования В.И. Максаковой, Н.И. Пономарева, В.Д. Попова, А.А. Сысоевой, З.И. Шпунтовой и др. Эти авторы выделяют экономическую культуру как особую часть экономической жизни общества, своеобразие которой состоит в том, что, будучи синтезом материального и духовного, экономическая культура формирует целостность экономической системы и образа жизни современного общества. Формирование экономической культуры студентов связано с их отношениями, знаниями и опытом деятельности, что позволяет рассматривать формирование нравственной культуры в комплексе учебных задач, которые предстоит решить на этапе организации и осуществления экономического образования студентов.

Взгляд на культуру нравственности студентов с данных позиций позволил нам поставить задачи по дополнению и расширению ее границ за счет введения инновационных форм, средств и методов внутривузовской работы со студентами, в том числе в социуме. В таком контексте изыскания весьма важен анализ педагогической литературы, проведенный нами, который позволил не только раскрыть, но и дополнить понятие нравственной культуры новыми компонентами.

В работе Л.Л. Шевченко, посвященной воспитанию нравственной культуры педагогов, выделены компоненты понятия «нравственная культура специалиста» в структуре базовой культуры личности. К таким компонентам отнесены: культура этического мышления (умение пользоваться этическими знаниями, применять нравственные нормы к особенностям сложившейся ситуации); культура чувств (способность к сочувствию, сопереживанию); культура поведения, характеризующая конкретный образ осуществления в моральной практике помыслов и чувств, степень их превращения в повседневную норму поступка; этикет как уровень приверженности к правилам, регламентирующим форму, манеры поведения личности в общении и т.д. Указанные компоненты нравственной культуры специалиста были определены нами в качестве базовых в модельных характеристиках специалиста экономического профиля.

Проведенные нами изучение и анализ работ отечественных авторов (И.Н. Брайм, А.А. Гусейнов, А.Б. Зверинцев, О.Т. Лебедев и др.) и современных воспитательных концепций позволили осмыслить подходы к изучению проблемы нравственной культуры в педагогической науке, выяснить содержащиеся понятия «профессиональная культура», а также выявить педагогическую сущность профессионально-нравственной культуры выпускников экономических вузов и дать ее определение.

Профессионально-нравственная культура будущего экономиста есть одновременно качественная характеристика личности специалиста и способ его творческой преобразующей деятельности. Она представляет собой сложное структурное образование, базирующееся на мотивационно-ценностном отношении специалиста к деятельности и составляющее единство трех компонентов: когнитивный (культура нравственного сознания); эмоционально-ценностный (культура нравственных чувств); нормативно-поведенческий (культура нравственного поведения).

Основываясь, таким образом, на представленных выше компонентах нравственной культуры, мы определили, что *нравственная культура студента экономического вуза представляет собой интегративное качество личности, представленное единством когни-*

тивно, эмоционально-ценностного, нормативно-поведенческого компонентов, реализуемых на основе педагогического взаимодействия как в вузе, так и в социуме в условиях социально-экономической и социально-педагогической среды. Данное утверждение позволяет представить структуру нравственной культуры студента экономического вуза, в которой выделены ее основные компоненты и показатели: когнитивный (знания о нормах нравственного поведения в условиях экономической деятельности современного общества), эмоционально-ценностный (приятие этих норм) и нормативно-поведенческий (организация собственного поведения соответственно принятым нравственным нормам).

Таким образом, проведенный нами анализ базовых понятий по проблеме исследования позволил, с одной стороны, конкретизировать содержание ряда известных педагогической науке понятий, с другой – обосновать и ввести в научный оборот понятие «нравственная культура личности студента экономического вуза», наполненное соответствующим содержанием.

Определение понятия о процессе формирования нравственной культуры студентов экономического вуза потребовало выделения особенностей изучаемого социально-исторического периода (конец XX – начало XXI в.), которые как для всей системы образования, так и для каждого вуза дифференцированы применительно к процессу создания нравственной культуры.

Проведенное теоретическое исследование позволило определить педагогические условия как потенциальную возможность для оптимального процесса осуществления формирования нравственной культуры студентов применительно к экономическому вузу. Вопросам создания педагогически целесообразных условий, направленных на развитие сферы личностных качеств специалиста, в том числе нравственной культуры студентов, посвящены работы В.Г. Бочаровой, Е.В. Бондаревской, С.В. Кульневич, В.А. Сластенина, Л.Л. Шевченко, И.С. Якиманской и др. В исследованиях этих авторов раскрываются приоритеты личностно-ориентированного подхода в системе образования и воспитания как условия реализации задач формирования нравственной культуры личности. В исследованиях также отмечаются основные параметры взаимодей-

ствия, представленные современной педагогической наукой (О.С. Ашисимов, С.И. Архангельский и др.). Работы данных авторов характеризуют новый уровень отношений в обществе, в том числе в образовании, как партнерское взаимодействие.

Психологические аспекты в контексте качества обучения и воспитания специалистов раскрываются, прежде всего, в работах И.А. Зимней и ряда других авторов.

Анализ государственных документов, нормативно-правовой базы показал смену парадигмы образования с предметно-ориентированной на человеко-ориентированную, личностную, центрированную на духовном мире обучающихся, в том числе студентов экономического вуза. Выявленная тенденция изменения качества высшего образования отражает новый уровень педагогических условий в области нравственного воспитания в образовательной системе России, предполагающая взаимосвязь субъектов воспитания: индивидуальных субъектов (организаторов воспитательного процесса – педагогов, проректоров по воспитательной работе и др.) и коллективных субъектов (студентов, взаимодействующих между собой и с другими субъектами).

Для обоснования педагогических условий, которые будут способствовать в будущем формированию нравственной культуры студентов экономического вуза, был уточнен понятийный аппарат. В научной литературе встречаются различные точки зрения, связанные с определением педагогических условий. Так, Н.М. Борытко под педагогическими условиями понимает *внешнее обстоятельство, оказывающее существенное влияние на протекание педагогического процесса, в той или иной мере сознательно сконструированного педагогом, предполагающего достижение определенно-го результата*. В.И. Андреев считает, что педагогические условия представляют собой результат «целенаправленного отбора, конструирования и применения элементов содержания, методов (приемов), а также организационных форм обучения для достижения ... целей».

Проведенный теоретический анализ литературы по проблеме формирования нравственной культуры в студенческой среде, позволил выделить 2 вида социально-педагогических условий.

Первый вид образуют внутривузовские педагогически организованные, упорядоченные источники формирования нравственной культуры студентов. К ним отнесены формы работы со студентами, в рамках которых может быть активизирован воспитательный потенциал:

- аудиторные занятия, содержание которых организовано на основе межпредметных связей в форме лекций, бесед, встреч с интересными людьми и т.д., осуществляемые в процессе взаимодействия с педагогом на основе субъектно-субъектных отношений;

- внеаудиторные – в форме взаимодействия с другими субъектами (беседы, клубы делового общения и т.д.).

Ко второму виду условий нами отнесены педагогически неорганизованные взаимоотношения с семьей, социальными партнерами (предприятия, попечительские советы, ассоциации педагогов, центры занятости студенческой молодежи и т.д.). Данный вид условий можно отнести к «внешним условиям».

На основании выявленных социально-педагогических условий методом моделирования (А.Л. Аношкин, В.П. Воробьев, О.Л. Князева, Л.А. Козлов и др.) была разработана двухуровневая модель формирования нравственной культуры студентов экономического вуза. Модельные характеристики развития нравственной культуры студента экономического вуза опирались на исследование в области нравственного и экономического воспитания (И.И. Зарепкая, Ф.А. Кузина, В.А. Поляков и др.). При этом также были использованы результаты изучения профессиональных программ различных специалистов экономической сферы (финансы и кредит, менеджмент организации, бухгалтерский учет и аудит).

В разработанной нами двухуровневой модели ее уровни являются структурными элементами процесса формирования нравственной культуры специалистов экономического профиля.

Первый уровень представлен моделью взаимодействия субъектов, где под субъектами понимаются – «студенты» и «педагоги», характеризующиеся своими мотивами, целями, содержанием нравственной культуры и практическими действиями по ее осуществлению.

Первый уровень модели воспроизводит алгоритм формирования нравственной культуры студентов и общую логику ее реализации при достижении взаимодействия обоих субъектов в плане мотивов, целей, содержания и действий.

В рамках предлагаемого алгоритма действий субъектов рассматривается мотивация как существенный атрибут реализации модели, когда субъект «студенты» мотивирован внутренними процессами, направленными на самореализацию и саморазвитие как совершенствование своих сущностных сил, а мотивация субъекта «педагоги» основывается на воспитании активности, толерантности, гуманистичности в освоении студентами нравственной культуры (Схема 1).

Выбор форм реализации основ нравственной культуры; участие в процессе нравственного воспитания; участие в организации своего (личностного) воспитания – самоорганизация и самовоспитание в сфере нравственности. Изучение содержания нравственной культуры студентов. Педагогическое обоснование предлагаемых форм нравственной культуры. Мониторинг условий нравственной культуры. Экономическое обоснование организации форм нравственной культуры. Информирование о проводимых мероприятиях, как обеспечение опыта участия студентов в нравственном воспитании. Специально конструируемые педагогические ситуации, моделирующие реальный процесс принятия эффективных экономических решений в условиях морального выбора. Методы формирования нравственного опыта и деятельности в производственной сфере (деловые игры, дискуссии). Методы, направленные на эмоционально-волевую сферу (убеждение, поощрение и др.).

Второй уровень представлен в виде модели коллективного субъекта (семья, учреждения образования разных уровней, учреждения культуры, молодежной политики, спорта, дополнительного образования и т.д.), где коллективный субъект обеспечивает полинаправленность воспитательного воздействия на субъект «студенты» всеми имеющимися средствами и формами нравственного воспитания, обеспечивая достижение цели его организации в условиях экономического вуза любого региона. Данный уровень – это сложное образова-

ние дополняющих друг друга подсистем, имеющих общие функции по формированию нравственной культуры студентов. Структура второго уровня во многом обус-

ловлена характером деятельности каждого субъекта.

Основное содержание двухуровневой модели формирования нравственной куль-

Схема 1

Двухуровневая модель формирования нравственной культуры студентов-экономистов
I УРОВЕНЬ: модель взаимодействия субъектов

«Студенты»	«Педагоги»
МОТИВ	
Самостоятельная организация своей жизни; собственное становление; саморазвитие; самореализация; развитие и совершенствование своих существенных сил; становление нравственно устойчивой личности, способной адаптироваться к условиям рыночных отношений.	Воспитание активного поколения как строителя жизни; воспитание у студентов качеств: интеллектуальная культура (самооценка нравственного поведения в сфере экономики), гражданственность (сохранение российских традиций в предпринимательстве); готовность к нравственному самосовершенствованию (самоконтроль в различных, часто меняющихся ситуациях); ответственность (способность брать на себя ответственность за результаты своей деятельности); способность к планированию деятельности (аккуратность, кропотливость в работе, действенность, эрудированность), партнерская ориентация (честность, деловитость, преданность делу, коммуникабельность, терпимость по отношению к партнерам по экономической деятельности) и т.д.
ЦЕЛЬ	
Приобретение в процессе профессиональной подготовки нравственных качеств, необходимых в деятельности современного работника экономической сферы.	Комплексная программа вуза на основе содержательно насыщенных форм нравственного воспитания для реализации основных критериев нравственной культуры современного работника экономической сферы деятельности: <i>ценностно-смысловой</i> (оптимальные нормы поведения в области экономической деятельности) - адекватное отношение к себе как субъекту профессионального самоопределения в области экономической специальности; эмоционально-окрашенное, положительное отношение к нравственным нормам взаимодействия в условиях современной экономической деятельности; творческое отношение к избранному направлению профессиональной деятельности, к положительному опыту экономической деятельности; оценочные суждения своих действий на разных этапах ее развития (достоинства, недостатки); <i>интеллектуально-познавательный</i> - готовность и способность к саморазвитию в области экономической специальности; адаптивность к социальной среде и т.д.; <i>деятельностно-практический</i> - способность к самореализации в избранной профессии; ориентация на профессионально-творческую экономическую деятельность; стремление к профессиональному мастерству на основе нравственной и экономической культуры; способность к самосовершенствованию в выбранной экономической профессии (самоанализ, саморегуляция, самообразование и т.д.).
СОДЕРЖАНИЕ	
Дидактический компонент: знания о нравственно-этических ценностях в целом и в сфере экономики в частности. Воспитательный компонент: воспитание высоких гуманистических качеств, опирающихся на общечеловеческие ценности как необходимое условие человеческого общежития. Развивающий компонент: формирование личностных качеств профессионального общения, основанного на учете нравственно-этических ценностей.	Использование современных технологий, форм и методов в области нравственного воспитания; введение специального курса «Этика менеджмента» в вариативную часть учебных планов экономических вузов; дополнение содержания гуманитарных, социально-экономических, общепрофессиональных и специальных дисциплин темами по морально-этическим аспектам экономической деятельности; расширение содержания воспитательной работы, в том числе и внеаудиторной, по приобщению к нравственно-этическим ценностям и формированию практического опыта общения на основе таких ценностей.
ДЕЙСТВИЯ (МЕТОДЫ И ФОРМЫ)	
Выбор форм реализации основ нравственной культуры; участие в процессе нравственного воспитания; участие в организации своего (личностного) воспитания – самоорганизация и самовоспитание в сфере нравственности.	Изучение содержания нравственной культуры студентов. Педагогическое обоснование предлагаемых форм нравственной культуры. Мониторинг основ нравственной культуры. Экономическое обоснование организации форм нравственной культуры. Информирование о проводимых мероприятиях, как обеспечение опыта участия студентов в нравственном воспитании. Специально конструируемые педагогические ситуации, моделирующие реальный процесс принятия эффективных экономических решений в условиях морального выбора. Методы формирования нравственного опыта и деятельности в производственной сфере (деловые игры, дискуссии). Методы, направленные на эмоционально-волевую сферу (убеждение, поощрение и др.).

туры студентов-экономистов было представлено в соответствии с этапами проектирования: подготовительный этап, построенный на основе учета мотивации студентов в выборе качеств нравственной культуры студента экономического профиля; организационный, включающий механизм реализации программы нравственного воспитания студентов, практико-реализующий, обобщающий и результирующий с ожидаемым результатом проектной деятельности.

Для исследования мы выделили первый уровень модели, реально осуществляемый в условиях вузовского образования специалиста-экономиста. Исследование второго уровня модели превышало задачи исследования, так как требовало масштабного социально-педагогического эксперимента.

Совокупную выборку экспериментальных и контрольных групп составили студенты в возрасте от 17 до 25 лет. Средний возраст – 19,5 лет. Все участники групп – с полным высшим образованием. В соответствии с задачами эксперимента и с целью выяснения устойчивости нравственных качеств личности нами были сформированы три экспериментальных (ЭГ) и три контрольных (КГ) группы.

Для оценки уровня сформированности нравственной культуры у студентов были обозначены следующие показатели: уровень общей эрудиции в области понятий нравственной культуры; степень развития навыков применения норм этики в будущей профессии; наличие интереса к проблеме нравственной культуры, восприятия ее как личной и национальной ценности (ценностная ориентация); сформированность потребности в развитии и саморазвитии нравственной культуры и пр.

Для выявления уровней сформированности нравственной культуры использовались следующие методы: 1) управленческо-методические (изучение документов, характеристик, письменных работ студентов); 2) методы эмпирического исследования (наблюдения, беседы, опросы, тесты, эксперимент); 3) методы моделирования.

На основе анализа литературы по проблеме исследования нами были определены три уровня сформированности нравственной культуры студентов экономического профиля: высокий, средний, низкий.

Высокий уровень – характеризуется устойчивой направленностью на нравственное и профессиональное самосовершенствование, заметным проявлением всех компонентов нравственной культуры, самыми важными из которых являются: наличие знаний о нравственно-этических ценностях отечественной и зарубежной культур, активная позиция в их приобретении; прочные нравственные убеждения применительно к профессиональной деятельности; развитые оценочные умения и эмоциональная сфера; адекватная самооценка; сформированность нравственных привычек; способность совершать моральный выбор в нестандартных ситуациях; способность к нравственному самосовершенствованию и т.д.

Средний уровень – характеризуется малоустойчивой направленностью на нравственное и профессиональное самосовершенствование; неравномерным проявлением указанных выше компонентов нравственной культуры работника.

Низкий уровень – характеризуется отсутствием потребности в профессиональном и нравственном самовоспитании; пассивной позицией в учебном процессе; слабой выраженностью или отсутствием различных компонентов нравственной культуры студента; отдельными антигуманными проявлениями.

Для целенаправленного формирования и развития нравственных качеств студентов экономического профиля нами разработана специальная система заданий, в соотношении их с представленной нами моделью формирования нравственной культуры студентов. Эти задания позволили реализовать первый уровень модели – взаимодействие субъектов (студентов и педагогов), усиливая социально-педагогическую значимость формирования нравственных качеств на основе содержательного компонента первого уровня модели.

Мы разделили систему заданий на группы: дидактические (обучающие); общекультурные, развивающие (просветительские); по сфере, в которой можно достичь определенных результатов (когнитивный, эмоциональный, поведенческий). Данные задания были представлены в формах: просвещения (знания о нравственной культуре); ориентирования (обучающая программа, цель которой – ознакомить студентов с ценностями, нормами и правилами поведения в экономической ситуации); инструктаж

(знакомство студента с проблемами, которые могут возникнуть в реальной экономической жизнедеятельности); и тренинг как эмпирический метод обучения. Тренинги были нацелены на решение двух основных задач: через проигрывание ситуаций, протекающих в разных экономических условиях, ознакомить студентов с различными вариантами нравственных решений; во-вторых, подготовить перенос полученных знаний в практическую деятельность.

Данные задания были организованы, содержательно оформлены и соотнесены с четырьмя блоками первого уровня модели – мотивационным, целеполагания, содержательным, блоком действий. Они были реализованы на уровне субъект-субъектного взаимодействия, обозначенного в модели («студенты» - «педагоги»).

Результативность рассматриваемых педагогических условий была выявлена в ходе формирующего этапа эксперимента по воспитанию нравственной культуры студентов экономического вуза. На этом этапе осуществлялась апробация интегративной дисциплины, систематизирующей теоретические и методические знания и умения студентов: разработанный нами спецкурс «Этика менеджмента», стимулирующий процесс формирования нравственной культуры будущих специалистов. Спецкурс был включен в учебный план 3 курса экономического факультета.

Целями спецкурса являлось: ознакомление студентов-экономистов с психологической и нравственно-этической составляющей управленческой деятельности в условиях рыночной экономики; рассмотрение психологических и нравственно-этических составляющих бизнеса; ознакомление с основными нравственно-этическими ценностями, которые участвуют в регулировании деловых отношений в условиях цивилизованного рынка; ознакомление с требованиями к личностным качествам современного участника рыночных отношений; овладение ключевыми понятиями и важнейшими категориями этики менеджмента; овладение способами изучения объекта и субъекта менеджмента, в частности, личности бизнесмена, менеджера и наемного работника; получение знаний и практических навыков в области психологии и этики менеджмента через участие в выполнении упражнений, заданий, деловых игр; создание предпосылок для

практического применения полученных знаний в реальной действительности.

В ходе спецкурса изучение нравственно-экономических проблем сопровождалось моделированием студентами различных экономических ситуаций, позволяющих формировать нравственно-экономическую культуру, адекватную профессиональным потребностям будущего специалиста.

В контексте проводимого исследования учебно-воспитательной работы была использована разработанная нами, применительно к процессу формирования нравственной культуры экономистов, форма «Клуб делового общения». Здесь проводились дискуссионные обсуждения нравственных проблем современной рыночной экономики и бизнеса. Данная форма учебно-воспитательной работы была использована в рамках компонента 1 уровня модели «педагоги» и позволила расширить знания студентов о нравственно-этических нормах деятельности в экономической сфере. Также занятия-заседания были направлены на развитие профессионально ориентированных рефлексивных умений.

В рамках дискуссий формировалось нравственное сознание студентов: их взгляды на сущность и содержание нравственной культуры в сфере экономической деятельности; владение этическими нормами деятельности работника; адекватные представления об особенностях взаимоотношений субъектов экономической деятельности. Пути разрешения проблемных ситуаций в условиях нравственного выбора указывают на знание студентами нравственно-этических норм деятельности в экономической сфере.

В результате обсуждений студенты пришли к выводу о значимости нравственной культуры в экономической деятельности (конкуренция в экономической сфере должна быть честной, жульничество недопустимо. Тем, кто ведет «нечестную игру», никогда не добиться настоящего успеха, потому что им трудно найти хорошего партнера. Завоевание авторитета – очень сложный и долгий процесс, однако, если современный экономист им обладает, то это большой залог успеха).

Результаты обсуждений представлены в табл. 1.

Динамика изменения нравственной культуры студентов экспериментальных

групп, участников «Клуба делового общения», представлена в табл. 2.

Диагностика уровня нравственной культуры на констатирующем и заключительном этапах опиралась на представление о сущности духовно-нравственной культуры студентов как интегративной характеристики развития у них ценностных ориентаций, нравственных качеств, нравственных принципов и гуманистического мировоззрения.

Так, студентам были предложены анкеты с целью выбора ими нравственных качеств (от наиболее значимых до менее значимых), характеризующих современного работника экономической сферы (см. табл. 3).

Было отмечено, что от среза к срезу и в экспериментальных, и в контрольных группах наблюдался переход студентов в группы с более высоким уровнем сформированности нравственных качеств; при этом коррекция в экспериментальных группах значительно опережает изменения в контрольных группах. Изменения в контрольных группах мы объясняем сложившейся есте-

ственной ситуацией развития личности студента в учебно-воспитательном процессе, так как изучение основ наук, участие в общественно полезной деятельности в той или иной мере способствует формированию исследуемых нами личностных качеств. Эффективность разработанных нами форм воспитания нравственной культуры студентов в рамках показателей 1 уровня модели представлена в табл. 4.

Результаты итогового контроля доказали, что изменение уровней нравственной культуры отмечается как в экспериментальных, так и в контрольных группах. Однако показатели различались. Существенно увеличилось количество студентов экспериментальных групп, которых можно отнести к категориям учащихся с «высоким» уровнем развития социально-нравственных ориентиров, т.е. коррекция в экспериментальных группах значительно опережает изменения в контрольных группах.

Чтобы нагляднее определить динамику нравственного развития студентов и доказать наличие коррекции, мы свели резуль-

Таблица 1 - Результаты дискуссий, проводимых на заседаниях «Клуба делового общения» (по итогам эксперимента)

№	Задания	ЭГ	КГ
1.	Допустимы ли клевета, ложь, пренебрежительное замечание о конкурентах, если они сделаны в интересах организации?	ДА – 2% НЕТ – 95% РЕДКО – 3%	ДА – 16% НЕТ – 64% РЕДКО – 20%
2.	Возможно ли работать эффективно, не нарушая законодательство?	ДА – 87% НЕТ – 5% РЕДКО – 8%	ДА – 52 % НЕТ – 7% РЕДКО – 41%
3.	Согласны ли Вы с тем, что принцип «взаимосвязи» или «ты мне – я тебе» вполне допустим и укрепляет отношения партнеров?	ДА – 1% НЕТ – 92% РЕДКО – 7%	ДА – 7% НЕТ – 81% РЕДКО – 12%
4.	Считаете ли Вы, что предъявить организации счет за неиспользованный бензин, неиспользованные авиабилеты допустимо и является маленькой добавкой к личному доходу?	ДА – 3 % НЕТ – 74 % РЕДКО – 23%	ДА – 12% НЕТ – 49% РЕДКО – 39%
5.	Допустимо ли в случае крайней необходимости использование грубости и насилия по отношению к подчиненным?	ДА – 1% НЕТ – 92% РЕДКО – 7%	ДА – 6 % НЕТ – 78% РЕДКО – 16%

Таблица 2 - Динамика изменения уровня нравственной культуры студентов экономического профиля в рамках «Клуба делового общения», в %

	Количественные характеристики (кол-во участников)	Характеристики уровня нравственной культуры, в %		
		высокий	средний	низкий
Начало 1 года работы	48	9	67	24
Конец 2 года работы	139	62	32	6
Из них участвовавшие в работе 2 года	24	84	16	0

таты нашего исследования в общую схему. В гистограмме 1 графически представлены уровни сформированности нравственной культуры студентов в экспериментальных и контрольных группах, их изменения в процессе эксперимента, переход от одного уровня к другому.

Таким образом, рассмотрев основные пути и средства формирования нравственной культуры студентов – экономистов с помощью дисциплин различного цикла, производственной практики, самообразования и самовоспитания, мы пришли к следующим выводам:

- эффективное и глубокое усвоение студентами нравственных аспектов в области

экономики и управления возможно лишь на основе широких межпредметных связей между вузовскими дисциплинами различных циклов: социально-экономического (гуманитарного), общепрофессионального, специальных дисциплин;

- возможности вузовских дисциплин в нравственном воспитании студентов значительно возрастают при целенаправленном планировании учебного процесса, дополнении вузовского образования нравственно-экономическими аспектами; в том числе и за счет регионального компонента учебных планов;

- наряду с традиционными, необходимо использовать формы и методы активного

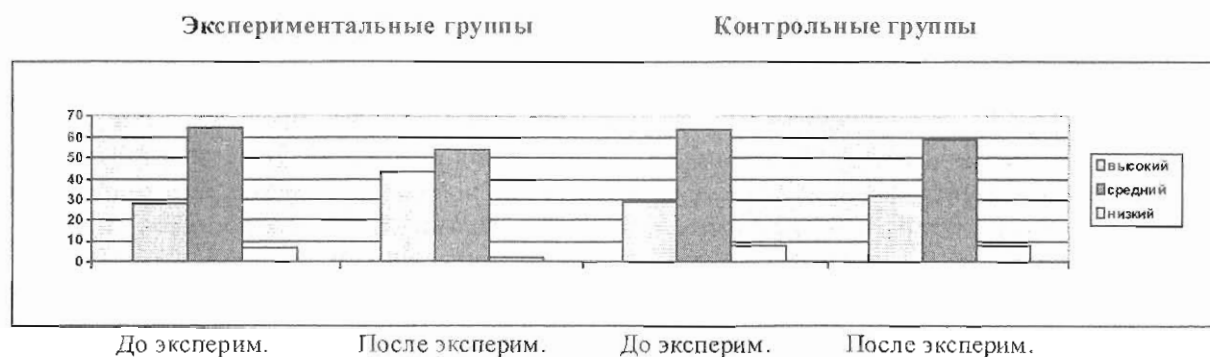
Таблица 3 - Выбор студентами нравственных качеств, необходимых современному работнику экономической сферы

Качества личности	Частота выбора			
	ЭГ		КГ	
	до экспер.	после экспер.	до экспер.	после экспер.
Бескорыстие	2,15	3,73	3,8	3,5
Доброжелательность	1,78	2,34	2,15	1,82
Духовность	1,17	3,89	1,9	1,71
Деловитость	4,43	5,05	4,5	6,7
Требовательность к себе	2,98	4,38	2,5	3,1
Инициативность	4,2	4,35	4,3	3,98
Милосердие	1,87	5,14	2,1	1,54
Настойчивость	3,8	4,03	3,9	6,17
Креативность	4,1	5,97	4,5	5,1
Чувство собственного достоинства	3,7	4,98	4,32	4,51
Ответственность	5,45	7,44	5,1	5,7
Общительность	2,7	3,88	1,98	4,56
Честность	3,11	4,75	3,2	3,55
Порядочность	4,5	6,49	4,27	4,36
Предприимчивость	5,8	7,35	5,92	6,1
Практичность	4,67	5,99	4,72	6,12
Самодисциплина	4,1	5,07	3,71	3,9
Справедливость	3,18	6,05	2,99	4,12
Трудолюбие	6,7	8,2	7,0	6,5
Эрудиция	3,9	5,73	3,5	5,1

Таблица 4 - Динамика уровней нравственной культуры студентов (результаты итогового контроля), в %

Уровень нравственной культуры на основе морально-этических ценностей	Экспериментальные группы		Контрольные группы	
	до эксп.	после эксп.	до эксп.	после эксп.
Высокий	28,3	43,4	28,5	32,3
Средний	64,4	54,1	63,4	59,3
Низкий	7,3	2,5	8,1	8,4

Графическое представление динамики формирования нравственной культуры студентов



обучения: дидактические игры, задачи с экономическим содержанием, требующие морального выбора, творческие домашние задания на нравственно-экономическую тематику, исследовательские задания в период производственной практики;

- работа студентов по самообразованию и самовоспитанию, выработке нравственно-экономических качеств личности будущего специалиста-экономиста является важнейшим условием формирования его нравственно-профессиональной культуры.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абульханова-Славская К.А. Жизненные перспективы личности // Психология личности и образ жизни. – М., 1987. – С.137 – 145.
2. Андреев В.И. Педагогика: учебный курс для творческого саморазвития. 2-е изд. – Казань: Центр инновационных технологий, 2000. – С.124.
3. Белова Т. А. Урок экономики в 3-м тысячелетии с позиций нравственного воспитания // Народное образование. – 2002. – № 1. – С. 117 – 126.
4. Борытко Н.М. В пространстве воспитательной деятельности. – Волгоград: Перемена, 2001.
5. Зимняя И.А., Боденко Б.Н., Морозова Н.А. Воспитание: проблемы современного образования в России. – М., 1998. – 82 с.
6. Кибанов А.Я., Захаров Д.К., Коновалова В.Г. Этика деловых отношений: Учебник / Под ред. А.Я.Кибанова. – М.: Инфра-М, 2002. – 368 с.
7. Концепция воспитания студентов вузов РФ. – СПб., 1999.
8. Концепция модернизации Российского образования до 2010 г. Министерство образования Российской Федерации. ПРИКАЗ от 11.02.2002. № 393.

УДК 37.015

СТРАТЕГИИ ЛИЧНОСТНОГО РАЗВИТИЯ КАК ПРИОРИТЕТЫ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© 2008 О.В. Ильина*

В статье анализируются стратегии личностного развития в условиях образовательной деятельности. Охарактеризованы важнейшие компоненты «феномена» человека (духовное, социальное и физическое развитие), представленные соответствующими личностными качествами, формирующимися в процессе освоения элементов культуры, социума и природы.

Ключевые слова: базовая культура личности, базовые ценности русских, стратегии личностного развития, образовательная деятельность, духовное, социальное и физическое развитие личности, профессиональная подготовка специалиста.

Целью образовательной деятельности является формирование образа личности, максимально полно выражающего потенциалы человека. Потенциал – это не действующая возможность, способная стать действительностью (реальностью) в определенных условиях и при определенных ресурсах. Переход возможности в реальность есть процесс актуализации потенциала. Он становится возможным при условиях, которые делают реальной самореализацию субъекта (как и само его существование).

Перевод потенциала в реальность осуществляется различными социальными институтами, в том числе и образовательной деятельностью, которая призвана актуализировать существующие свойства, обусловленные ее внутренней сущностью. При этом категория актуализации подчеркивает двойственный характер стоящего за ней феномена: с одной стороны, усилия субъекта педагогической деятельности по созданию определенных условий, с другой – активность самой личности. Следовательно, формы про-

явления человеческого потенциала всегда диалогичны, совместнодеятельны, взаимосозидательны, они выступают как событие педагога и ученика.

В связи с этим чрезвычайно важно определить приоритеты личностного развития, ибо потенциально содержание «идеи» человека (его замысла) безгранично, а сам он в практической плоскости своего бытия открыт для разных (в том числе и противоположных по социальному и культурному знаку) воплощений.

Как уже отмечалось, в основе педагогических концепций и воспитательных практик – этический идеал, формирующийся определенной культурой и концентрирующий в себе представление о ценностных основаниях бытия и способах их воплощения. В философско-антропологическом ракурсе он может рассматриваться как определенное сочетание трех компонентов феномена «человека»: духовного, социального и физического. В онтологическом плане эти компоненты предстают в виде соответствующих

Ильина Ольга Викторовна – старший преподаватель кафедры педагогики, психологии и культурологии Российского университета кооперации (Olgawerhova@yandex.ru).

групп качеств человека, формирующихся за счет освоения и преобразования элементов культуры, социума, природы.

Культура в наиболее общем смысле представляет собой совокупность традиций, норм, ценностей, смыслов, идей, знаковых систем, характерных для социальной общности и выполняющих функции социальной ориентации, обеспечивающих принадлежность, консолидацию человеческих сообществ, индивидуальное самоопределение личности. В культурологическом дискурсе социальная реальность определяется прежде всего через содержание, которым наполняются социальные формы (институциональные структуры, роли, нормативные представления, ценностные приоритеты).

Различие между «культурным» и «индивидуальным» проводится в рамках культурно-антропологического направления как различие между категориями «индивид» и «личность», где первая указывает на человека как представителя вида, а вторая – на его принадлежность к социокультурному миру. Это позволяет рассматривать личность как социализированный индивид, обладающий определенным уровнем культурного развития, т.е. усвоивший знания и навыки, умеющий их применять. Если разграничить личностные потенции и условия их реализации, то культура предстает как среда жизнедеятельности, определяющая меру личностного развития.

Социум можно представить в виде структуры базисных социальных субъектов (социальных групп, организаций, институтов), которые являются универсальными, типичными и устойчивыми общественными образованиями социальных взаимодействий, отношений, взаимосвязей людей в их совместной жизни и деятельности (ассоциация, диссоциация, диалог, мобильность, вертикальные и горизонтальные связи, конфликт и т.п.). Исходными «атомами» социума являются социальная роль и статус.

Социум имеет определенную структуру (устойчивые функциональные компоненты), элементы которой находятся в постоянной динамике. Изменения в социокультурной жизни в значительной степени обусловлены отношением людей к имеющимся формам жизнедеятельности, ролям, а также оценками и действиями, направленными на их поддержание или изменение. Социально и культурно установленные формы отноше-

ний складываются на основе совместной деятельности членов общества, и в каждую эпоху они фиксируют (в нормативном и ценностном выражении) наиболее приоритетные сферы приложения коллективных усилий, способы их организации.

Феномены «социального» и «культурного» растворены друг в друге, ибо в любом социальном явлении всегда присутствует человек как носитель социальных ролей и культурных ценностей. Именно человек является первичным «атомом» социальных структур, отношений и культурных процессов. Представляя собой единство, категории «социум» и «культура» в то же время обозначают два феномена со специфическими функциями и оппозиционными смыслами.

Социум – это отчуждение в рамках социальной роли от собственной природы и природы своего «национального мира». Культура – это «врастание» в национальный мир, образумный языком, преданиями, национальной психологией. Сущность социума – делать человека общественным, обеспечив его набором необходимых ролей и технологиями их исполнения. Сущность культуры – способствовать формированию духовно целостной личности, преодолению социально-ролевой ограниченности человека.

Социальная деятельность – это целенаправленная активность, содержание которой задано ролью. Культурная деятельность – это активность смысло- и ценностно-ориентированная.

Природное в антропологической перспективе – это прежде всего многоуровневое бытие человеческой телесности (биологические, физиологические и психические основы, соматика, кинесика и т.д.). Тело как феномен природы, природный организм, является первичной предпосылкой социально-культурного существования человека. Само по себе природное является не столько предметом овладения (как это происходит по отношению к культуре и социуму), сколько преобразованием, «окультуриванием», ибо представляет собой лишь некую потенцию, реализуемую в зависимости от общекультурного контекста. Для реализации этих потенций возникла особая отрасль культуры – физическая культура (феномен, структурно изоморфный и аксиологически равный таким сферам общественного и личного бытия, как художественная и духовно-нравственная культура).

Охарактеризованные выше компоненты феномена «человка», представленные в целостно-нормативной и технологической плоскости соответствующими личностными качествами, формирующимися в процессе освоения и преобразования элементов культуры, социума и природы, с точки зрения образовательной теории и практики выступают основными стратегиями развития, которые должны быть обеспечены многоуровневым педагогическим комплексом ценностей, целей, знаний, методов, ресурсов:

а) *Духовное развитие*. Традиционно ориентированного на формирование трех сфер – ценностно-нормативной, когнитивной (рациональной) и деятельностной (технологической).

б) *Социальное развитие* – развитие личности как субъекта социальных отношений и, прежде всего, овладение профессиональными знаниями, умениями, навыками.

в) *Физическое развитие*.

Данные стратегии закладываются в недрах культуры (в форме этического идеала), но свое предметное воплощение, актуализацию получают в конкретной педагогической системе. Их иерархия, содержательное наполнение, ценностная и инструментальная оснащённость задаются типом культурной системы и конкретной исторической ситуацией. Более того, доминирование одной из стратегий оказывает влияние на специфику культуры, определяя область высочайших ее достижений.

Важнейшая составляющая духовности – ценностно-нормативная сфера сознания личности. Система ценностей входит в ядро личности и выступает в качестве мировоззренческой основы всех сфер и аспектов ее жизнедеятельности. Именно способность образования формировать данную компоненту является наиболее существенной его функцией, что и находит отражение в самом термине (образование).

Содержание ценностно-нормативной составляющей человеческой духовности культурно обусловлено. Образование здесь выступает транслятором наиболее значимых и исторически устойчивых норм и ценностей бытия.

Например, в структуре ценностей американской культуры доминируют такие ценности, как личный успех, активный и упорный труд, эффективность и полезность, автономия и ответственность, прогресс (вера

в то, что новое лучше старого), уважение к науке, демократия как способ распределения власти и разрешения конфликтов. Ядро американского образа и стиля жизни составляют самодисциплина, ограничение удовольствий, материализм, прагматизм, потребительство, достижение успеха. Потребность в будущем нивелируется высокими темпами развития технической культуры и цивилизационными изменениями, которые позволяют американцу получить новые ощущения и необходимые предметы потребления «здесь и сейчас». Низкая значимость будущего находится в определенной корреляции с восприятием прошлого, которое рядовому американцу в вечной погоне за настоящим кажется «скучным» и «непущим». Именно воспроизводство данной ценностно-нормативной модели объясняет все образовательные институты, независимо от их уровня и концептуальной оснащённости.

В формировании отечественной ценностно-нормативной модели существенную роль сыграло Православие. Задавая аксиологическую и антропологическую специфику культуры, оно определило особенности и целевую установку духовного развития человека.

Ценностно-нормативная специфика отечественной культуры появляется на двух уровнях: бытийном (в труде, быту, традициях, обрядах, праздниках, стереотипах социального поведения) и на уровне самосознания. Специфика культуры обнаруживает себя в языке, текстах культуры (философских, художественных, устном народном творчестве и т.д.). Сложилась точка зрения, согласно которой наиболее устойчивыми ценностными доминантами, составляющими ценностно-нормативное ядро отечественной культуры, являются низкая значимость факторов материального благополучия и ориентация на идеальную, духовную сферу; неукорененность в настоящем и обращенность в прошлое или будущее; доминирование социальных ориентиров над индивидуально-личностными. Данная ценностно-нормативная модель культуры – результат взаимодействия различных факторов – исторических, геополитических, психологических, природных, которые трудно поддаются анализу с позиции их причинно-следственных связей. Они формируются средой обитания человека, социальными условиями его жизни, культурой и, в свою очередь, порождают и

воспроизводят их, являются их источником и причиной. Отсюда следует, что элементы «других» культур получают смысл и значение лишь в контексте ценностного историко-культурного мира. Идеи и ценности, «генетически» не связанные с ядром культуры, начинают играть деструктивную роль, разрушая целостность культурной системы.

Образованность и духовность рассматривались как самостоятельные феномены, не обуславливающие друг друга. И. Ильин отмечал, что духовность доступна не только людям образованным, людям высокой культуры: «История всех времен и народов показывает, что именно образованные слои общества, увлекаясь игрою сознания и отвлеченностями ума, гораздо легче утрачивают непосредственную силу доверия к показателям внутреннего опыта, которая необходима для духовной жизни. Ум, порвавший с глубиной чувства и с художественною силою воображения, привыкает обливаться все ядом праздного, разрушающего сомнения; и поэтому оказывается в отношении духовной культуры не строящим, а разрушающим началом. Напротив, у людей наивно посредственных эта разрушающая сила еще не начинает действовать. Человек малой «культурности» гораздо более способен прислушиваться к показаниям внутреннего опыта, прежде всего сердца, совести, чувства справедливости, чем человек хотя бы большой, но рационалистической культуры. Простая душа наивна и доверчива; может быть, именно потому она легковерна и суеверна и верит, где не надо; но зато самый дар веры у нее не отнять; а потому она способна верить и там, где надо. Пусть духовность ее – некритическая, малоразумная, недифференцированная, тянет к мифу и к магии, связана со страхом и может заблудиться в колдовстве. Но духовность ее несомненная и подлинная: и в способности внимать дыханию и зову Божию, и в любви сострадательной, и в любви патриотически-жертвенной, и в совестном акте, и в чувстве справедливости, и в способности наслаждаться красотой природы и искусства, и в проявлениях собственного достоинства, правосознания и деликатности. И напрасно образованный горожанин стал бы воображать, будто все это недоступно «необразованному крестьянину»! Словом, духовная любовь доступна всем людям, независимо от уровня их культурности».

Таким образом, вера, а не знания рассматривалась в качестве основы духовного мира русского человека. Соответственно, приоритет отдавался не образованию, а просвещению (суть которого Н. Гоголь сформулировал так: «Просветить не значит научить, или наставить, или образовать, или даже осветить, но всего насквозь высветлить человека во всех его силах, а не в одном уме, пронести всю природу его сквозь какой-то очистительный огонь»).

Следовательно, система образования (от концепции до содержательного наполнения) должна максимально полно учитывать и воспроизводить специфику духовности. Лишь в этом случае она эффективно сможет решить задачу формирования нравственной и социально ответственной личности.

Когнитивный пласт сознания предполагает формирование важнейшей составляющей человеческой духовности – рациональности как мыследеятельностной способности воспроизводить и производить мир в интересах субъективной плоскости. Это качество рассматривается как одно из важнейших во всех педагогических системах мира. Именно на пробуждение мысли воспитанника ориентировались великие педагоги Востока и Запада («сократическая беседа», «вопросы к учителю» у Конфуция, парадоксальные приемы у наставников дзен-буддизма, игровой метод у Эразма Роттердамского и Яна Коменского, «проблемные ситуации» у Руссо и Дистервега). Ценность самостоятельности подчеркивал в XVI в. М. Монтень. Поощрение самостоятельности мысли всегда было императивом деятельности классиков русской педагогики (Н. Широкова, К. Ушинского, П. Лесгафта, В. Шацкого, А. Макаренки, В. Сухомлинского). О важности воспитания самостоятельности мысли студента писали Н. Жуковский, В. Шулейкин, Е. Тарле, А. Смирнов и др.

Данное качество в основе определяет категорию интеллект. Именно интеллект является важнейшим признаком человека. В педагогике интеллектуальное развитие чаще всего сводится к способности личности осуществлять некий набор формально-логических операций. Именно эта методология лежала в основе известного психологического теста интеллектуальности IQ.

Смысловая неопределенность данного параметра личности лишает исследователей

объективного критерия, а в ситуации экспертного опроса по поводу значимости тех или иных качеств интеллекта часто приводит к ошибочным выводам, которые могут дезориентировать и субъектов образовательной деятельности в выборе приоритетов личностного развития. Например, информация о том, что наша страна по коэффициенту интеллектуализации молодежи в 1950-е годы занимала первое место в мире; в 1985 г. – 42-е; к началу 1990-х годов замыкала пятый десяток, а сейчас опустилась еще ниже, рассматривается отдельными авторами как тревожный симптом. Эта статистика не дает никаких оснований для такого вывода, ибо непонятно главное: что и как измерялось и сравнивалось. Другой пример: в середине 1990-х годов среди европейских, японских и американских экспертов проводился опрос, цель которого – определить качества «идеального» менеджера. Оказалось, что ранг интеллектуальности опустился с 3-го места в 1990 г. на 4-е место в 2000 г. Одновременно ранг творческих способностей (являющихся компонентом интеллекта, но выведенных из его структуры авторами опросника) поднялся с 10 места в 1990 г. на 5-е – в 2000 г. В психологический портрет «эффективного» менеджера вошли такие качества, как агрессивность, амбиции, которые заняли более высокий ранг в сравнении с интеллектом (ему было отведено предпоследнее 11-е место).

В связи с этим актуальной задачей является определение границ и содержания данного профессионального и личностного параметра, ибо объективно, даже на уровне интуиции, роль интеллекта в современном мире высока. С одной стороны, современный мир вступил в информационную фазу развития (с ее наукоемкими технологиями, приоритетом информационных ресурсов, значимостью интеллектуальной собственности в успешной конкурентной борьбе, обеспечении национальной безопасности), требующую высокого интеллекта. С другой – в обществе усиливаются деструктивные тенденции, сопротивлению которым может оказать лишь высоко развитый интеллект. Речь идет о преступлениях в области новых информационных технологий (проникновение в электроны сети, хищение информационных и иных ресурсов, распространение компьютерных вирусов), о разрушающих человеческую психику возможностями СМИ

(манипулирование сознанием с помощью рекламы, пропаганда разрушающих личность форм потребительского поведения), о деятельности тоталитарных сект, использующих различные психотехники с целью блокирования сознания и воли участника и т.д.

Рациональность в ее интеллектуальном значении можно охарактеризовать как *мыследеятельностную способность* личности в единстве трех составляющих: мыследействия, мыслекоммуникации (речь) и чистого мышления. Взаимосвязь этих процессов, переходы от одного к другому обеспечиваются за счет рефлексии и тонимания. Мыследеятельность – своеобразный «гносеологический круг», который выстраивается на деятельности сознания (включая все этапы постижения действительности, связанные с мышлением) и рефлексии, то есть понимания и интерпретации получаемой информации. Условием и контекстом осуществления этих процессов является телекоммуникация или реальная коммуникативно-речевая форма взаимодействия в процессе решения рационально-логических задач.

Главное свойство интеллекта – понимание как способность личности адекватно воспринимать и конструировать смыслы и модели природы, человека и мира.

Как предмет целенаправленного формирования феномен понимания предстает в трех основных типах: *семантизирующее, когнитивное и распредмечивающее*. Семантизирующее понимание – это декодирование единиц текста при дефиците его смыслового восприятия (ситуация, типичная на этапе изучения языка). Такой тип понимания не позволяет выйти на уровень смысла текста, ограничиваясь восприятием темы или сюжета. Когнитивное понимание на основе тех же самых единиц текста позволяет увидеть связи и причины, сделать обобщающие выводы. Распредмечивающая активность понимания строится на деятельности по декодированию, актуализации и конструированию смыслов текста, презентированных помимо прямой номинации смыслов.

В итоге смысловая насыщенность «текста» формируется как результат сложения: а) эксплицитно выраженного содержания, которое осваивается семантизирующим и когнитивным типами понимания; б) смыслов, опредмечиваемых в тексте в основном имплицитно и актуализируемых в процессе рефлексивной деятельности распредмечива-

ющим типом понимания. Распредмечивание означает перевод смыслов текста в состав смыслов реципиента, достигаемый также посредством операции по интерпретации текста. Реципиент достигает распредмечивающего понимания посредством выхода в рефлексивную позицию, когда он сам задает вопросы: «Что я понял в тексте?» и «Почему я это понял?». При этом происходит анализ средств текста разного уровня, что дает возможность сделать вывод о наличии в тексте тех или смыслов. Рефлексия в данном случае выступает «своего рода связкой между вновь осваиваемой действительностью текста и предыдущим опытом реципиента».

Таким образом, в основе распредмечивания и актуализации заключенных в тексте смыслов – понимающая мыследеятельность как метод познания, при котором происходит разложение исследуемого предмета на составные части (мысленное расчленение его) с последующей «сборкой». В частности, изучая научный труд, субъект познания должен постоянно удерживать в сознании смысловое целое. Только тогда результаты анализа будут подлинно глубокими и существенными.

Особая роль в образовательной деятельности принадлежит письменным текстам. Значимость письменных текстов определяется несколькими обстоятельствами: во-первых, они являются концентрированным выражением интеллектуальной мощи человеческого сознания. Во-вторых, возникновение письменной речи оказало едва ли не решающее влияние на развитие индивидуального и общественного сознания, дифференциацию его форм. Письменный текст – это не только форма («оболочка») коммуникативного процесса, но и действующее средство расширения возможностей сознания. Письменные тексты и коммуникативно, и мнемонически важны, потому что они сохраняют «авторскую» форму речевого выражения мысли, которая идентично воспроизводится субъектом познания. При этом понимание текста не лишается определенной вариативности. В-третьих, письменные тексты выполняли и выполняют роль трансляторов культурных ценностей и норм, социального регулирования и контроля.

«Технологическая» сторона рациональности определяется социокультурным контекстом, востребующим те или иные интел-

лектуальные качества личности. Например, рациональность эпохи Просвещения была ориентирована на возможно более точное воспроизведение некоего предназначенного, «естественно» существующего миропорядка. Рациональность современного мира уже иного типа – она должна уметь воспроизводить в категориях мышления структуры проблемных ситуаций (возникающих в системах (человек – человек), «человек – природа»), «человек – общество») и проектировать наиболее эффективные способы их разрешения.

Важнейшим условием формирования рациональности является воспитание такого качества, как самостоятельность мышления. Оно формируется в процессе собственной активности студента по решению значимых проблем, пониманию образовательного материала. В организационно-методическом плане более интенсивное развитие интеллекта может осуществляться за счет *проблематизации образовательного материала*. Первичным структурным элементом образовательной деятельности является текст, но проблематизации подлежит практически любой образовательный материал.

Кроме того, мощным стимулирующим средством оказывается *диалогизация коммуникации субъектов образовательной деятельности*, связывающая различные концепции, понимающая, осмысливающая, снимающая противоречивость других истин и точек зрения. Она обеспечивается особой позицией преподавателя как творческого посредника между потенциально многозначным смыслом «текста» культуры и студентом. Вопрошающей и диалогической активностью преподаватель открывает эти смыслы, опосредуя их контекстом настоящего, и тем самым вводит студента в перспективу и смысловые горизонты «текста», превращает их в бытие сознания. Это позволяет достигнуть максимальной активности студента, сформировать его позицию как сознательного участника диалога, обеспечить его причастность и «сраченность» с идеями и ценностями «текста», возможность их интериоризации (принятию их как «своих») и дальнейшего развития.

Деятельностный (технологический) срез духовности включает совокупность технологий, обусловленных предметной областью специалиста (его профессией, специальностью).

Следует отметить, что технологии «безразличны» к результату. Можно довести до высочайшего уровня коммуникативную культуру личности, и использовать ее для обмана («искусство» мошенника), техника восточных единоборств может стать оружием преступника, профессионализм юриста может быть направлен (в рамках формального права) на оправдание преступника и обвинение невиновного. Поэтому смысловую, содержательную, нравственную сторону профессионального мастерства задает ценностно-нормативный срез ядра личности.

Социальное развитие предполагает формирование профессиональных умений и навыков будущего специалиста, а также освоение форм и способов успешной коммуникации личности в качестве субъекта многообразных социальных отношений.

Ведущая роль образования как социально-культурного института в исторически сложившейся системе социальных институтов – в воспроизведении форм и способов институционализированной деятельности (как индивидуальной, так и совместной). Здесь человек должен, во-первых, отработать способы и формы ролевого взаимодействия (социальной коммуникации); во-вторых, получить знания и навыки, необходимые для профессиональной деятельности (которые определяются характером и нормативными границами профессиональных ролей, являются достаточно четкими и требуют для освоения специальной подготовки). Следует отметить, что данный уровень образования во многом определяется ценностно-нормативным содержанием духовного развития. Например, нормативные и ролевые рамки социальной активности определяются общественной идеологией. Выход за нормативные рамки в одних случаях рассматривается как правонарушение и карается в соответствии с законом, а в других – носит характер культурной инновации и может вызвать не столько негативные, сколько позитивные следствия.

Профессиональная подготовка специалиста зависит не только от соответствующих технологий и критериев оценки результатов труда, но и от ценностей и целей профессиональной деятельности. Профессиональная подготовка специалиста осуществляется в процессе усвоения многоуровневого комплекса, суть которого можно выразить

формулой: «ценности – цели – средства – методы – ресурсы – объекты». Кратко рассмотрим их содержание.

1. *Ценности.* Любая деятельность в качестве мировоззренческого основания имеет определенную систему ценностей и идеалов, которые определяют меру социальной и индивидуальной значимости ее результата, набор используемых средств, характер последствий и т.д. Это тем более важно для профессий социально-культурной сферы, которые предполагают вмешательство в реальные процессы жизнедеятельности человека, организации, социальной группы, общества в целом. Выстраивание ценностно-нормативного уровня специалиста особенно актуально для технологий, практикуемых в сфере маркетинговых коммуникаций, где отработаны весьма эффективные способы воздействия на личность и где существует прямая зависимость результата от мировоззрения и нравственности специалиста. Практикуемые здесь манипулятивные технологии (особенно в сфере рекламы, и прежде всего политической), тиражируемые на всю страну СМИ, разрушают общественную солидарность, становятся причиной снижения критериев нравственности и даже угрожают психическому здоровью человека.

Поэтому технологии должны базироваться на определенном мировоззренческом фундаменте специалиста. Важно понимать: во имя чего осуществляется деятельность, осознавать ее возможные негативные последствия. С педагогической точки зрения в личность будущего специалиста необходимо как бы «встроить» нравственный запрет на манипулирование другими людьми с помощью специального знания и умений. Технологически ценностно-нормативный уровень проявляется и реализуется через позиционирование субъекта образовательной деятельности, его социально-ролевое и культурное самоопределение.

Цели и задачи. Этот уровень профессиональной культуры характеризует представления человека о норме в тех или иных сферах жизнедеятельности. Именно образ нормы позволяет обнаружить в ситуации проблему – не просто как объективно существующий факт неблагополучия в той или иной сфере жизни, как внешне фиксируемые утраты и препятствия, затрудняющие процесс жизнедеятельности (личности, социальной группы, организации), но как

субъективно переживаемое противоречие между реальным и желаемым, целями и средствами, как несоответствие сущего и должного, реального и нормативного.

3. *Средства профессиональной деятельности* представляют многоуровневый комплекс, включающий: а) специальный научный язык со своим специфическим, категориальным аппаратом, набором понятий и их значений; б) знание, фиксирующее проблемное и нормативное состояние различных объектов социально-культурного проектирования, раскрывающие структуру и алгоритм более частных технологий (менеджмент, маркетинг, проектирование и т.д.); в) мыслительные операции (анализ, понимание, рефлексия, прогноз и др.).

4. *Методы* это совокупность приемов и операций, осуществляемых над объектом профессиональной компетенции, а также условиями и ресурсами с целью выработки наиболее оптимального варианта решения задач, а в конечном счете – преобразование ситуации в соответствии с ее нормой.

5. *Ресурсы профессиональной подготовки* – это проработанные в практической деятельности готовые информационные блоки.

6. *Объекты приложения профессиональных умений и навыков* – это те феномены (фрагменты жизненной ситуации), внутри или вокруг которых предполагается произвести некие изменения. Для специалистов социально-культурной сферы в таком качестве могут выступать: социальная группа, общность (возрастная, профессиональная, этно-культурная и др.); событие, акция (выставка, экспозиция, шоу-программа); услуга (например, в номенклатурной политике фирмы); регион как любое административно-территориальное сообщество (край, область, город, район, где в соответствии с ситуацией в рамках региональных программ проектируются те или иные изменения). Объектом преобразования могут также быть сферы жизнедеятельности человека (образовательная, производственная, досугово-рекреационная, туристическоэкскурсионная, информационная); область социально-культурной жизни (например, художественная, культурно-досуговая и т.д.). Еще одним важнейшим объектом приложения профессиональных технологий является среда – социально-культурная, социально-психологическая, маркетинговая.

В каждой профессии есть (или должна быть) группа системообразующих дисциплин, призванных объединить обозначенные выше уровни и сформировать основные качества специалиста.

Попробуем проанализировать этот тезис на примере профессий социально-гуманитарной сферы. В сугубо профессиональном плане в основе успешной деятельности специалиста социально-гуманитарной сферы лежит его проектная способность. Рекламная кампания, шоу-мероприятие, мероприятие PR будут эффективными лишь в том случае, если в их основе будет замысел, предвещающий действие проекта. Безусловно, каждая из этих профессий имеет свой предмет, цели, задачи и специфические средства их решения, но представляет собой разновидность проективной деятельности – ее результатом должен стать проект, предназначенный для практической реализации. Поэтому уровень проектной культуры специалиста – весьма значимое условие его успешной профессиональной деятельности. Проектные качества и способности личности, умение конструировать собственные технологические подходы к решению задач в ситуации все возрастающей неопределенности будут полностью востребованы сегодняшним и завтрашним рынком труда.

Социально-ролевое развитие личности предполагает становление личности как субъекта социальной коммуникации. Однако соответствующие личностные качества формируются только в процессе этой коммуникации. Поэтому последняя определяется как универсальный социокультурный «механизм» взаимодействия людей, обеспечивающий воспроизводство и развитие социокультурных норм, образцов и ролей. Она осуществляется в форме иттенциональной целеобусловленной деятельности субъектов, которая формируется в контексте проблемных жизненных ситуаций и обнаруживается на всех уровнях социокультурной организации общества.

Эффективное социальное взаимодействие предполагает развитые формы производства, освоения и обмена знаниями, ценностями, нормами. Категория «социально-культурная коммуникация», как важнейший способ социальных связей между людьми, обозначает особый вид мотивированной и целеобусловленной активности, направленной на обмен идеями, знаниями и опытом, нормативными ценностными образцами де-

ятельности и поведения, пронизывающими все стороны жизни человека и общества.

В лингвосопсихологическом аспекте коммуникация представляет собой обмен действиями порождения и интерпретации смыслов. Здесь она рассматривается как взаимодополняющий коммуникативно-познавательный процесс, который либо сопутствует материально-практической деятельности, либо оказывается самостоятельной деятельностью (с собственным мотивом, продуктом и результатом).

Коммуникация, протекающая в форме межличностного общения, является не только условием социального бытия человека, но и важнейшей составляющей целого ряда профессий (менеджмент, маркетинг, искусство и т.д.). Поэтому освоение техники успешного социального взаимодействия (и соответствующие личностные качества) необходимо рассматривать как одну из задач образовательной деятельности.

Высшей формой коммуникации является диалог, предполагающий многоуровневый контакт субъектов (смысловой, духовно-правственный, эмоционально-психологический), совпадение «смысловых фокусов» порожденного и интерпретируемого текста, и сопровождается синергетическим эффектом смыслообразования. Это, в свою очередь, зависит от адекватной ситуационной идентификации субъектов диалога. Доминантой коммуникативной ситуации становится событие как совокупность значимых для личностей явлений, событий, фактов, ценностей и т.д.

Диалог – это взаимодействие «разностей» на основе общего (М. Бахтин). Поэтому успех диалога в значительной степени обуславливается взаимным соответствием структур действий порождения и интерпретации текстов. Это обеспечивает основу для понимания людьми друг друга в процессе совместной деятельности, для координации их знаний и навыков при решении социально значимых задач. Отсутствие смысловых контактов в ходе общения негативно влияет на эффективность взаимодействия социальных субъектов.

Смыслопорождающий эффект диалога определяется не только простым сложением суммы смыслов субъектов, но и увеличением информационной емкости каждого диалогического акта за счет позиции «внезаходимости», в которой находится каждый из субъектов

коммуникации по отношению к другому. Лишь наличие иного сознания позволяет говорить о возможности свершения «события», которое реализуется в процессе «вживания», то есть переживания чужого переживания. При этом в роли «чужого» может выступать и человеческая личность, и артефакт, и культура в целом. Диалогическая ситуация как ядро межличностной коммуникации возникает из-за объективно существующей заинтересованности потенциальных собеседников в разговоре. Для нее характерно отсутствие дистанции, заранее определенных иерархических позиций, свободная смена «ролей» в диалоге, дискретность, то есть «способность выдавать информацию порциями» (Ю. Лотман).

Коммуникативно-диалогические отношения в межличностной сфере могут рассматриваться на двух уровнях: социально-психологическом и социально-культурном. Первый уровень представлен актами говорения – слушания (слышания) – понимания (взаимопонимания), протекающими в ситуативно общем смысловом поле как деятельность двух или более индивидуумов (это так называемые первичные виды коммуникации в системе «человек-человек»). В социально-культурной плоскости диалога человек вступает во взаимодействие с субъектом как носителем ценностей и норм другой культуры. Здесь взаимодействие неизбежно сопровождается проблемами и конфликтными ситуациями, источник которых находится в природе формирования любых социокультурных систем. Интеграционные и идентификационные функции культура реализует во взаимодополняющих и взаимозависимых процессах ассоциации и диссоциации (с одной стороны, подражания, адаптации, сотрудничества, консолидации, с другой – противопоставления, разобщения, соревнования, конфликты). Консолидация субъектов, составляющих культурную систему, осуществляется в момент встречи с «иным» и сопровождается негативным к нему отношением (что также естественно и закономерно, как и позитивное к «своим»). Один и тот же элемент – язык, традиция, идея, ценность – служит одновременно и как способ солидарности, сплочения, и как фактор (и следствие) обособления данного сообщества от других, противопоставления им. Поэтому процесс межкультурного диалога часто сопровождается конфликтными ситуациями. Мироззренчес-

кая и социально-психологическая оппозиция формирует чувство настороженности, отчужденности, перерастает часто во враждебность к носителям других взглядов, ценностей, норм, этнических признаков.

В диалоге участвуют личности с их индивидуальным опытом, которые обмениваются информацией различной степени обобщенности и отрефлексированности. Информация первого уровня определяется проблемными ситуациями реальной жизнедеятельности людей. Это сфера актуального общения, которая востребует целостных субъектов с их социокультурными представлениями, циркулирующими на других уровнях организации общества. Именно здесь находятся мотивационно-ценностные истоки взаимодействия, его «энергетические» начала. Субъекты диалога реализуют свои жизненные стратегии, разрешая собственные проблемные жизненные ситуации через три ключевых и взаимодополняющих вида активности (и задействуя при этом специфические ресурсы): рефлексии, коммуникацию и материально-практическую деятельность. Предпосылкой диалога является интенциональность действий рефлексии, коммуникации и практической деятельности.

На более высоком уровне коммуникации личность транслирует (и усваивает) социально-нормативные способы и образцы деятельности и взаимодействия (то есть наиболее распространенные в обществе), накопленные знания и ценности, сконцентрированные в социально-культурных институтах и конкретных областях духовно-практической деятельности (наука, искусство, политика, религия и т.п.).

Высший уровень предполагает обмен конструктами, фиксирующими существенные отношения и связи, характерные для той или иной области социального и духовного производства. Это область объектов, где воплощаются (образно, вербально, текстуально) итоги материально-практической и коммуникативно-познавательной деятельности (законы, теории, произведения искусства как форма «второй реальности»). В процессе социальной коммуникации они осваиваются людьми и «возвращаются» в сферу практической жизнедеятельности в виде моделей взаимодействия и образцов поведения.

Циркуляция ценностных и смысловых «конструкторов» определяет творческую

природу коммуникации и дает ключ к пониманию того механизма, посредством которого личность, будучи носителем заданных обществом ценностей, норм и способов деятельности, становится источником развития социума. С одной стороны, в общении формируются и транслируются ценности, нормы, смыслы, определяя во многом характер совместной деятельности социальных субъектов. С другой – в процессе межличностного взаимодействия личность творит образы, ценности и нормы, которые институционализируются и входят в социокультурную систему. Следовательно, коммуникацию можно представить и как социальный обмен между субъектами одного или разных уровней социокультурной организации общества, и как процесс создания (изменения) представлений, ценностей, норм.

Общение реального субъекта с реальным партнером может происходить на нескольких уровнях: материально-практическом, духовно-практическом и духовно-информационном (теоретическом). Духовное общение осуществляется в многообразных конкретных ситуациях, но наиболее «чистое» его проявление – дружеский контакт, выражающий эмоционально-интеллектуальную связь личностей как суверенных субъектов, каждый из которых видит в другом полноправного, уникального и вместе с тем близкого дополняющего его и потому необходимого ему субъекта. Установление контакта с таким партнером становится внутренней потребностью, высокой ценностью, формой утверждения социальности человеческого бытия.

Разновидностями практически-духовной формы межличностного взаимодействия является игровое и обрядовое общение. Последнее иногда рассматривается как разновидность представительского, ибо в ходе такого взаимодействия индивиды выступают как представители тех или иных социальных групп или институтов. Наиболее типичная для представительского общения форма – информационное взаимодействие, которое, в отличие от межличностного духовного общения, выступает в форме переговоров партнеров, которым как полномочным представителям определенных социальных сил (классов, партий, государств, церквей, профсоюзов, армий) поручено создать условия для партнерских отношений. Участники переговоров как личности могут быть друг дру-

гу вполне индифферентны или даже антипатичны, но как представители они обязаны расширить пространство общих интересов представляемых ими сил.

Элементы такого общения выходят за рамки официальных форм. Каждый человек в той или иной степени представляет социальную и профессиональную группу, к которой он принадлежит, и более или менее сознательно ориентируется на значимые в ее кругу социально-типичные черты. Однако эти элементы подчинены личностной доминанте общения.

Смысловые координаты межличностной коммуникации субъектов как посетителей конкретной культуры определяются не только содержанием текста диалога (предмета разговора), но и ее контекстом: культурным, историческим, социальным, психологическим. Возрастание и приращение смысла в процессе диалога определяется его природой и базисной культуро-создающей возможностью человека, его способностью к символизации и созданию на ее основе культурных образов, кодов, на обмене которых строятся межкультурные отношения.

Ведущей предпосылкой успешности и продуктивности диалога является высокий уровень коммуникативной культуры субъектов, вступающих в процесс взаимодействия. Основными компонентами коммуникативной культуры выступают:

а) аттенционная способность (готовность внимать);

б) эмпатия, позволяющая человеку в ходе общения идентифицироваться с проблемной жизненной ситуацией партнера по диалогу и понять порождающие его текст источники (способность отождествлять себя с партнером, умение адекватно интерпретировать детерминирующие общение мотивы партнера, то есть «умение понимать»);

в) многоуровневая идентичность (личностная; коллективно-групповая, то есть идентичность с субъективно значимыми социокультурными, профессиональными, статусными группами; социально-культурная – идентификация с социально-культурным сообществом, культурой в целом). Определяющим является личностный уровень идентичности, который предполагает осознание собственной целостности во множестве речевых актов (способность обозначить себя как автора высказываний) и событий соб-

ственной биографии (эту способность называют еще повествовательной идентичностью, в которой человек осознанно выступает субъектом собственной истории);

г) вменяемость – это способность осознать себя как субъекта деятельности и предвидеть ее последствия и быть готовым нести за нее ответственность (иными словами, удерживать и связывать в сознании «я-действующее» и «я-ответствующее»).

Следует отметить, что эти же компоненты субъекта диалога являются необходимыми и важнейшими критериями сформированности человека как субъекта морали и права. Конечно, коммуникативная культура не гарантирует нравственных результатов. Не случайно и в правовой плоскости субъект ответственности есть прежде всего субъект морали, отдающий себе отчет в собственных поступках (простой факт осознания возможной ответственности не гарантирует ответственные поступки: как правило, преступник просчитывает возможные варианты карательных санкций и субъективно готов к ним). Единственным основанием подлинного человеческого бытия и критерием нравственности выступают духовные ценности и нравственные идеалы, с которыми человек соотносит себя, свои поступки, жизнь в целом. Следовательно, в основе правоспособности лежит идентичность человека как субъекта морали, ибо основная категория правоответственности – есть прежде всего категория нравственная. Она соседствует с метафизической проблемой свободы, которая в плоскости индивидуального бытия решается в единстве поступка, оценке его последствий и готовности нести ответственность за них. Способность к ответственности в данном случае задается не столько просчетами возможных карательных санкций, предусмотренных кодифицированным правом, сколько осознанием степени соответствия (или несоответствия) человеческого поступка нравственному идеалу. Поэтому моральная ответственность сложнее и фундаментальнее ответственности юридической: уже на этапе выбора поступка человек предвидит ответственность не столько перед законом, сколько перед неким абсолютом (Богом, другими людьми, перед собственной совестью).

В моральной плоскости образным аналогом института судебной власти выступает совесть как духовно-нравственное переживание

разрыва реального и должного, индикатор соответствия свершившегося и возможного. Суд совести для человека морального по глубине переживаний гораздо фундаментальнее суда юридического. Поэтому основные категории правосознания – действие, ответственность и вменяемость – это категории нравственные, свидетельствующие о степени личностной зрелости. Субъект права – это личность, способная к духовно-мотивированным поступкам, выбору, признанию своих действий как собственных и готовность нести ответственность за последствия совершенного. Формируется, воспитывается и развивается она лишь в «общительной связи» человека с другими людьми (В. Сильвестров), в смысловом поле диалога, который составляет суть человеческого бытия.

Таким образом, общая зона проблематики морали и права – мир человеческой коммуникации, человеческая связь, опосредуемая языком. Лишь в пространстве социальной коммуникации человек завершает и реализует свою человеческую (а значит, и моральную, нравственную) природу.

Следовательно, в рамках образовательных институтов необходимо сформировать

такое поколение специалистов, для которых совесть, ответственность и призвание станут важнейшей частью их профессиональной культуры и личностного мировоззрения. Эту задачу можно решить в том случае, если образовательный процесс будет ориентироваться на понимание изначальной генезисной связи культуры, образования и воспитания. Учитывая обусловленность любых социальных технологий ценностно-нормативным содержанием, образование должно формировать образ личности специалиста как органичного носителя ценностей отечественной культуры. Особая роль в системе формирования профессиональной культуры принадлежит языковой, психологической и культурологической подготовке, ибо специфика и эффективность профессий социально-культурного профиля, которые функционируют в пространстве межличностной коммуникации, во многом определяются коммуникативной культурой (в частности способностью человека к пониманию, эмпатии, сочувствию, сопереживанию). Основная гуманитарная подготовка станет предпосылкой формирования профессиональной этики будущих специалистов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абрамова Н.К.* Смена ориентиров в современной системе образования. Духовно-культурные процессы в современной России. – М., 1998. – С.92 – 97.
2. *Алексеев Н.Г., Семенов И.Н.* Перспективы разработки проблем философии образования в России // Инновационная деятельность в образовании. – 1995. – № 1.
3. *Артановский С.Н.* На перекрестке идей и цивилизаций. – СПб.: СПбГЛК, 1994.
4. *Белянкина Н.Г., Кемеров Т.А.* Некоторые проблемы образования в условиях новой культурной парадигмы // Первые культурологические чтения. – М., 1997. – С. 63 – 64.
5. *Бим-Бад Б.М.* Антропологическое основание теории и практики современного образования: Очерк проблем и методов их решения. – М.: Изд-во Рос. открытого ун-та, 1994.
6. *Бондаревская Е.В.* Воспитание как возрождение гражданина, человека культуры и нравственности: Основные положения концепции воспитания в изменяющихся социальных условиях. – Ростов н/Д.: РГПУ, 1998.
7. *Газман О.С.* Базовая культура личности. Теоретические и методологические проблемы: Сб. науч. тр. / Под ред. Л.И. Романовой. – М.: АПН СССР, 1989.
8. *Давыдов В.М., Михайлов Ф.Т.* Философско-психологические проблемы развития образования. – М.: Педагогика, 1981.
9. *Культура, образование, развитие индивида* / Под ред. Ф.Т. Михайлова. – М., 1990.
10. *Лебедева Н.М.* Базовые ценности русских на рубеже XXI века // Психологический журнал. – 2000. – № 21. – С.150 – 158.
11. *Пахомов Н.Н.* Кризис образования в контексте глобальных проблем // Философия образования для XXI века. – М., 1992. – С. 18 – 31.

УДК 371.12

МНЕНИЯ ВЫПУСКНИКОВ – КРИТЕРИЙ КАЧЕСТВА ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ

© 2008 Ю.В. Морозов*

В статье анализируются результаты социологического исследования качества подготовки специалистов кооперативного вуза.

Ключевые слова: качество подготовки специалистов, анкетный опрос выпускников вуза, показатели качества подготовки специалистов.

Качество подготовки специалистов является сегодня одним из важнейших показателей деятельности высшего учебного заведения. Его оценка достаточно сложна, так как зависит от многих факторов, одним из которых могут быть мнения выпускников, дающие достаточно объективную оценку различных аспектов деятельности вуза.

В сентябре 2008 г. кафедра маркетинга и рекламы Российского университета кооперации (РУК) провела опрос выпускников 2005, 2006 и 2007 гг. специальности 080111.65 «Маркетинг». Результаты этого опроса приводятся ниже.

Первые три вопроса анкеты носили количественный характер, где мы просили выпускников оценить по 5-бальной шкале отдельные показатели качества подготовки специалистов. Выпускники оценили качество преподавания в целом на 4,2 балла, уровень и содержание учебных программ – 3,8 балла. Эти данные свидетельствуют, что по этим показателям особых проблем в университете нет. Качественный состав преподавателей вполне устраивает выпускников, как и содержание и глубина учебных программ. Об этом же говорит оценка выпускниками результата своего обучения в РУК. Они считают, что были подготовлены для

выполнения профессиональных задач на 4,0 балла, для развития личности – на 3,8 балла, для карьерного роста – на 3,7 балла. Все эти показатели существенно выше среднего уровня оценки (на 23 – 33 %).

Однако, один из показателей качества обучения – количество дополнительных образовательных услуг – был оценен выпускниками сравнительно низко – на 2,9 балла, т.е. ниже возможной средней оценки.

Данное обстоятельство должно стать объектом более пристального внимания учебного управления и выпускающей кафедры. Видимо, необходимо сделать углубленный анализ, выявить перечень дополнительных образовательных услуг, которые были бы необходимы специалистам, разработать соответствующие программы и внедрить их в учебный процесс.

Весьма интересной оказалась самооценка выпускниками некоторых элементов своего карьерного роста. Эти показатели можно разделить по степени значимости для выпускников на три категории: 4,5 балла было отдано заработной плате, профессиональному росту и удовлетворенности работой; 4,1 – 4,2 балла – расширению полезных контактов, сфере ответственности и занимаемой должности; 3,5 – 3,9 балла – признанию и уважению коллег, свободе в принятии решений и числу подчиненных.

Морозов Юрий Владимирович – кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой маркетинга и рекламы Российского университета кооперации.

Как видно из приведенных данных, выпускники на первое место ставят элементы собственной заинтересованности, на второе место – элементы заинтересованности компаний, где они работают и на третье место – вопросы морально-этического плана.

Если рассматривать эти элементы самооценки с точки зрения интересов потребительской кооперации, то, видимо, можно констатировать недоработку вуза, который не смог в полной мере сориентировать студентов на следование лозунгу: « Знание без нравственной основы – ничего не значит».

Дело в том, что у работников потребительской кооперации должны быть весьма специфические жизненные мотивации. Их жизненное кредо должно состоять в служении людям, т.е. морально-этические постулаты должны бы занимать первое место. Эти моральные установки должны быть определяющими, приоритетными. Если они таковыми не являются, то специалиста вряд ли можно считать кооператором.

По моему, здесь уместными являются сравнения с учителями, врачами, военнослужащими и священнослужителями, которые выполняют свои профессиональные обязанности независимо от уровня заработной платы. Конечно, каждый специалист надеется на достойную оплату своего труда, но не это определяет его жизненную позицию.

Здесь сам собой напрашивается вывод о необходимости существенного увеличения воспитательной составляющей в подготовке специалистов в университете, возможно даже в пересмотре парадигмы воспитательной работы. Необходимо разъяснять студентам, что новая концепция развития потребительской кооперации до 2015 г. не сняла с кооперации необходимости выполнения социальной миссии. Она лишь требует обеспечения рентабельной работы кооперативных организаций. Она требует в корне пересмотреть подходы к управлению кооперативным хозяйством, внедрения новых рыночных управленческих технологий, инновационных подходов в подготовке специалистов, способных работать в условиях рыночной экономики.

Весьма важную информацию несут ответы выпускников на четвертый и пятый вопросы анкеты. 43,4% из них считают, что им не хватает управленческих теоретических знаний; 40,7% – юридических; 36,5% – социаль-

но-психологических. Недостаточность специальных, естественно-научных и общепрофессиональных знаний не столь существенна.

Достаточно большую озабоченность вызывают ответы о недостатке практических навыков, не выработанных выпускниками во время обучения в вузе. 57,9% из них не удовлетворены уровнем владения иностранными языками; 42,1% – слабыми организационно-управленческими навыками; 29,0% – владения информационными технологиями.

Данная информация должна стать основой совершенствования методики преподавания многих дисциплин, и прежде всего – иностранного языка, менеджмента и цикла, связанного с информационными технологиями. Видимо, практическая составляющая должна стать приоритетной при разработке учебных и рабочих программ, при проведении практических занятий, в организации производственных практик и при итоговой аттестации студентов.

Наши выпускники работают в разных типах предприятий: 59,9% – в частных, 18,7% – в государственных, 12,5% – в совместных. Очень мала доля выпускников, работающих в потребительской кооперации. Правда, полученные нами данные характерны лишь для московского региона. В целом по России эта доля существенно больше. Это совсем не удивительно, если учесть, что их главным фактором карьерного роста является уровень заработной платы, которая в Москве достаточно высока и не может сравниться с заработной платой в сельской местности регионов. Кроме того, наш опрос касался только выпускников 2005 – 2007 гг., а выпускники более ранних лет распределялись в кооперативные организации.

Немаловажным фактором здесь является тот факт, что 81,3 % студентов устраиваются на работу еще во время обучения или во время производственной практики.

Все опрошенные выпускники в настоящее время работают на малых и средних предприятиях Москвы и Московской области. На крупных предприятиях работают единицы.

Ни один из опрошенных выпускников не высказал неудовлетворенности своей работой.

Резюме

1. Некоторые показатели качества подготовки специалистов могут быть получены путем опроса выпускников (например, по телефону).

2. При оценке качества подготовки специалистов было бы целесообразно включить в комплекс количественных показателей качества:

- качество преподавания дисциплин в целом;
- уровень и содержание учебных программ;
- количество дополнительных образовательных услуг;
- результат обучения для выполнения профессиональных задач;
- результат обучения для карьерного роста;
- результат обучения для развития личности.

Эти показатели оцениваются выпускниками по 5-бальной шкале. Коэффициент результат по каждому из показателей представляет собой среднюю величину в баллах.

Кроме того, показателями качества подготовки могут быть мнения выпускников о недостатке полученных ими в университете теоретических знаний и практических навыков:

- управленческих;
- юридических;
- социально-психологических;
- специальных;

- общепрофессиональных;
- владения иностранными языками;
- владения информационными технологиями;
- умения работать в команде;
- исполнения должностных обязанностей.

Эти показатели оцениваются по доле выпускников (в процентах), ответивших положительно на соответствующие вопросы анкеты.

Косвенными показателями качества подготовки специалистов, которые выявляются путем опроса выпускников, могут быть:

- доля выпускников, работающих по специальности;
- доля выпускников, получивших работу сразу после окончания РУК;
- доля выпускников удовлетворенных своей работой.

3. Использование данного метода сбора информации о качестве подготовки даст возможность систематически анализировать показатели качества, накапливать в динамике «банк данных» и принимать обоснованные меры по повышению качества подготовки путем внесения корректив в учебные планы, учебные и рабочие программы, программы производственных практик, при разработке практикумов и проведении практических занятий.

ЛАУРЕАТЫ КОНКУРСА НА ЛУЧШУЮ НАУЧНУЮ КНИГУ 2007 г.

Фонд развития отечественного образования в целях поддержки научных исследований провел конкурс на лучшую научную книгу 2007 г. среди преподавателей высших учебных заведений и научных сотрудников научно-исследовательских учреждений.

Конкурс проводился по следующим направлениям:

1. Психология и педагогика
2. Гуманитарные науки
3. Юриспруденция
4. Экономика
5. Информационные технологии
6. Иностранные языки
7. Социально-культурный сервис и туризм
8. Менеджмент и маркетинг
9. Экология окружающей среды и человека

К конкурсу принимались работы, изданные в 2007 г. в виде монографий, учебников и учебных пособий. Экспертные комиссии конкурса рассмотрели более 4500 авторских и коллективных заявок и определили победителей и лауреатов конкурса по 8 номинациям. Среди победителей и лауреатов конкурса ведущие ученые в области гуманитарных наук, в том числе и представители кооперативных вузов:

ЛАУРЕАТЫ КОНКУРСА

НОМИНАЦИЯ «ПЕДАГОГИКА И ПСИХОЛОГИЯ»

Авторы:

Измайлова Марина Алексеевна, канд. пед. наук (г. Мытищи, Российский университет кооперации) – за книгу «Психология рекламной деятельности»;

Картузов Александр Вячеславович, канд. пед. наук (г. Чебоксары, Чебоксарский кооперативный институт Российского университета кооперации) – за книгу «Методика профессиональной подготовки специалиста в области применения информационных технологий для управления учебным процессом»;

Петрова Зоя Александровна, канд. пед. наук (г. Чебоксары, Чебоксарский кооперативный институт Российского университета кооперации) – за книгу «Психология и педагогика».

Коллективы авторов:

Андреев Валерий Витальевич, канд. ист. наук, **Леванов Юрий Петрович**, **Борисова Елена Рафаиловна**, канд. экон. наук (г. Чебоксары, Чебоксарский кооперативный институт Российского университета кооперации) – за книгу «Кооперативный институт по пути совершенствования: конкурсы качества»;

Капица Галина Павловна, канд. тех. наук, **Гаврилова Марина Вячеславовна**, канд. экон. наук, **Леванов Юрий Петрович** (г. Чебоксары, Чебоксарский кооперативный институт Российского университета кооперации) – за книгу «Современные образовательные технологии в вузе».

НОМИНАЦИЯ «ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ»

Авторы:

Невлева Инна Михайловна, д-р филос. наук (г. Белгород, Белгородский университет потребительской кооперации) – за книгу «Философия культуры С.Л. Франка».

Коллективы авторов:

Трошихин Владимир Васильевич, д-р филос. наук, **Толстикова Виктор Александрович**, канд. филос. наук (г. Белгород, Белгородский университет потребительской кооперации) – за книгу «Философия, наука, религия»;

Ушаков Александр Иванович, д-р ист. наук, **Рубочкин Валерий Александрович**, канд. филос. наук (г. Мытищи, Российский университет кооперации) – за книгу «История и философия науки».

НОМИНАЦИЯ «ЮРИСПРУДЕНЦИЯ»

Авторы:

Кондракова Инна Александровна, канд. юрид. наук (г. Белгород, Белгородский университет потребительской кооперации) – за книгу «Защита корпоративных прав акционеров в российском гражданском праве»;

Копьев Алексей Владимирович, канд. юрид. наук (г. Волгоград, Волгоградский кооперативный институт) – за книгу «Завещание и правомочия завещателя по наследственному праву Российской Федерации»;

Надежин Николай Николаевич, канд. юрид. наук (г. Белгород, Белгородский университет потребительской кооперации) – за книгу «Формирование правовых основ регулирования предпринимательской деятельности в России».

Коллективы авторов:

Певцова Елена Александровна, д-р юрид. и д-р пед. наук (г. Мытищи, Российский университет кооперации); **Чупров Владимир Ильич**, д-р социол. наук, **Зубок Юлия Альбертовна**, д-р соц. наук (г. Мытищи, Институт социально-политических исследований РАН) – за книгу «Права молодежи в России: состояние и проблемы реализации: Сравнительный социолого-правовой анализ»;

Петренко Николай Иванович, д-р юрид. наук; **Иванова Ольга Андреевна**, канд. юрид. наук (г. Чебоксары, Чебоксарский кооперативный институт Российского университета кооперации) – за книгу «История отечественного государства и права».

НОМИНАЦИЯ «ЭКОНОМИКА»

Авторы:

Владимирова Людмила Павловна, канд. экон. наук (г. Чебоксары, Чебоксарский кооперативный институт Российского университета кооперации) – за книгу «Организация, нормирование и оплата труда на предприятиях отрасли (торговля)»;

Гончарова Лариса Николаевна, д-р экон. наук (г. Белгород, Белгородский университет потребительской кооперации) – за книгу «Современная мировая экономика в условиях глобализации»;

Казаков Сергей Борисович, канд. экон. наук (г. Чебоксары, Чебоксарский кооперативный институт Российского университета кооперации) – за книгу «Предпринимательство: сущность, формы, пути развития»;

Корнеева Юлия Владимировна, канд. экон. наук (г. Чебоксары, Чебоксарский кооперативный институт Российского университета кооперации) – за книгу «Инвестиционная стратегия»;

Николаева Татьяна Анатольевна, канд. экон. наук (г. Чебоксары, Чебоксарский кооперативный институт Российского университета кооперации) – за книгу «Специализация региона как фактор повышения эффективности общественного производства»;

Прокушев Евгений Федорович, д-р экон. наук (г. Белгород, Белгородский университет потребительской кооперации) – за книгу «Внеэкономическая деятельность»;

Снитко Людмила Тарасовна, д-р экон. наук (г. Белгород, Белгородский университет потребительской кооперации) – за книгу «Ресурсы организации».

Коллективы авторов:

Волков Геннадий Герасимович, канд. физ.-мат. наук, **Григорьев Евгений Арсентьевич**, канд. физ.-мат. наук, **Ромапов Сергей Николаевич**, (г. Чебоксары, Чебоксарский

кооперативный институт Российского университета кооперации) – за книгу «Эконометрика и statistica. Лабораторный практикум»;

Гапо Ирина Александровна, канд. экон. наук, **Лагунова Ирина Ивановна**, канд. экон. наук (г. Белгород, Белгородский университет потребительской кооперации) – за книгу «Инфраструктура рынка труда: сущность, состав и направление развития»;

Елагин Владимир Иссакович, д-р экон. наук, **Богатова Татьяна Александровна**, **Алексеева Ольга Леонидовна**, (г. Чебоксары, Чебоксарский кооперативный институт Российского университета кооперации) – за книгу «Социально-экономические факторы развития и эффективность государственной поддержки регионального АПК»;

Еленевская Евгения Анатольевна, д-р экон. наук, **Богданов Михаил Васильевич**, канд. техн. наук, **Краснова Галина Александровна** (г. Чебоксары, Чебоксарский кооперативный институт Российского университета кооперации) – за книгу «Учет на предприятиях малого бизнеса»;

Казakov Сергей Борисович, канд. экон. наук, **Шатунов Юрий Александрович**, канд. ист. наук (г. Чебоксары, Чебоксарский кооперативный институт Российского университета кооперации) – за книгу «Мировая экономика»

Макарова Галина Викторовна, канд. экон. наук, **Матвеева Ольга Петровна**, канд. экон. наук (г. Белгород, Белгородский университет потребительской кооперации) – за книгу «Запреты и ограничения во внешней торговле»;

Тарасова Татьяна Федоровна, канд. экон. наук, **Гомонко Эвелина Анатольевна**, канд. экон. наук (г. Белгород, Белгородский университет потребительской кооперации) – за книгу «Управление затратами».

НОМИНАЦИЯ «ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

Авторы:

Картузов Александр Вячеславович, канд. пед. наук (г. Чебоксары, Чебоксарский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации) – за книгу «Операционные системы, среды и оболочки»;

Максимов Николай Андреевич (г. Чебоксары, Чебоксарский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации) – за книгу «Азбука программирования на Visual Basic».

Коллективы авторов:

Баран Виктор Иванович, канд. физ.-мат. наук, **Возяков Владимир Петрович**, д-р физ.-мат. наук, **Филиппов Владимир Петрович**, канд. физ.-мат. наук (г. Чебоксары, Чебоксарский кооперативный институт Российского университета кооперации) – за книгу «Информационные технологии».

НОМИНАЦИЯ «ИНОСТРАННЫЕ ЯЗЫКИ»

Авторы:

Райкова Тамара Владимировна (г. Липецк, Липецкий кооперативный институт (филиал) Белгородского университета потребительской кооперации) – за книгу «Le développement de la coopération en France».

Коллективы авторов:

Витохина Ольга Алексеевна, канд. пед. наук, **Воробьева Елена Николаевна**, **Телов Виталий Иванович**, д-р экон. наук (г. Белгород, Белгородский университет потребительской кооперации) – за книгу «In the Realm of commerce»;

Рослякова Екатерина Федоровна, канд. пед. наук (г. Белгород, Белгородский университет потребительской кооперации); **Кожевникова Лидия Николаевна**, **Клэрэнс Б. Дэвис**, доктор философии (г. Белгород, Белгородский государственный университет) – за книгу «Acquiring Advanced English Language Skills: Business and Economics».

НОМИНАЦИЯ «МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ»

Авторы:

Белов Александр Григорьевич, канд. экон. наук (г. Чебоксары, Чебоксарский кооперативный институт Российского университета кооперации) – за книгу «Управление социально-экономическим развитием городских поселений».

Коллективы авторов:

Немыкин Дмитрий Николаевич, канд. экон. наук, **Беседина Юлия Александровна**, канд. экон. наук, **Теплов Виталий Иванович**, д-р экон. наук (г. Белгород, Белгородский университет потребительской кооперации) – за книгу «Маркетинг в социально-культурном сервисе и туризме»;

Роздольская Ирина Владимировна, д-р экон. наук, **Беседина Юлия Александровна**, канд. экон. наук; **Теплов Виталий Иванович**, д-р экон. наук (г. Белгород, Белгородский университет потребительской кооперации) – за книгу «Жизненный цикл товара: проблематика исследований новой стратегии»;

Семенов Альберт Константинович, д-р экон. наук (г. Мытищи, Российский университет кооперации); **Набоков Владимир Иннокентьевич**, д-р экон. наук (г. Екатеринбург, Уральская государственная сельскохозяйственная академия) – за книгу «Основы менеджмента».

Подведение итогов конкурса и вручение дипломов победителям и лауреатам состоялось в рамках ежегодной Недели вузовской науки. В мероприятиях Недели вузовской науки принимали участие представители Российской академии образования, члены Общественной палаты РФ, комитета Государственной Думы по образованию и науке, ученые из США, Германии, Канады, Великобритании, Китая и др.

Результаты конкурса размещены на сайте Фонда развития отечественного образования (www.fondro.sochi.ru или www.fondro.ru) и государственного Научно-образовательного центра Российской академии образования (www.nocrao.sochi.ru или www.nocrao.ru).

Уважаемые победители и лауреаты конкурса! Ваши творческие достижения вызывают всеобщее уважение и признание и

способствуют реальному повышению уровня вузовского и послевузовского образования, росту авторитета российского образования в целом и кооперативного в частности. Благодаря Вашей инициативе, постоянному поиску нового и оригинальным исследованиям Россия сохраняет одно из ведущих мест в международном научном сообществе.

Вы являетесь гордостью отечественной науки. Отныне Ваши достижения вошли в историю российской и международной науки. Ваша победа позволяет узнать о ваших научных достижениях инициативным ученым в самых различных уголках нашей страны.

Редакция журнала желает Вам новых творческих достижений в учебно-педагогической деятельности, научно-исследовательской работе, успешной реализации намеченных планов.

ANNOTATION

THE STATE OF RURAL SOCIAL SERVICES IN THE NORTH CAUCASUS IN THE 1960s AND 1970s

© 2008 **Milonov A.V.**, Cand. Sc. (History), Docent, Chair of Humanities and Social Sciences and Economics, Krasnodar Cooperative Institute, an Affiliation of Russian University of Cooperation.

The article reviews the state of social services of rural population in the North Caucasus in the 1960s and 1970s when there existed the material and technical basis there, which was virtually destroyed later in the 1990s. It is only in the early 21st century that it began gradually to rise due to the consumer cooperatives and private enterprise efforts.

CONSUMER COOPERATIVES AS A COMPONENT OF THE COOPERATIVE SECTOR OF THE NATIONAL ECONOMY

© 2008 **Tkach A.V.**, D. Sc. (Econ.), Professor., merited figure of science RF, Head of Chair Theory and Practice of Cooperatives, Russian University of Cooperation;

© 2008 **Romanova Yu.A.**, Cand. Sc. (Econ.), Docent, Chair of Theory and Practice of Cooperatives, Russian University of Cooperation;

© 2008 **Tretyakova G.V.**, graduate student, Chair of Theory and Practice of Cooperatives, Russian University of Cooperation.

The Consumer Cooperatives have taken the course of stirring up the procurement activity, of prioritizing development of delivery and marketing enterprises and organizations. The activity also involves development of the material and technical base, introduction of modern forms of social and trade services for rural people. This all brought about growth in major economic activities which contributed to greater role of consumer cooperatives in the development of social structure in the rural areas.

THEORY AND METHODOLOGY ASPECTS OF STANDARDIZATION USE IN HOLDING COMPANIES

© 2008 **Sandou I.S.**, Doctor of Science (Econ.), Professor, Dean of Finance and Economics Faculty, Russian University of Cooperation.

© 2008 **Vasilyeva Yu.A.**, Postgraduate, Chair of Cooperative Economics and Entrepreneurship, Russian University of Cooperation.

Holding companies make a substantial contribution to the development of the national economy. This requires that attention should be given to the use of contemporary standards which is made by groups of organizations with a view to raise the holding companies economic performance.

ECONOMIC FACTORS FOR THE DEVELOPMENT OF POTATOE PRODUCTS SUBCOMPLEX

© 2008 **Abalakin A.A.**, Cand. Sc. (Econ.), Docent, Chair of Economics Theory, Russian University of Cooperation.

The article reviews major factors affecting the growth of potato products subcomplex in agriculture. New ways of further longterm operation of the potato market in this country are suggested.

THE FOOD MARKET AS A TOOL FOR PROVIDING FOODSTUFF SECURITY IN A REGION

© 2008 **Akhmetshina L.G.**, Postgraduate, Chair of Theory and Practice of Cooperatives, Russian University of Cooperation.

The author makes an integrated evaluation of the contemporary conditions prevailing on the food market in the Oulyanovsk region. She analyses the level of agrarian produce self-sufficiency in the region. Also investigated are indices of physical and economic ease of access to food. New ways of food market growth in terms of insuring food security for the region are suggested.

DEVELOPMENT OF MANAGEMENT THEORY AND PRACTICE

© 2008 **Yanov I.E.**, Postgraduate, Chair of Management; Scientific adviser: Doctor of Sciences (Econ.), Prof. *Sandou I.S.*

The article is a reflection of the actual state of affairs in such an applied discipline, as management is. It uncovers the essence of objective social and economic processes in the course of time and corroborates the need for the introduction of innovative technologies.

ON THE IMPORTANCE OF STAFF MOTIVATION

© 2008 **Kirillova A.A.**, Student, Russian University of Cooperation;

© 2008 **Maslova E.L.**, Cand. Sc. (Economics) Professor, Chair of Management, Russian University of Cooperation.

Using accessible language the authors elaborate on the essence of the notion "motivation" and analyze the effect that "motivation" has on the staff performance. The article cites the results of an opinion poll held among students showing preferences and requirements of future young specialists. The list of "motivations" presented by the authors appears to be interesting.

ON THE ISSUE OF FORMING AN EFFECTIVE LABOR MOTIVATION SYSTEM AT AN ENTERPRISE

© 2008 **Stepanov A.A.**, Doctor of Science (Economics), Professor, Head of Chair of Management, Russian University of Cooperation.

© 2008 **Stepanov I.A.**, Candidate of Science (Economics), Senior scientific researcher, Scientific Research Department, Academy of Economic Security, Ministry of Internal Security, Russian Federation.

The system of staff administration and management can hardly function successfully without labor motivation as its indispensable component. A company that takes a serious stance to the issues of personnel management makes every effort to develop and design its own system of motivating the personnel.

SOCIAL SERVICE PACKAGE AS AN INSTRUMENT OF PERSONNEL MOTIVATION

© 2008 **Veselova N.U.**, Candidate of Science (Pedagogics), Docent, Krasnodar cooperative Institute (branch) of the Russian University of Cooperation.

Each organization tries to attract loyal employees and stimulate them in the achievement of their goals. The using of some motivational ways allows to solve these problems.

Classification of the job titles is one of the important methods, which influences upon the results of work and personnel motivation in the company.

MOTIVATION MEANS TO CONTROL ECONOMIC BEHAVIOR

© 2008 **Ismailova M.A.**, Cand. Sc. (Pedagogics), Docent, Chair of Pedagogics, Psychology and Cultural Studies Russian University of Cooperation.

Investigated is one of the burning problems, which is concerned with a search of motivating means to control economic behavior.

METHODICAL APPROACHES TO TAKING RISK DECISIONS IN ECONOMY

© 2008 **Novikov A.I.**, D. Sc. (Phys. & Math.), Professor, Chair of Mathematics and Economic & Statistical Modeling, Russian University of Cooperation;

© 2008 **Sołodkaya T.I.**, Cand. Sc. (Phys. & Math.), Docent, Chair of Mathematics and Economic & Statistical Modeling, Russian University of Cooperation.

Reviewed are approaches to accounting for uncertainty and risk factors in economic practice of taking risk decisions, as well as mathematical models that are applied for the purposes. Situations arising when management decisions are taken in the condition of uncertainty and risk are analyzed by way of examples.

COOPERATIVE LEGISLATION: CONDITIONS AND PROSPECTS OF ITS DEVELOPMENT

© 2008 **Kvasha Ju.F.**, D. of Juridical Sc., Professor, Chair of the Theory and History of State and Law, Russian University of Cooperation;

© 2008 **Andreeva Z.A.**, Docent, Chair of the Theory and History of State and Law, Russian University of Cooperation.

The authors come to a conclusion that the home legislator has engaged in creating internally set arrays of multi branch law norms to be used for regulation in a particular sphere. The article reviews trends in updating the co-operative legislation. Using generalized and analytical methods with the materials on legal management performance in consumer cooperatives, the authors pose some matter-of-fact issues, which demand urgent solution by legislature.

STATE REGULATION IN THE SPHERE OF NATIONAL ECONOMIC SECURITY AND LEGAL NIHILISM

© 2008 **Sharonov A.A.**, Postgraduate, Moscow Institute of Law. Scientific adviser: Doctor of Sciences (Econ.), Professor **Stepanov A.A.**

Legal nihilism is a sizable obstacle to the efforts of creating legal humanised relationships and instituting the supremacy of law principle.

SPECIFICS OF THE DEVELOPMENT OF ORGANISATIONAL AND LEGAL ISSUES IN LOCAL SELF-GOVERNMENTS

© 2008 **Soshin V.M.**, Cand. Sc. (Econ.), Competitor for a doctor's degree, Russian University of Cooperation.

The article reviews how local government bodies are functioning in Russia and recommends ways for streamlining their operation.

ON THE IMPROVEMENT OF THE CLASSIFICATION OF THE NONFOOD GOODS ASSORTMENT

© 2008 **Vilkova S.A.**, Doctor of Technical Science, Professor, Head of Chair of Commodity Research and Expertise, Povolzhye Cooperative Institute, a branch of Russian University of Cooperation.

Analyzed are existent classifications of the assortment of nonfood goods. Indicated are defects of some classification systems. Defined is the place of standard classification of commodities, though it is not sufficiently used in staple commodity research. Put forward are some methodical recommendations, which can be used when classifying assortment of modern goods. Given are some examples for several groups of goods.

INNOVATIONS APPROACHES TO IMPROVEMENT AND ESTIMATION OF THE ORGANIZING STRUCTURES MANAGERIAL SYSTEM

© 2008 **Vostroknutov A.E.**, Candidate of Science (Economic), Senior Teacher, Institute of cooperation of Krasnodar (branch) of the Russian University of Cooperation;

© 2008 **Leoshko V.P.**, first prorektor, Candidate of Science (Economic), Professor, Institute of cooperation of Krasnodar (branch) of the Russian University of Cooperation.

Models of improvement and assessment of organizational structures of management system of regional consumer cooperation are considered in the article. Method of organizational structures improvement, which allows using instrumental means of systemic, cognitive analysis, theory of mass service, to work out organizational structures with an account of changes of external environment and to assess offered variants by criteria of information transmission speed were offered.

VARIOUS FACTORS EFFECT ON THE PRICE OF MEDICINES USED FOR PROPHYLAXIS AND TREATMENT OF DISEASES

© 2008 **Kabanova G.I.**, Candidate of Science (Economics), Professor, Chair of Accounting, Russian University of Cooperation.

For an all-inclusive economic evaluation of anti-hypertension medical drugs having different effect and various drugs of the same generic type one can recommend to make use of data obtained in a comprehensive research. Preference should be given to the methods of both the "cost – efficiency" analysis and the "cost – benefit" analysis.

USE OF DIETARY FIBERS IN THE PRODUCTION OF FOODSTUFFS

© 2008 **Sablin I.I.**, acting director of Michurinsk branch of Russian University of Cooperation.

It is proved that food fibers possessing high biological and physiological activity exert a positive effect on a human being's health.

QUALITY DIFFERENTIATION IN LAMB MEAT AS A FACTOR OF GENOTYPICAL AND AGE VARIABILITY IN SHEEP

© 2008 **Ambrosyeva E.D.**, D. Sc. (Biology), Professor, Chair of Commodity Science, Products Consulting and Audit, Russian University of Cooperation;

© 2008 **Sourzhanskaya I. Yu.**, Postgraduate, Russian University of Cooperation.

The article presents research data on young sheep genotypic and age variability, which affects the chemical composition and organoleptic ratings of lamb meat and bouillon.

It is found that a greater age in beasts leads to a higher intramuscular fat content and lower moisture content. The external outlook and gustatory sense of lambmeat are not dependent on young sheep genotypic and age variability. Organoleptic ratings of lamb meat quality such as succulence and consistency are changing within the period from two to six months of age. Lamb meat succulence is more easy-to-read in cross-breeds (e.g. bakursky+ edilbayevsky) than in the thoroughbred bakursky sheep. Broth tests indicated changes in bouillon nourishing quality with beasts' age growth in both the control and experimental groups of sheep.

MARK RATING SYSTEM TO ASSESS KNOWLEDGE AS A STAGE OF TRANSITION TO INSTITUTING AN ACADEMIC PROCESS THAT MAKES USE OF TESTING UNITS

© 2008 **Lebedintseva T.M.**, Candidate of Science (Economics), Associate Professor, assistant to the prorector for academic work of Tcheboksary Cooperative Institute, Russian University of Cooperation.

The use of a mark rating system to appraise the quality of education will make it possible to organise the students' rhythmical work, to make their independent studies more active, to arrange the students according to the level of mastering the subject matter and the level of their knowledge, proficiency and know-how prior to the final tests. The teacher and the students will be able to adjust their actions aimed to heighten the quality of education. Gradual introduction of the mark rating system is the easiest way of transition to the system of test units and awarding diplomas of the European type.

PEDAGOGICAL FACTORS OF FOSTERING MORAL CULTURE IN STUDENTS OF ECONOMIC INSTITUTIONS OF HIGHER LEARNING

© 2008 **Koniagina L.N.**, Candidate of Science (Pedagogics), Associate Professor, Chair of Pedagogy, Psychology and Science of Culture, Russian University of Cooperation.

The article deals with the issue of bringing up moral culture in students of economic institutions of higher learning, who in future will have a qualification of market economy specialists. The issue is comparatively new in home pedagogical science. The author presents patterns, conditions, and levels of formation and development of moral culture in contemporary students of economic institutions of higher learning. A follow up of the research studies was the author's practical work with students of the economics department at Russian University of Cooperation. Provided are recommendations as to how organize the afore-mentioned work in economic institutions of higher learning.

STRATEGY OF A PERSONALITY DEVELOPMENT AS A PRIORITY IN THE EDUCATIONAL FIELD

© 2008 **Ilyina O.V.**, Senior Teacher, Chair of Pedagogy, Psychology and Science of Culture, Russian University of Cooperation.

The article provides an analysis of strategies of a personality development in the conditions of educational activities. Characterized are some most important components of a phenomenon – a human being, such as his spiritual, social and physical development formations. They are presented within an integral normative and technological framework, and are consistent with his personal qualities, which are forged in the process as he masters and transforms grains of cultural, social and natural environment. The latter combined with educational theory and practice serve the purpose of major strategic modes of development and are assisted with a multi level set of pedagogical values, objectives and methods emanating from the depository of knowledge and resources.

**THE OPINION OF GRADUATES: A CRITERION FOR THE QUALITY
OF SPECIALISTS TRAINING**

© 2008 **Morozov Yu.V.**, Cand. Sc. (Econ.), Professor, Head of Chair of Marketing and Advertising, Russian University of Cooperation.

The article analyses the results of a sociological poll research of the quality of specialists training in a cooperative institution of higher education.

СОДЕРЖАНИЕ

**К 95-летию российского университета кооперации:
представляем научно-педагогические школы**

А.В. Гордеева, О.И. Полкунова

Научная школа: «Образовательная среда в теории и практике высшей школы» _____ 3

Теория и практика кооперации

А.В. Милонов

Развитие сельской службы быта на Северном Кавказе в 60 – 70 годы XX в. _____ 6

А.В. Ткач, Ю.А. Романова, Г.В. Третьякова

Потребительская кооперация в кооперативном секторе национальной экономики _____ 15

Экономика и управление

И.С. Санду, Ю.А. Васильева

Теоретико-методологические аспекты применения стандартизации в холдинговых компаниях _____ 25

А.А. Абалакин

Экономические факторы развития картофелепродуктового подкомплекса _____ 35

Л.Г. Ахметшина

Продовольственный рынок как инструмент обеспечения продовольственной безопасности региона _____ 38

И.Е. Янов

Развитие теории и практики менеджмента _____ 48

А.А. Кириллова, Е.Л. Маслова

О значении мотивации персонала _____ 51

А.А. Степанов, И.А. Степанов

О формировании эффективной системы мотивации труда на предприятии _____ 55

Н.Ю. Веселова

Соцпакет как инструмент мотивации персонала _____ 62

М.А. Измайлова

Мотивационные механизмы управления экономическим поведением _____ 66

А.И. Повиков, Т.И. Солодкая

Математические подходы к принятию рискованных решений в экономике _____ 75

Государство и право

Ю.Ф. Кваша, З.А. Андреева

Кооперативное законодательство: состояние и перспективы развития _____ 91

<i>А.А. Шаронов</i> Государственное регулирование в сфере национальной экономической безопасности и правовой нигилизм	102
<i>В.М. Сошин</i> Особенности развития организационно-правовых вопросов местного самоуправления	106
Современные формы организации производства и новые технологии	
<i>С.А. Вилкова</i> О совершенствовании классификации ассортимента непродовольственных товаров	109
<i>А.Е. Вострокнутов, В.П. Леошко</i> Инновационные подходы к совершенствованию и оценке организационных структур систем управления	116
<i>Г.И. Кабанова</i> Влияние различных факторов на стоимость медикаментов	125
<i>И.И. Саблин</i> Использование пищевых волокон в производстве продуктов питания	128
<i>Е.Д. Амбросьева, И.Ю. Суржанская</i> Изменение качества баранины в зависимости от генотипа и возраста овец	130
Профессиональное образование: теория и практика	
<i>Т.М. Лебединцева</i> Балльно – рейтинговая система оценки знаний как этап перехода к организации учебного процесса с использованием зачетных единиц	135
<i>Л.Н. Копягина</i> Педагогические факторы воспитания нравственной культуры студентов вузов экономического профиля	139
<i>О.В. Ильина</i> Стратегии личностного развития как приоритеты образовательной деятельности	151
<i>Ю.В. Морозов</i> Мнения выпускников – критерий качества подготовки специалистов	163
<i>Лауреаты конкурса на лучшую научную книгу 2007 г.</i>	166

CONTENTS

TO MARK THE 95TH ANNIVERSARY OF THE RUSSIAN UNIVERSITY OF COOPERATION THE FOLLOWING ACADEMIC SCHOOLS HAVE BEEN SET UP:

Gordeeva A.V., Polkunova O.I.

SCIENTIFIC SCHOOL: «EDUCATIONAL ENVIRONMENT IN THEORY AND PRACTICE OF HIGHER SCHOOL» _____ 3

COOPERATIVES THEORY AND PRACTICE

Milonov A.V.

THE STATE OF RURAL SOCIAL SERVICES IN THE NORTH CAUCASUS IN THE 1960s and 1970s _____ 6

Tkach A.V., Romanova Yu. A., Tretyakova G.V.

CONSUMER COOPERATIVES AS A COMPONENT OF THE COOPERATIVE SECTOR OF THE NATIONAL ECONOMY _____ 15

ECONOMICS AND MANAGEMENT

Sandou I.S., Vasilyeva Yu. A.

THEORY AND METHODOLOGY ASPECTS OF STANDARDIZATION USE IN HOLDING COMPANIES _____ 25

Abalakin A.A.

ECONOMIC FACTORS FOR THE DEVELOPMENT OF POTATOE PRODUCTS SUBCOMPLEX _____ 35

Akhmetshina L.G.

THE FOOD MARKET AS A TOOL FOR PROVIDING FOODSTUFF SECURITY IN A REGION _____ 38

Yanov I.E.

DEVELOPMENT OF MANAGEMENT THEORY AND PRACTICE _____ 48

Kirillova A.A., Maslova E.L.

ON THE IMPORTANCE OF STAFF MOTIVATION _____ 51

Stepanov A.A., Stepanov I.A.

ON THE ISSUE OF FORMING AN EFFECTIVE LABOR MOTIVATION SYSTEM AT AN ENTERPRISE _____ 55

Veselova N.U.

SOCIAL SERVICE PACKAGE AS AN INSTRUMENT OF PERSONNEL MOTIVATION _____ 62

Ismailova M.A.

MOTIVATION MEANS TO CONTROL ECONOMIC BEHAVIOR _____ 66

Novikov A.I., Solodkaya T.I.

METHODICAL APPROACHES TO TAKING RISK DECISIONS IN ECONOMY _____ 75

STATE & LAW

Kvasha Ju. F., Andreeva Z.A.

COOPERATIVE LEGISLATION: CONDITIONS AND PROSPECTS OF ITS DEVELOPMENT _____ 91

Sharonov A.A.

STATE REGULATION IN THE SPHERE OF NATIONAL ECONOMIC SECURITY AND LEGAL NIHILISM _____ 102

Soshin V.M.

SPECIFICS OF THE DEVELOPMENT OF ORGANISATIONAL AND LEGAL ISSUES IN LOCAL SELF-GOVERNMENTS _____ 106

MODERN PRODUCTION MANAGEMENT AND NEW TECHNOLOGIES

Vilkova S.A.

ON THE IMPROVEMENT OF THE CLASSIFICATION OF THE NONFOOD GOODS ASSORTMENT _____ 109

Vostroknutov A.E., Leoshko V.P.

INNOVATIONS APPROACHES TO IMPROVEMENT AND ESTIMATION OF THE ORGANIZING STRUCTURES MANAGERIAL SYSTEM _____ 116

Kabanova G.I.

VARIOUS FACTORS EFFECT ON THE PRICE OF MEDICINES USED FOR PROPHYLAXIS AND TREATMENT OF DESEASES _____ 125

Sablin I.I.

USE OF DIATARY FIBERS IN THE PRODUCTION OF FOODSTUFFS _____ 128

Ambrosyeva E.D., Sourzhanskaya I.Yu.

QUALITY DIFFERENTIATION IN LAMB MEAT AS A FACTOR OF GENOTYPICL AND AGE VARIABILITY IN SHEEP _____ 130

PROFESSIONAL EDUCATION - PRACTICE AND EXPERIENCE

Lebedintseva T.M.

MARK RATING SYSTEM TO ASSESS KNOWLEDGE AS A STAGE OF TRANSITION TO INSTITUTING AN ACADEMIC PROCESS THAT MAKES USE OF TESTING UNITS _____ 135

Koniagina L.N.

PEDAGOGICAL FACTORS OF FOSTERING MORAL CULTURE IN STUDENTS OF ECONOMIC INSTITUTIONS OF HIGHER LEARNNING _____ 139

Ilyina O.V.

STRATEGY OF A PERSONALITY DEVELOPMENT AS A PRIORITY IN THE EDUCATIONAL FIELD _____ 151

Morozov Yu.V.

THE OPINION OF GRADUATES: A CRITERION FOR THE QUALITY OF SPECIALISTS TRAINING _____ 163

Competitioners for the best scientific book in 2007 _____ 166

**АВТНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»**

**ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ
кооперативного сектора экономики**

2008 № 5

Сентябрь – октябрь

Научно-теоретический журнал

Ответственный за выпуск *Н.Н.Соловых*
Ответственный редактор *Е.П.Погодин*
Художественный редактор *С.Ю.Кириянов*
Технической редактор *С.Ю.Кириянов*
Корректор *И.И.Ромашкова*
Компьютерная верстка *С.Ю.Кириянов*

Материалы публикуются в авторской редакции, точка зрения авторов
может не совпадать с мнением редколлегии журнала.

При перепечатке материалов ссылка на журнал
«Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора
экономики» обязательна

Подписано в печать 10.09.2008. Формат 60x90 1/8.

Бумага офсетная. Гарнитура «Peterburg».

Печать офсетная. Объем 22,5 п.л. Тираж 999 экз.

АНО ВПО ЦС РФ «Российский университет кооперации».
141014, Московская обл., г. Мытищи, ул. В. Волошиной, 12/30.

Типография ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС»,
г. Ярославль, проезд Доброхотова, 16-158