

## Актуальные проблемы потребительской кооперации

**Царик В. М.,**

кандидат экономических наук, заместитель начальника отдела реализации  
Гомельского РДТУП «Медтехника»

**Капштык А. И.,**

доктор экономических наук, профессор, проректор Белорусского  
торгово-экономического университета потребительской кооперации

### Статус пайщиков потребительской кооперации в условиях межгосударственной интеграции..... 3

В статье проведена оценка значения и роли пайщиков как социальной основы потребительской кооперации. Осуществлен анализ кооперативного законодательства стран Евразийского экономического союза в части экономического статуса членов потребительских кооперативов с целью определения основных направлений повышения привлекательности потребительской кооперации для пайщиков и увеличения ее социальной базы.

**Ключевые слова:** потребительская кооперация; потребительский кооператив; кооперативное законодательство; член потребительского кооператива; пайщик; социальная база потребительской кооперации.

#### Введение

Современная потребительская кооперация является сложной и многоотраслевой структурой, которая участвует в решении важных социальных задач общества. Члены потребительской кооперации – пайщики выступают в качестве социальной основы данной системы и оказывают непосредственное влияние на ее функционирование и развитие. Вместе с тем, среди наиболее острых проблем потребительской кооперации как в Беларуси, так и в других государствах Евразийского экономического союза (ЕАЭС) следует выделить проблему существенного сокращения численности членов потребительских кооперативов. Дискуссионность и отсутствие единства взглядов по данной проблеме обуславливают необходимость современного теоретического осмысления понятия «пайщик» для оценки его роли и значения в структуре потребительской кооперации, а также с целью совершенствования организационно-правовых и экономических основ потребительских кооперативов.

Более чем полуторавековой мировой опыт кооперации разных государств показал, что она – важный и необходимый компонент рыночных отношений. Современные тенденции развития мировой кооперации доказывают состоятельность потребительской кооперации как одного из важных сегментов социально-экономической системы, направленного на повышение благосостояния общества. Значение современной потребительской кооперации подтверждается и функционированием Международного кооперативного альянса (МКА) – крупной неправительственной международной организации, объединяющей различные кооперативные союзы и представляющей их интересы по всему миру. В настоящее время МКА имеет консультативный статус при Организации Объединенных Наций (ООН), в него входит более 300 кооперативных федераций и организаций из почти 100 стран мира, представляющих интересы более 700 миллионов пайщиков [1]. В Декларации «О кооперативной идентичности», принятой Конгрессом Международного кооперативного альянса 21 сентября 1995 г., указано, что главной ценностью кооператива является его отдельный человек или группа людей [2]. Белорусский республиканский союз потребительских обществ (Белкоопсоюз) является постоянным членом МКА с 1992 года [3]. Согласно действующему законодательству Республики Беларусь, «потребительская кооперация – система потребительских об-

ществ, их союзов и созданных ими в целях удовлетворения материальных (имущественных) и иных потребностей членов потребительских обществ и населения Республики Беларусь унитарных предприятий и учреждений» [4]. При этом потребительская кооперация является важным элементом социально-экономического механизма белорусского государства.

Значение потребительской кооперации в Республике Беларусь подтверждается принятием закона «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Республике Беларусь» от 25 февраля 2002 года № 93-3 [4]. При этом следует учитывать, что в бывшем СССР такого отдельного закона по данной кооперации не существовало. Важность данного законодательного акта заключается и в том, что он не только регулирует организационно-правовые и социально-экономические отношения в потребительской кооперации, но и определяет статус члена кооперативной организации (пайщика) как важной и ключевой фигуры данной кооперации.

Необходимо отметить, что в системе потребительской кооперации исторически сложились термины, которые используются в материалах МКА, научных трудах ученых, практической деятельности, а также в кооперативном законодательстве зарубежных стран, но не установлены кооперативным законодательством Республики Беларусь. Так, термин «пайщик» соответствует белорусскому законодательному термину «член потребительского общества». Оба этих термина будут в дальнейшем использоваться в данной статье.

Разделяя точку зрения о том, что пайщики являются социальной основой потребительской кооперации и за счет своего участия (экономического, управленческого) задают вектор развития этой системы, следует дополнительно указать, что они еще выполняют законодательные функции и выступают совладельцами соответствующей консолидированной собственности.

Научные исследования и практический опыт показывают, что важным конкурентным преимуществом потребительской кооперации на современном этапе является возможность гарантированного сбыта кооперативом товаров и услуг своим постоянным покупателям – пайщикам. Вместе с тем, современное состояние социальной базы потребительской кооперации Республики Беларусь, Российской Федерации и других стран бывшего СССР характеризуется тенденциями существенного уменьшения количества пайщиков, снижения их заинтересованности в управлении кооперативными организациями и отсутствием настоятельной потребности у значительной части населения в членстве в потребительских кооперативах. Так, численность членов потребительских обществ Беларуси сократилась за 1994–2013 годы в 3,5 раза (с 2 329,8 тыс. чел. до 670,4 тыс. чел.) [5]. В России только за 1992–2012 годы количество пайщиков уменьшилось в 5,6 раза (с 22,5 до 4,0 млн чел.) [6; 7].

В связи с началом функционирования с января 2015 года Евразийского экономического союза, а также с учетом общих проблем потребительской кооперации, характерных для стран, входящих в данный союз, целесообразно рассмотреть социально-экономические взаимоотношения пайщиков и потребительских кооперативов на основе национальных кооперативных законодательств этих стран. Напомним, что целями указанного регионального интеграционного экономического объединения являются следующие: создание условий для стабильного развития экономик государств-участников ЕАЭС в интересах повышения жизненного уровня населения; стремление к формированию единого рынка товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов; всесторонняя модернизация, кооперация и повышение конкурентоспособности национальных экономик в условиях глобальной экономики [8]. Это, в свою очередь, требует совершенствования национального кооперативного законодательства каждой из стран, входящих в ЕАЭС. При этом на потребительскую кооперацию, как и прежде, возлагается решение важных социально-экономических задач.

Рассматривая понятие «пайщик», обратимся, как уже отмечалось, к кооперативному законодательству государств – членов ЕАЭС. Согласно закону «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Республике Беларусь» от 25 февраля 2002 года № 93-3 пайщик – это «член потребительского общества – гражданин или юридическое лицо, принятые в установленном порядке в состав потребительского общества и внесшие вступительный и паевой взносы» [4]. Следует отметить, что формулировка данного термина схожа с соответствующими определениями пайщика, содержащимися в кооперативном законодательстве Российской Федерации, Казахстана, Армении и Кыргызстана, которые с 2015 года являются членами Евразийского экономического союза. Так, в законе «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» от 11 июля 1997 года № 97-ФЗ в статье 1 «Основные понятия» указано: «пайщик, член потребительского общества – гражданин, юридическое лицо, внесшие вступительный и паевые взносы и принятые в потребительское общество в установлен-

ном уставом потребительского общества порядке» [9]. В законе «О сельской потребительской кооперации в Республике Казахстан» от 21 июля 1999 года № 450 указано: «пайщик – гражданин (юридическое лицо), внесший имущественный (паевой) взнос и принятый членом потребительского сельского кооператива в предусмотренном уставом порядке» [10]. В Кыргызстане в подобном законе отмечено, что пайщик – это «член кооператива – физическое и (или) юридическое лицо, удовлетворяющее требованиям настоящего закона и устава кооператива» [11]. Таким образом, законодательство указанных стран включает в члены кооператива индивидуальных пайщиков (физических лиц) и коллективных пайщиков (юридических лиц).

Следует отметить, что в перечисленных законодательных актах указанные определения пайщика не в полной мере, на наш взгляд, характеризуют его сущность и значение в системе потребительской кооперации, хотя в этих законах определены его права и обязанности. Для более полного понимания сущности и значения членов кооперативов – пайщиков следует, по нашему мнению, обязательно обратиться к международным кооперативным принципам и ценностям, которыми руководствуется Международный кооперативный альянс. Так, в декларации «О кооперативной идентичности», принятой Конгрессом Международного кооперативного альянса 21 сентября 1995 года в г. Манчестере, указано, что кооперативы основаны на следующих ценностях: взаимопомощь, взаимная ответственность, демократия, равенство, справедливость, солидарность, а члены кооперативов придерживаются кооперативных этических норм, таких как честность, открытость, социальная ответственность, забота о других [2, с. 61].

Что касается кооперативных принципов, то один из них – «демократический членский контроль» – определяет кооперативы как демократические организации, контролируемые своими членами, которые принимают участие в выработке политики и принятии решений. Все члены имеют равные права при голосовании (один член кооператива – один голос) [2, с. 60]. Учитывая сказанное, как нам представляется, формулировку термина «пайщик» в кооперативном законодательстве целесообразно дополнить с учетом указанных кооперативных ценностей и принципов, что позволит более полно выделить роль и подчеркнуть значение членов-пайщиков.

Проанализировав кооперативное законодательство Беларуси, России, Казахстана, Армении, Кыргызстана, следует отметить, что, исходя из предмета взаимоотношений пайщика и потребительского общества, данные отношения целесообразно разделить на три группы:

1. Участие пайщика в принятии кооперативных нормативных актов.
2. Участие в управлении кооперативом.
3. Экономическое участие в деятельности кооператива [4; 9–12].

Рассматривая отношения пайщика и потребительского кооператива, касающиеся участия пайщика в нормотворческой деятельности и управлении, важно указать на существенное отличие кооперативного законодательства Республики Беларусь от кооперативного законодательства других стран, входящих в состав ЕАЭС. Так, избрание председателя и членов правления потребительского общества общим собранием (собранием уполномоченных) потребительского общества (т. е. высшим органом его управления) в Беларуси происходит только по согласованию с республиканским и областным союзами потребительских обществ, членом которых данное общество является, и соответствующим районным государственным исполнительным и распорядительным органом [4]. Существуют различия в участии пайщиков в экономической деятельности и их правах на распределение собственности, а также части прибыли потребительского кооператива. Так, в Республике Беларусь имущество потребительского общества (кроме паевых взносов) является неделимым и не распределяется по долям (вкладам) между членами и работниками потребительского общества [4]. Не предусмотрена в Беларуси и мотивация в виде кооперативных выплат в зависимости от объема участия пайщиков в хозяйственной деятельности потребительского общества или их паевых взносов.

В Российской Федерации пайщики потребительского общества имеют право получать кооперативные выплаты, хотя общий распределяемый размер таких выплат не должен превышать 20% от доходов потребительского общества [9]. Кроме того, несмотря на то, что имущество потребительского общества не распределяется по долям (вкладам) между пайщиками и работающими по трудовому договору (контракту) гражданами, в потребительской кооперации России в случае ликвидации потребительского общества оставшееся после удовлетворения требований кредиторов имущество, за исключением имущества неделимого фонда, распределяется между пайщиками, если иное не предусмотрено уставом потребительского общества [9, ст. 11].

Согласно закону «О сельской потребительской кооперации в Республике Казахстан» доходы, полученные сельским потребительским кооперативом, не могут распределяться между его членами и направляются на уставные цели [10]. Вместе с тем, имущество, находящееся в собственности сельского потребительского общества, делится на паи пайщиков и неделимый фонд. Пайщик вправе по своему усмотрению продать, подарить, завещать, заложить свою долю либо распорядиться ею иным образом (на основании закона) [10].

В Киргизии кооперативным законодательством предусмотрены кооперативные выплаты, которые осуществляются при распределении части дохода кооператива пропорционально участию членов кооператива в его хозяйственной деятельности, а также дивиденды (часть чистой прибыли кооператива), выплачиваемые по паям членам кооператива. Также законодательством предусмотрено создание неделимого фонда, при этом имущество неделимого фонда не включается в паи членов кооператива [11].

Необходимо указать и на имеющиеся отличия в возрастном ограничении приема граждан в члены потребительского кооператива. Так, в Республике Беларусь, Российской Федерации, Армении членами потребительского кооператива – пайщиками могут быть граждане, достигшие 16-летнего возраста [4; 9; 12]. В Казахстане и Киргизии данный возраст равен 18 годам [10; 11]. Кроме этого, в Казахстане кооперативным законодательством предусмотрено, что граждане и юридические лица одновременно могут быть членами нескольких потребительских кооперативов [10].

В кооперативном законодательстве стран ЕАЭС имеются и другие различия, касающиеся прав и обязанностей пайщиков. Так, в России и Казахстане, в отличие от Беларуси, кооперативными законами в правах пайщиков предусмотрено не только участие в деятельности кооператива и возможность быть избранным в органы управления и контроля, но и право вносить предложения об улучшении деятельности кооператива, устранении недостатков в работе его органов [9; 10]. Кроме этого в России пайщики имеют право в первоочередном порядке на работу в кооперативных организациях в соответствии с их квалификацией и с учетом потребности в работниках, а также обладают правом в первоочередном порядке сдавать сельскохозяйственную продукцию и сырье для переработки, в том числе на давальческих условиях. Член кооператива может получать в своем кооперативе кредиты и авансы [9].

Следует отметить, что одной из особенностей российского кооперативного законодательства, которая подчеркивает статус и значимость пайщика, является то, что вопросы создания кооперативных союзов, вступления в союзы и выхода из них, а также преобразования кооператива в другую организационно-правовую форму решаются с участием всех членов данного кооператива [9]. Важным моментом является и принятие Федерального закона «О внесении изменений в Закон Российской Федерации "О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации"», введенного в действие в 2012 году, который регулирует процедуру принятия решения общим собранием пайщиков по вопросам отчуждения недвижимого имущества. Это в определенной степени делает процедуру отчуждения более прозрачной и формализованной и уменьшает вероятность обмана и введения в заблуждение пайщиков. Указанный федеральный закон исключает возможность принятия такого решения без заблаговременного внесения данного вопроса в повестку дня. Включить его в повестку дня можно не позднее чем за семь дней до дня проведения собрания и необходимо обязательно уведомить об этом всех пайщиков кооператива письменно [9]. Для защиты прав пайщиков и интересов потребительских кооперативов в России введен институт наблюдателя. В обязанности наблюдателя входит проведение анализа финансового состояния кооператива, в том числе с привлечением аудиторской организации; уведомление пайщиков о выявленных нарушениях. В случае необходимости наблюдатель может провести общее собрание кооператива, а также подготовить рекомендации для принятия общим собранием пайщиков решения об избрании, назначении, прекращении полномочий выборных должностных лиц [9]. Есть и другие отличия в кооперативном законодательстве государств-членов ЕАЭС, обусловленные прежде всего особенностями экономических, правовых и других условий функционирования потребительской кооперации этих стран.

### **Заключение**

Таким образом, в каждой стране, входящей в состав ЕАЭС, действует свое национальное кооперативное законодательство, в котором пайщики являются социальной основой потребительской кооперации, что усиливает ее социальное значение. При этом имеющиеся отличия и разные условия мотивации пайщиков и их заинтересованности в членстве в потребительских кооперативах

пока не повлияли на общую тенденцию существенного сокращения численности членов организаций потребительской кооперации. Вместе с тем эти отличия, как и общие аспекты рассмотренного кооперативного законодательства, представляют значительный интерес как для теории, так и для практики.

Одним из важных условий реализации мероприятий по повышению заинтересованности в членстве в потребительских кооперативах является полноценное юридическое признание пайщиков в качестве социальной основы потребительской кооперации посредством реального повышения мотивации не работающих в ней пайщиков; стимулирование не только их экономического участия, но и активного участия в управлении и контроле за хозяйственно-финансовой деятельностью потребительского кооператива; фактическое признание их в качестве хозяев и совладельцев консолидированной кооперативной собственности. Кроме того, в связи с образованием ЕАЭС возникает необходимость проведения определенной унификации кооперативного законодательства стран-участниц данного союза по примеру Таможенного кодекса государств Таможенного союза от 27 ноября 2009 года.

### Список использованной литературы

1. **Международный** кооперативный альянс // Центросоюз РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/1560419/dos/1866753>. – Дата доступа : 17.09.2015.
2. **Эффективность** через демократию, или как перевернуть кооперативную пирамиду. – М. : Межкоопсовет, 1998. – 92 с.
3. **О членстве** Белкоопсоюза в Межкоопсовете : постановление Белкоопсоюза от 22 марта 2001 г. – Минск : Белкоопсоюз, 2001. – С. 87.
4. **О потребительской** кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Республике Беларусь : Закон Респ. Беларусь от 25 февр. 2002 г. № 93-3 (с изм. и доп.) : текст по состоянию на 26 июля 2012 г. // Нац. центр правовой инф. Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2012. – Режим доступа : <http://www.ncpi.gov.by>. – Дата доступа : 07.09.2015.
5. **Основные** показатели хозяйственно-финансовой деятельности потребительской кооперации Республики Беларусь за 2013 год : стат. сб. – Минск : Белкоопсоюз, 2014. – 64 с.
6. **Социально-экономическое** положение потребительской кооперации Российской Федерации в 2002 году : стат. ежегодник. – М. : Центросоюз, 2003. – С. 5
7. **Д. Медведев** подписал закон о защите прав пайщиков потребительских обществ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.k-vedomosti.ru/news/detail/119044>. – Дата доступа : 24.07.2015.
8. **Договор** о Евразийском экономическом союзе // Нац. правовой интернет-портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа : <http://pravo.by>. – Дата доступа : 27.08.2015.
9. **О потребительской** кооперации (потребительских обществах, их союзах в Российской Федерации (в ред. федерального закона от 11 июня 1997 № 97-ФЗ) (с изм. на 02.07.2013) // Официальный интернет-портал правовой информации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.pravo.gov.ru>. – Дата доступа : 23.07.2015.
10. **О сельской** потребительской кооперации в Республики Казахстан : Закон Респ. Казахстан от 21 июля 1999 года № 450-1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.countrymeters.info/ru/kazakhstan>. – Дата доступа : 29.07.2015.
11. **О кооперативах** : Закон Кыргызской Респ. от 11 июня 2004 № 70 (в ред. от 25 февр. 2005 № 37) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kenesh.kg/lawprojects/mainmenn>. – Дата доступа : 22.09.2015.
12. **О потребительской** кооперации : Закон Респ. Армения от 30 дек. 1993 г. № С-0966-1-ЗР-91 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.base.spin-form.ru/show\\_dos.fwx/](http://www.base.spin-form.ru/show_dos.fwx/). – Дата доступа : 21.09.2015.

*Получено 30.10.2015 г.*

**Пигунова О. В.,**

кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой Белорусского  
торгово-экономического университета потребительской кооперации

## Состояние и тенденции развития розничной торговой сети как базовой основы торговли потребительской кооперации Республики Беларусь..... 8

В статье рассмотрено состояние розничной торговой сети потребительской кооперации Беларуси за 2000–2014 годы на основании данных официальной статистики. Автор рассматривает сильные и слабые позиции торговой отрасли потребительской кооперации. Сильными позициями являются развитая розничная торговая сеть, рост количества объектов розничной торговли, введение в строй крупных современных форматов торговли. Слабыми позициями автор считает отсутствие стратегического подхода к планированию развития торговой отрасли и дефицит компетенций в области стратегического управления бизнес-процессами.

**Ключевые слова:** розничная торговля; сеть розничной торговли; динамика развития; сильные и слабые позиции; стратегическое планирование; стратегия.

### Введение

Потребительская кооперация – хозяйственная система универсального типа, представляющая собой крупную многоотраслевую организацию, располагающую разветвленной сетью предприятий торговли, общественного питания, заготовок сельскохозяйственной продукции и сырья, выпускающая разнообразные потребительские товары и оказывающая услуги населению, осуществляющая внешнеэкономическую деятельность и выращивание пушных зверей, имеющая собственные строительные и транспортные организации, другие предприятия инфраструктуры, учебные заведения [1]. Вместе с тем, структурообразующей отраслью была и остается торговля (рисунок 1).

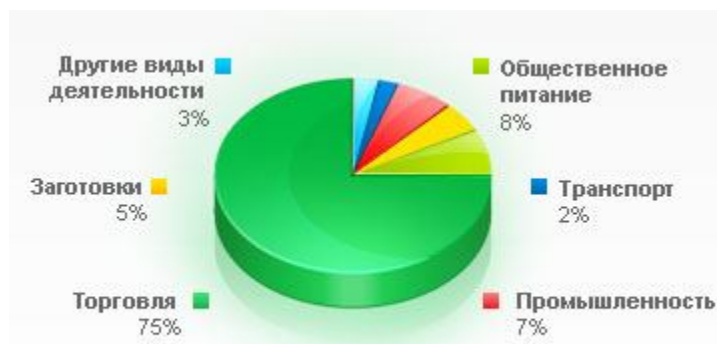


Рисунок 1 – Отраслевая структура потребительской кооперации Беларуси

Примечание – Источник: [1].

Потребительская кооперация Республики Беларусь из всех кооперативных систем бывшего СССР меньше всего утратила свои позиции на ранее занимаемом сегменте, сохранив при этом социальную направленность деятельности. Так, удельный вес потребительской кооперации Российской Федерации в розничном товарообороте торговли страны составляет менее 1% [1]. В 2013 году на долю потребительской кооперации Республики Беларусь приходилось 9,7% розничного товарооборота торговых организаций республики, в 2014 году допущено снижение доли рынка на 0,6 процента (рисунок 2).

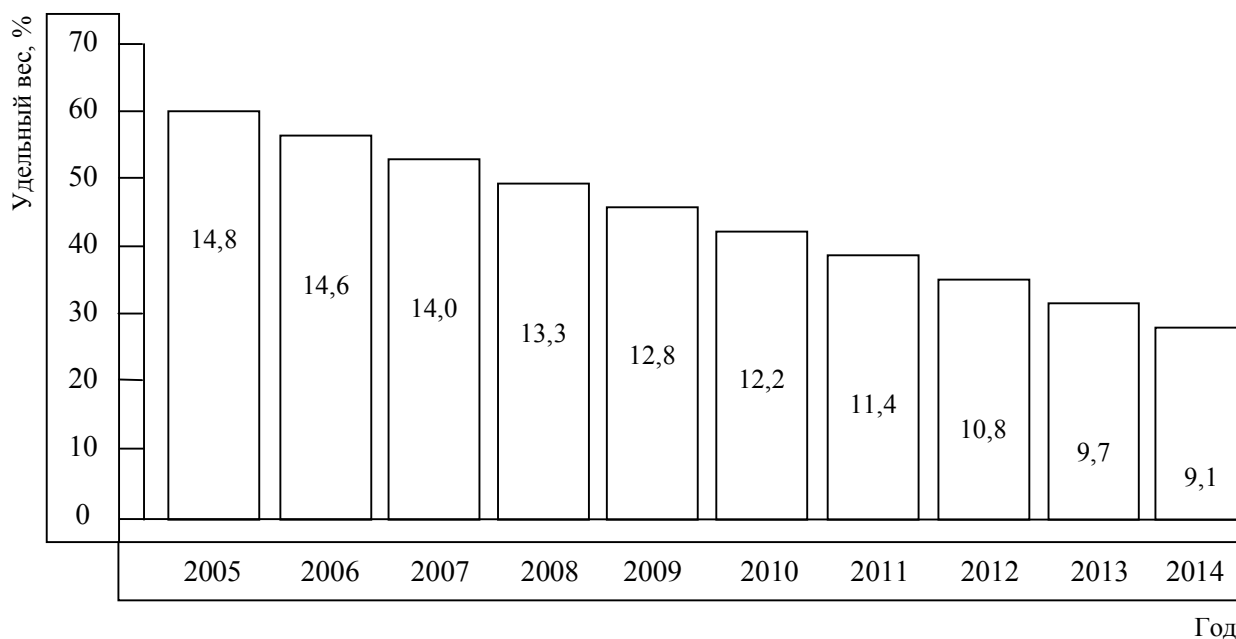


Рисунок 2 – Удельный вес розничного товарооборота организаций потребительской кооперации в розничном товарообороте Беларуси за 2005–2014 годы

Примечание – Составлено автором на основании данных источника [2].

Развитие торговой отрасли осуществляется по нескольким направлениям: строительство новых объектов, модернизация и реконструкция уже имеющихся (с оснащением их современным технологическим оборудованием и компьютерными системами для учета товародвижения), приобретение современных автомагазинов для обслуживания сельского населения.

Вместе с тем, в своем выступлении на VI съезде Белорусского профсоюза работников потребительской кооперации Председатель Правления Белкоопсоюза Валерий Иванов отметил: «Если каждый год мы будем терять по 0,3–0,5%, то в скором времени придем к такому же показателю, что и в Российской Федерации, – 0,9%...» [3]. Рассмотрим изменение доли рынка потребкооперации в розничном товарообороте частной формы собственности за 2010–2014 годы (таблица 1).

Таблица 1 – Доля розничной торговли потребительской кооперации в розничном товарообороте частной формы собственности Республики Беларусь за 2010–2014 годы

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014
Розничный товарооборот субъектов хозяйствования частной формы собственности (в фактически действующих ценах), млрд р.	53 992,2	93 667,8	168 537,7	210 805,1	244 095,8
Розничный товарооборот потребительской кооперации (в фактически действующих ценах), млрд р.	5 786	9 879	16 990	20 476	23 123
Удельный вес розничного товарооборота потребительской кооперации в розничном товарообороте частной формы собственности, %	10,7	10,5	10,1	9,7	9,4
Отклонение к предыдущему году (+; –)	–	–0,2	–0,4	–0,4	–0,3

Примечание – Составлено автором на основании данных источника [4].

Такой жесткий подход Председателя Правления Белкоопсоюза к оценке доли рынка потребительской кооперации Беларуси, по нашему мнению, оправдан, так как ситуация на рынке существенно меняется от года к году и, к сожалению, факторы среды деятельности ужесточают ситуацию. Времени на осмысление и разработку планов развития структурообразующей отрасли системы практически нет. Необходимо сегодня принимать стратегические решения. Несмотря на то, что Белкоопсоюз – многоотраслевая структура, ключевым направлением его деятельности была и остается торговля и именно она влияет на жизнеспособность всей системы.



Вместе с тем, «даже в условиях активизации пресловутых ритейл-структур с иностранным капиталом и без него розничная торговая сеть потребительской кооперации остается самой крупной в стране по количеству магазинов» [5] (таблица 2).

Таблица 2 – Динамика количества магазинов организаций потребительской кооперации Беларуси за 2010–2014 годы

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	2014 год по отношению к 2010	
						Темп изменения, %	Отклонение (+; -)
Магазины, всего	10 320	9 912	9 702	9 313	9 213	89,3	-1 107
В том числе в сельских населенных пунктах	7 424	7 020	6 773	6 432	6 238	84	-1 186
Удельный вес магазинов в сельских населенных пунктах	71,9	70,8	69,8	69,1	67,7	-	-4,2
Примечание – Составлено автором на основании данных источника [4].							

Безусловно, количественные показатели имеют значение для любой системы, но для потребительской кооперации давно ожидаем переход количественных показателей в новое качество процессов развития. В этом смысле нереализованной остается системная автоматизация объектов торговли, которая создает основу эффективного управления ими. В данном направлении Белкоопсоюз в настоящее время проводит серьезную работу и экспертную помощь этом процессе оказывает Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, накопивший достаточные компетенции благодаря разработке двух научных тем по вопросам автоматизации торговли по заказу Белкоопсоюза. К большому сожалению, ранее торговая отрасль Белкоопсоюза не использовала результаты научных разработок кафедры коммерции и логистики, в том числе по проблеме системной автоматизации торгово-технологических процессов. В результате упущено драгоценное время, что дало преимущества конкурентам потребительской кооперации. В связи с этим, следует также отметить, что еще несколько лет назад в своих представлениях управлению торговли Белкоопсоюза на выполнение научных тем специалисты кафедры отмечали необходимость скорейшего освоения рынка электронной коммерции, который самым активным образом осваивается другими, как правило сетевыми, структурами. Поэтому, автор считает актуальной постановку Председателем Правления Белкоопсоюза задач в этом направлении.

На 1 января 2015 года в системе потребительской кооперации функционируют три интернет-магазина. Освоение этого результативного логистического канала продаж должно проходить более динамично, но не в плане количества продаж, а качества и стратегии охвата рынка. Сегодня недостаточно задать планы по открытию таких объектов в облпотребсоюзах. По нашему мнению, все стандарты для интернет-магазина должны быть отработаны на уровне Белкоопсоюза с учетом уже наработанного опыта ТУП «Гомельская универсальная база» и ТУП «Припятский Альянс» и знаний, имеющихся у университета. Если мнение автора совпадает с мнением руководителей системы потребительской кооперации, то решить данную практическую задачу возможно посредством заключения договора на выполнение научно-прикладного проекта. Международный опыт показывает, что именно на основе взаимодействия науки и практики рождаются конкурентоспособные проекты.

В данной области эффективные решения связаны с компетенциями в сфере программирования, современных информационных технологий, коммерции, технологии и, конечно же, логистики (в том числе финансовой). Именно эффективная логистика делает канал электронной торговли столь результативным и привлекательным для ведущих игроков рынка розничной торговли. Поэтому поставить задачу открыть магазин несложно, а вот разработать всю бизнес-цепочку процессов на основе современных информационных технологий (СИТ) и логистики – это задача головной организации, которая требует специальных знаний и умений.

Потребительская кооперация выполняет социальную функцию, которая выражается в торговом обслуживании жителей малых сельских населенных пунктов через стационарную сеть и автомагазины, а также в организации закупок излишков сельскохозяйственной продукции и дикорастущих плодов, ягод и грибов у населения. По данным диаграммы (рисунок 3) видно, что доля розничного товарооборота организаций потребительской кооперации Беларуси, расположенных в сельских населенных пунктах, хотя и снижается, но остается значительной – 36,5%.



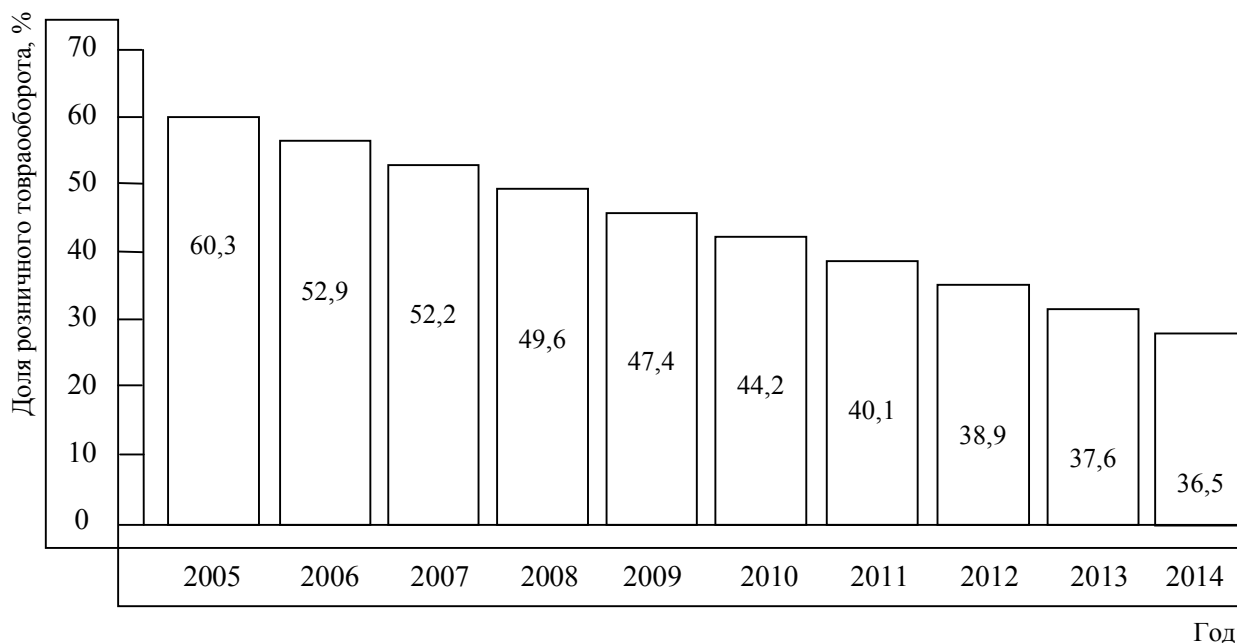


Рисунок 3 – Доля розничного товарооборота организаций потребительской кооперации Беларуси, расположенных в сельских населенных пунктах за 2005–2014 годы

Примечание – Составлено автором на основании данных источника [4].

Следует отметить, что многие малонаселенные пункты интегрированы в агрогородки, где развивается инфраструктура предложения товаров и услуг. Другие же по-прежнему обслуживаются только системой потребительской кооперации. Содержание стационарных объектов торговли в малонаселенных пунктах является убыточным. Сюда не спешат даже крупные торговые сети. Из данных таблицы 2 видно, что снижение количества магазинов в системе происходит, в основном, за счет закрытия явно убыточных стационарных торговых объектов в сельских населенных пунктах с минимальным количеством проживающего населения.

Пользуясь данными системы потребительской кооперации за 2012–2014 годы, рассмотрим изменение структуры объектов розничной торговли (таблица 3).

Таблица 3 – Структура розничной торговой сети потребительской кооперации Республики Беларусь за 2012–2014 годы

Показатель	2012		2013		2014		Темп роста 2014 года к 2012, %	Отклонение 2014 года от 2012 (+; –)	
	Количество, ед.	Удельный вес, %	Количество, ед.	Удельный вес, %	Количество, ед.	Удельный вес, %		по количеству, ед.	по удельному весу, %
Стационарные торговые объекты (магазины)	9 683	92,5	9291	91,8	9 109	91,3	94,1	–574	–1,2
Нестационарные торговые объекты	188	1,8	165	1,6	163	1,6	86,7	–25	–0,2
Автомгазины	596	5,7	668	6,6	708	7,1	118,8	112	1,4
Всего розничных торговых объектов	10 467	100	10 124	100	9 980	100	95,3	–487	–

Примечание – Составлено автором на основании данных источников [2; 6; 7].

Из данных таблицы 3 видно, что в структуре розничной торговой сети системы потребительской кооперации за 2012–2014 годы преобладают стационарные объекты (магазины) и только около 8% приходится на нестационарные объекты (палатки, киоски) и автомгазины. Причем структура сети за анализируемый период существенно не меняется. Но следует отметить, что количество автомгазинов за анализируемый период возросло на 112 ед., или на 18,8%.

Если в целом по Республике Беларусь начиная с 2011 года баланс укрупненной структуры товарооборота (50/50) был смещен в сторону продаж непродовольственных товаров, то по системе потребительской кооперации в 2011 году положительная тенденция роста удельного веса непродовольственных товаров была изменена, и в 2014 году данный показатель составил немногим меньше 15% (рисунок 4). Безусловно, с экономической точки зрения данная тенденция связана с потерями как розничного товарооборота, так и доходов торговых организаций. Вместе с тем, по мнению автора, явно прослеживается объективная необходимость создания торговой (-ых) сети (-ей) именно продовольственного сектора розничной торговли в системе потребительской кооперации.

Розничный товароборот, %	Непродовольственные товары	17,0	16,4	16,8	17,3	17,3	17,4	20,1	17,8	17,1	14,9
	Продовольственные товары	83,0	83,6	83,2	82,7	82,7	82,6	79,9	82,2	82,9	85,1
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014

Год

Рисунок 4 – Структура розничного товарооборота организаций потребительской кооперации Беларуси за 2005–2014 годы

Примечание – Составлено автором на основании данных источника [2].

По данным таблицы 4 видно, что за анализируемый период, несмотря на сокращение численности розничных торговых объектов на 11,3% (или на 1 200 ед.), средний размер торговой площади магазина существенно не изменился, его увеличение составило 7,68 м<sup>2</sup>, или 8,1%. Это свидетельствует о том, что в системе преобладают малые и средние по торговой площади объекты торговли, что не является, с точки зрения автора, ни отрицательной, ни положительной тенденцией без учета стратегии развития розничной торговли. Но однозначно понятно, что содержание объектов малого формата является прерогативой очень мощных торговых сетей.

Таблица 4 – Динамика среднего размера магазина организаций розничной торговли потребительской кооперации Беларуси за 2010–2014 годы

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	2014 год по отношению к 2010	
						Темп изменения, %	Отклонение (+; -)
Розничный товароборот (в фактически действовавших ценах), млрд р.	5 786	9 879	16 990	20 476	23 123	399,6	+17 377
Розничные торговые объекты (на конец года), тыс. р.	10,6	10,1	9,9	9,5	9,4	88,7	-1,2
Торговая площадь магазинов, тыс. м <sup>2</sup>	1 000	987	985	964	959	95,9	-41
Средний размер магазина: по розничному товарообороту, млрд р.	0,5458 5	0,9781 2	1,7161 6	2,1553 7	2,4598 9	450,7	+1,914
по торговой площади, м <sup>2</sup>	94,34	97,72	99,49	101,47	102,02	108,1	+7,68

Примечание – Составлено автором на основании данных источника [4].

Динамика развития сектора розничной торговли Белкоопсоюза в ближайшее время подразумевает: «...открытие, до конца 2015 года 22 крупных торговых объектов площадью более 500 м<sup>2</sup>; 15 магазинов шаговой доступности; модернизацию и реконструкцию 44 объектов. И, наконец, приобретение более 120 новых автомагазинов» [7]. И такие планы также не позволяют делать сколько-нибудь объективные выводы о тенденциях развития системы. Мы считаем, что одной из проблем розничной торговли является не стратегический, а «мероприятийный» характер планирования в системе, который себя не оправдывает в условиях жестких стратегий конкурентов системы потребительской кооперации. Этому вопросу автор уделял особое внимание в своих работах [8; 9; 10]. В связи с этим, актуальны слова Председателя Правления Белкоопсоюза Валерия Иванова в выступлении на VI съезде Белорусского профсоюза работников потребительской кооперации, который подчеркнул, что «следующие 5 лет будут временем реформ. – Жить со старым багажом нельзя. В наших силах все изменить, конечно, не сразу, постепенно. Направляя силы в одно русло, мы сможем получить хороший результат» [3].

Действительно, используя мощный потенциал и имеющиеся ресурсы, потребительская кооперация, при условии разработки корпоративной стратегии, имеет возможности укрепить свои позиции и перейти к тактике расширения своего присутствия на рынке. Однако системе не хватает, по мнению автора, компетенций в области стратегического управления. Только единицы руководителей имеют степень магистра, редки случаи обучения перспективных руководителей и специалистов за рубежом (Россия, Германия и немногие другие страны), где имеются необходимые методики быстрого и качественного обучения новым методам управления как людьми, так и бизнес-процессами.

Серьезной проблемой отрасли является высокая текучесть кадров. На этой проблеме акцентировал внимание председатель Гродненской областной организации профсоюза: «Количество уволенных по итогам года – более 2500 человек – не может не волновать. Причем из организаций потребкооперации уходят не только недобросовестные, но и умудренные опытом люди, а также молодые специалисты после окончания срока обязательной отработки», – отметил он [3].

Автор считает, что у системы потребкооперации есть определенный минимум времени для того, чтобы кардинально изменить систему управления торговой отраслью, исключительно исходя из имеющегося прогрессивного опыта, компетенций и знаний современной системы управления в корпоративных системах. Динамика же доли рынка потребительской кооперации свидетельствует о серьезности намерений конкурентов, которые занимают исконные рынки системы.

### **Заключение**

Таким образом, можно выделить основные тенденции развития розничной торговой сети потребительской кооперации как фундамента торговой отрасли:

1. Торговая отрасль неизменно остается структурообразующей отраслью системы, обладающей мощным потенциалом и встречающей сильнейшее конкурентное давление со стороны сетевых структур, имеющих выверенную стратегию своего развития и использующих самые современные технологии управления как человеческими, так и материальными и информационными ресурсами.

2. Розничная торговая сеть потребительской кооперации остается самой крупной в стране по количеству магазинов. Вместе с тем, необходим скорейший переход от количественных оценок развития системы к качественным. В первую очередь это касается создания сетевых объединений розничной торговли, основанных на системной автоматизации и логистике.

3. Доля розничного товарооборота организаций потребительской кооперации Беларуси, расположенных в сельских населенных пунктах, хотя и снижается, но остается значительной – 36,5%. Содержание стационарных объектов системы в малонаселенных пунктах является убыточным.

4. Развитие торговой отрасли осуществляется по нескольким направлениям. Это строительство новых объектов, модернизация и реконструкция уже имеющихся (с оснащением их современным технологическим оборудованием и компьютерными системами для учета товародвижения), приобретение современных автомагазинов для обслуживания сельского населения [7].

5. С 2011 года наметилась тенденция снижения удельного веса непродовольственных товаров в структуре розничного товарооборота системы. С экономической точки зрения данная тенденция связана как с потерями розничного товарооборота, так и доходов торговых организаций.

6. За анализируемый период, несмотря на сокращение численности розничных торговых объектов на 11,3% (или на 1 200 ед.), средний размер магазина по торговой площади существенно не изменился, его увеличение составило 7,68 м<sup>2</sup> или 8,1%. Это свидетельствует о том, что в системе

потребкооперации преобладают малые и средние по торговой площади объекты торговли, которые не интегрированы в сети.

7. В потребительской кооперации на 1 января 2015 года функционируют три интернет-магазина. Однако в системе не выработана общая стратегия развития интернет-магазинов. Необходимо разработка на уровне Белкоопсоюза стандарта интернет-магазина, предполагающего формирование его интернет-платформы, бизнес-процессов (в том числе стандартов обслуживания), логистики (в том числе схем товародвижения и движения финансовых потоков) и кадрового обеспечения. Такой пакет документов (стандарт интернет-магазина) может быть разработан по заказу Белкоопсоюза специалистами университета совместно с практиками системы потребкооперации, имеющими положительный опыт, на основе заключенного договора. Разработанный стандарт позволит эффективно внедрять данную форму продаж.

8. В системе потребительской кооперации ощущается дефицит квалифицированных управленческих кадров в связи с низкой мотивацией к высокоэффективному труду и, соответственно, высокой текучестью квалифицированных кадров. Также для системы потребительской кооперации характерна проблема организационной культуры, что не создает благоприятного климата для закрепления высококвалифицированных и перспективных кадров.

9. Для стабилизации доли рынка и последующего развития торговой отрасли необходима системная подготовка управленческих кадров на уровне магистратуры из числа наиболее перспективных практиков торговли под конкретный заказ системы по специально разработанным магистерским программам. Объективно правильными с точки зрения как теории, так и международной практики являются назначения на руководящие должности в торговле специалистов, имеющих актуальные знания и опыт в области коммерции и логистики, т. е. управления основными бизнес-процессами, в том числе технологическими.

### Список использованной литературы

1. **Белорусский** республиканский союз потребительских обществ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bks.gov.by>. – Дата доступа : 09.12.2015.

2. **Основные** показатели деятельности потребительской кооперации Республики Беларусь за 2014 год / Белкоопсоюз. – Минск, 2015. – 63 с.

3. **Ширалиева, А.** Потребкооперация намерена бороться за покупателя с сетевиками / А. Ширалиева // Беларускі час. Газета Федэрацыі прафсаюзаў Беларусі. – 2015. – 14 сакавіка.

4. **Розничная** и оптовая торговля, общественное питание в Республике Беларусь : стат. сб. // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа : 09.12.2015.

5. **Как** и на чем стоит наша потребкооперация? // Продовольственный торгово-промышленный портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.produkt.by>. – Дата доступа : 14.12.2015.

6. **Основные** показатели хозяйственно-финансовой деятельности потребительской кооперации Республики Беларусь за 2012 год / Белкоопсоюз. – Минск, 2012. – 65 с.

7. **Основные** показатели хозяйственно-финансовой деятельности потребительской кооперации Республики Беларусь за 2013 год / Белкоопсоюз. – Минск, 2013. – 64 с.

8. **Пигунова, О. В.** Предпосылки использования стратегического подхода в управлении предприятиями торговли / О. В. Пигунова // Экономика. Управление. Право. – 2003. – № 1. – С. 31–33.

9. **Пигунова, О. В.** Использование стратегического подхода к управлению коммерческой деятельностью предприятий торговли потребительской кооперацией / О. В. Пигунова // Потребит. кооп. – № 1 (1). – С. 38–42.

10. **Пигунова, О. В.** Изменение стратегии потребительской кооперации Беларуси в условиях глобализации рынка ритейла и ее влияние на национальную экономику и систему потребительской кооперации. Современные проблемы развивающегося общества: вопросы экономики, права, экологии : сб. науч. статей. – М. : МОИУ, 2013. – С. 85–90.

**Сныткова Н. А.,**

кандидат экономических наук, доцент, проректор Белорусского  
торгово-экономического университета потребительской кооперации

**Гасанова Т. В.,**

кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой Белорусского  
торгово-экономического университета потребительской кооперации

## **Возможности применения гибких систем оплаты труда работников коммерческой службы организаций потребительской кооперации..... 15**

Функциональные обязанности коммерческих служб потребительской кооперации имеют специфические особенности, связанные с организацией закупки товаров и их реализации в розничной торговле. Прослеживается недостаточная связь между эффективностью их работы и результатами деятельности объектов торговли. Для разработки действенной системы стимулирования труда целесообразно установить тесную взаимосвязь между результатами труда работников и оплатой их труда, что успешно реализуется через применение гибких систем оплаты труда.

**Ключевые слова:** комиссионные системы; комиссионное вознаграждение; комиссионные выплаты; бонусы; повременная система с комиссионными выплатами; мотивация труда.

### **Введение**

Специалисты-разработчики современных систем оплаты труда при всем разнообразии подходов едины в том, что:

- традиционная повременно-премиальная система безнадежно устарела и не отвечает реалиям сегодняшнего дня;
- система стимулирования должна соответствовать тактике и стратегии управления организацией, ее подразделениями и персоналом; расстановка приоритетов между различными заданиями должна производиться не административными методами, а иметь объективный экономический характер;
- стимулирующие выплаты должны тесно увязываться с индивидуальными и коллективными результатами;
- величина стимулирующих выплат должна быть для работника существенной и значимой;
- рост заработной платы относительно роста производительности труда должен регулироваться в соответствии с задачами планирования;
- система стимулирования должна быть понятной работникам и признаваться справедливой.

В последние годы эти задачи успешно решаются при помощи гибких систем оплаты труда.

В гибких тарифных системах основой формирования заработка работника является тариф, который дополняется различными премиями, доплатами, надбавками. От привычных систем гибкая тарифная система отличается лишь тем, что разрабатывается для конкретной организации с учетом ее специфики; основой ее формирования является не единый тарифно-квалификационный справочник, а перечень тех работ, которые выполняются в данной организации и классифицируются по уровню сложности и значимости именно для данной организации; заработок работника индивидуализирован и привязан к фактическим результатам труда. Это достигается увеличением удельного веса дополнительных выплат (премий, доплат, надбавок) в общей сумме заработка.

Министерство труда и социальной защиты Республики Беларусь подтверждает, что применение гибких систем оплаты труда позволяет улучшить показатели финансово-хозяйственной деятельности организаций. На 1 июля 2015 года количество организаций, применяющих гибкие системы оплаты труда, увеличилось до 9 202. Наиболее распространенной системой оплаты труда является применение тарифной сетки, разработанной в организации (35% от общего количества организаций, применяющих гибкие системы оплаты труда), комиссионную систему оплаты труда используют 21% организаций.

При использовании гибкой системы оплаты труда, основанной на комиссионных вознаграждениях, заработная плата работника помимо варианта, когда размер заработной платы этого работника полностью и всецело зависит только от размера комиссионных процентов и достигнутого им уровня того показателя, от которого и рассчитывается ему вознаграждение (например, объем продаж), может быть разделена на две условные составляющие, первой из которых будет являться его оклад по штатному расписанию (предусмотренный в его трудовом договоре),

*а само вознаграждение (рассчитанное, как и в первом случае, на основе комиссионных процентов и достигнутого им уровня того показателя, от которого рассчитывается вознаграждение) будет выплачиваться сверх размера оклада за фактически отработанное время. Выплачиваемое комиссионное вознаграждение может быть установлено в виде фиксированного процента от установленного показателя, а может применяться прогрессивная шкала.*

*Самой действенной составляющей стимулирования труда является оплата за выполнение личных планов. Она основывается на непосредственном результате труда: работник получает плановую заработную плату за 100%-ное выполнение задания (комплекса заданий) и дополнительный заработок за перевыполнение плана.*

*Однако следует отметить, что традиционная схема стимулирования за один критерий (например, только за объем продаж) не эффективна, так как в условиях бурно развивающейся конкуренции, разнообразия маркетинговых приемов и т. п. при оценке результативности коммерческих работников не учитываются многие, не менее важные, критерии их работы:*

- освоение новых рынков, работа с новыми клиентами;
- реализация приоритетных на сегодня видов товаров (услуг);
- снижение дебиторской задолженности и т. п.

*В этих условиях целесообразно планировать для работника несколько заданий. Такие выплаты за выполнение поставленных целей используют около 60% организаций развитых стран, применяющих гибкие системы оплаты труда.*

*Таким образом, оптимальной для работника коммерческой службы представляется модель заработной платы, состоящая из постоянной части (которая соответствует уровню его профессионализма и удовлетворяет необходимый минимум его потребностей), и переменной части, зависящей от результатов его труда.*

В связи с тем, что в системе потребительской кооперации в настоящее время не практикуется планирование месячных объемов продаж по товарным группам, несмотря на обширную критику данной системы, на начальном этапе внедрения гибких систем оплаты труда для специалистов коммерческой службы наиболее приемлемой нам видится повременная система с комиссионными выплатами – разновидность комиссионной системы оплаты труда, при которой работникам сверх тарифной заработной платы за фактически отработанное время производятся комиссионные выплаты (комиссионное вознаграждение), сумма которых рассчитывается исходя из установленного норматива комиссионного вознаграждения от объемов реализации товаров.

Эксперимент по внедрению повременной системы оплаты труда с комиссионными выплатами проведен на примере начисления заработной платы начальнику торгового отдела райпо и четырем товароведом, за которыми закреплены закупаемые и реализуемые в розничной торговой сети и общественном питании конкретные группы товаров. Следует признать, что определение степени достоверности участия товароведов в объеме реализации товаров райпо часто затруднена тем, что в штате филиалов и других структурных подразделений райпо также имеются товароведы, ведущие децентрализованную (самостоятельную) закупку отдельных товарных групп. Выделить долю их участия в объеме реализации товаров в ходе эксперимента не представлялось возможным. Из эксперимента также исключены товароведы, которые выполняют функции диспетчеров.

Таким образом, при данной функциональной структуре коммерческой службы организации потребительской кооперации целесообразно переводить на повременную систему оплаты труда с комиссионными выплатами руководителю структурного подразделения и товароведом, непосредственно занимающимся закупкой и реализацией товаров (с закреплением конкретных товарных групп за специалистом).

Для товароведов, выполняющих функции диспетчера, результаты труда которых количественно неизмеримы, рекомендуется применение традиционной повременно-премиальной системы оплаты труда.

Определение структуры заработной платы работников, основные функции которых связаны с реализацией товаров, осуществляется путем установления тарифной части заработной платы и выбора видов выплат стимулирующего и компенсирующего характера, других выплат, предусмотренных локальными нормативными правовыми актами организаций.

При выборе размеров норматива комиссионного вознаграждения учитывается следующее:

- финансовое состояние организации;
- сложившийся до применения повременной системы оплаты труда с комиссионными выплатами уровень заработной платы работников, занятых реализацией товаров;

- выполняемые работниками функции;
- продолжительность и сезонность продаж;
- другие факторы.

Норматив комиссионного вознаграждения может быть фиксированным либо дифференцированным в зависимости от объемов продаж, категории работника, региона реализации товаров, суммы выручки от реализации товаров, ассортимента товаров и других факторов, учитывающих специфику деятельности организации и направленных на усиление материальной заинтересованности работников.

Схема формирования заработной платы при применении повременной системы оплаты труда с комиссионными выплатами наглядно представлена на рисунке.

Тарифная часть заработной платы работников состоит из заработной платы за фактически отработанное время, начисленной по окладам служащих, и надбавки за стаж работы в потребительской кооперации. Выплата тарифной части заработной платы, выплаты компенсирующего и иного характера гарантированы и осуществляются вне зависимости от объемов реализации товаров.

Надтарифная часть формируется из комиссионного вознаграждения, выплачиваемого по установленным нормативам в процентах от розничного товарооборота розничной торговой сети и общественного питания, дифференцированным по закрепленным товарным группам и скорректированным по показателям, отражающим качество работы товароведа. Норматив комиссионных выплат руководителю структурного подразделения устанавливается в процентах от общего объема розничного товарооборота организации.

При этом другие выплаты стимулирующего характера не осуществляются.

Установление нормативов комиссионного вознаграждения для товароведов райпо следует производить, опираясь на сложившийся в среднем за некий период фактический размер стимулирующих выплат (надбавки за сложность и напряженность труда, надбавки за финансовые результаты, ежемесячных премий).

<b>Элементы заработной платы</b>	
<b>Повременно-премиальная система оплаты труда</b>	<b>Повременная система оплаты труда с комиссионными выплатами</b>
<i><b>Тарифная часть</b></i>	
Базовый оклад	
Повышение оклада с учетом законодательства и положения об условиях оплаты труда работников организации (при заключении контракта)	
Повышение оклада по другим основаниям	
Надбавка за стаж работы в потребительской кооперации	
<i><b>Стимулирующие выплаты</b></i>	
Надбавка за сложность и напряженность труда	Комиссионное вознаграждение
Премии за основные результаты финансово-хозяйственной деятельности по специальным системам	
Единовременные поощрения по итогам соревнований и конкурсов, за общие результаты деятельности организации	
<i><b>Выплаты компенсирующего и иного характера</b></i>	
Доплата за совмещение профессий (должностей), расширение зоны обслуживания (увеличение объема выполняемых работ) и выполнение обязанностей временно отсутствующих работников	
Оплата за работу в сверхурочное время, за работу в государственные праздники, праздничные и выходные дни	
Индексация заработной платы в связи с ростом цен на товары и услуги	
Доплата до размера минимальной заработной платы	
Заработная плата за неотработанное время	
Вознаграждения (включая стоимость подарков и материальную помощь) к юбилейным датам, праздникам, торжественным событиям	

**Схема формирования заработной платы при применении повременной системы оплаты труда с комиссионными выплатами**



Для обоснования минимального размера норматива комиссионного вознаграждения рекомендуется исходить из суммы надбавок за сложность и напряженность труда и за финансовые результаты, максимального размера – из суммы указанных надбавок и премий за основные результаты финансово-хозяйственной деятельности. Норматив комиссионного вознаграждения в таком случае определяется по формуле

$$H_k = \frac{CB_i \cdot 100}{PTO_i}$$

где  $H_k$  – размер норматива комиссионного вознаграждения в процентах от розничного товарооборота по товарной группе либо по совокупности товарных групп, закрепленных за специалистом  $i$ ;

$CB_i$  – размер выплат стимулирующего характера в составе заработной платы специалиста  $i$  за период, р.;

$PTO_i$  – объем розничного товарооборота по товарной группе либо по совокупности товарных групп, закрепленных за специалистом  $i$ , за период, р.

Например, суммы надбавок за сложность и напряженность труда и за финансовые результаты, начисленные товароведу за три месяца, составляют 1 601 433 р., 1 787 544 и 1 953 045 р., суммы указанных надбавок и премии – 2 032 677 р., 2 075 040 и 2 974 159 р. Розничный товарооборот розничной торговой сети и объектов общественного питания райпо по товарным группам, закрепленным за товароведом, составил за квартал 30 220 млн р.

Норматив комиссионного вознаграждения составит:

- минимальный размер:

$$H_{k_{\min}} = \frac{(1,601433 + 1,787544 + 1,953045) \cdot 100}{30\,220} = 0,0177\%;$$

- максимальный размер:

$$H_{k_{\max}} = \frac{(2,032677 + 2,075040 + 2,974159) \cdot 100}{30\,220} = 0,0234\%.$$

Установленные нормативы комиссионного вознаграждения могут корректироваться при изменении условий реализации товаров; изменении задач, стоящих перед торговым отделом и работниками; отсутствии ожидаемого экономического эффекта и т. д.

Далее следует установить условия снижения и (или) повышения ежемесячного вознаграждения. Например, повышение ежемесячного комиссионного вознаграждения может быть производиться в случаях:

- освоения новых рынков – на 20%;
- роста объемов продаж товаров отечественного производства в сопоставимых ценах по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года – на 15%;
- ускорения фактической товарооборачиваемости по сравнению с плановой – на 10%. Оптимальное (желаемое, прогнозное) значение плановой товарооборачиваемости устанавливается руководителем структурного подразделения (ведущим товароведом) по отдельной или укрупненной группе товаров на основе проведения экономического анализа товарооборачиваемости по соответствующей товарной группе (укрупненной товарной группе).

Снижение ежемесячного комиссионного вознаграждения, например, может осуществляться в случаях:

- роста дебиторской задолженности – на 20%;
- необоснованного увеличения запасов товаров – на 15%;
- невыполнения установленных заданий, невыполнения доведенного плана по продажам (прибыли, рентабельности) – на 15%;
- несвоевременного оформления договоров на поставку товаров – на 15%;
- замедления фактической товарооборачиваемости по сравнению с плановой – на 10%;
- наличия установленных фактов нарушения трудовой и исполнительской дисциплины – на 15%.

При отнесении показателя товарооборачиваемости к факторам повышения (снижения) комиссионного вознаграждения необходимо учесть важность учета товарных запасов по семидневкам, а

не на начало и конец месяца (опыт Столинского райпо). Этот расчет позволит наиболее достоверно показать размер товарных запасов в среднем за месяц.

Сроки начисления и выплаты комиссионного вознаграждения устанавливаются с учетом длительности цикла продаж и возможностей оценки результатов продаж, установленного вида комиссионной системы оплаты труда (месяц, квартал и т. д.). Апробация результатов исследования на практике показала, что в связи с отсутствием месячной формы статистической отчетности 4-торг (продажа) «Отчет о продаже и запасах товаров» в системе потребительской кооперации применима лишь поквартальная комиссионная система. В этом случае в первом и втором месяцах квартала работнику выплачивается авансовая часть комиссионных выплат в размере, например, не менее базового оклада, в третьем месяце квартала производится окончательный расчет с работником.

В таблице представлен пример начисления заработной платы ведущему товароведу по повременной системе оплаты труда с комиссионными выплатами в IV квартале.

**Пример начисления заработной платы ведущему товароведу райпо  
по повременной системе оплаты труда с комиссионными выплатами**

Элементы заработной платы	Значение показателя
<i>Октябрь</i>	
1. Ставка 1-го разряда, р.	370 000
2. Тарифный коэффициент	4,4
3. Базовый оклад, р.	1 628 000
4. Нормативный фонд рабочего времени, дней	22
5. Фактически отработанное время, дней	21
6. Базовый оклад с учетом отработанного времени	1 554 000
7. Повышение базового оклада за работу по контракту (50%), р.	777 000
8. Оклад, р.	2 331 000
9. Надбавка за стаж работы (15%), р.	349 650
10. Итого тарифной ( <i>гарантированной</i> ) части (сумма строк 8–9), р.	2 680 650
11. Аванс комиссионных выплат (в размере базового оклада)	1 628 000
12. <i>Итого (сумма строк 10–11)</i>	<i>4 308 650</i>
<i>Ноябрь</i>	
13. Ставка 1-го разряда, р.	370 000
14. Тарифный коэффициент	4,4
15. Базовый оклад, р.	1 628 000
16. Нормативный фонд рабочего времени, дней	22
17. Фактически отработанное время, дней	22
18. Базовый оклад с учетом отработанного времени, р.	1 628 000
19. Повышение базового оклада за работу по контракту (50%), р.	814 000
20. Оклад	2 442 000
21. Надбавка за стаж работы (15%), р.	366 300
22. Итого тарифной ( <i>гарантированной</i> ) части (сумма строк 20–21), р.	2 808 300
23. Аванс комиссионных выплат (в размере базового оклада), р.	1 628 000
24. Доплата за совмещение должностей, р.	581 428
25. <i>Итого (сумма строк 22–24), р.</i>	<i>5 017 728</i>
<i>Декабрь</i>	
26. Ставка 1-го разряда, р.	370 000
27. Тарифный коэффициент	
28. Базовый оклад, р.	1 628 000
29. Нормативный фонд рабочего времени, дней	22
30. Фактически отработанное время, дней	15
31. Базовый оклад с учетом отработанного времени, р.	1 110 000
32. Повышение базового оклада за работу по контракту (50%), р.	555 000
33. Оклад, р.	1 665 000
34. Надбавка за стаж работы (15%), р.	249 750
35. Итого тарифной ( <i>гарантированной</i> ) части (сумма строк 33–34), р.	1 914 750

Окончание таблицы

Элементы заработной платы	Значение показателя
36. Комиссионные выплаты за квартал (0,0345%), р.	7 714 200
37. Комиссионные выплаты за вычетом аванса, р.	4 458 200
38. Доплата за совмещение должностей, р.	277 500
39. Пособие по временной нетрудоспособности, р.	1 940 185
40. Итого (сумма строк 35, 37–39), р.	8 590 635

Нанимателем установлен норматив комиссионного вознаграждения по товарным группам, закрепленным за товароведом, в размере 0,02% от фактического товарооборота организации за квартал по совокупности данных товарных групп. В IV квартале зафиксированы рост объемов продаж товаров отечественного производства в сопоставимых ценах по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года (+15%), ускорение товарооборачиваемости по сравнению с плановой (+10%), факт отсутствия в торговой сети товаров, закрепленных за ведущим товароведом, в соответствии с утвержденным ассортиментным перечнем (-10%). Процент корректировки норматива комиссионного вознаграждения составляет +15%. (+5+10-10). Скорректированный норматив комиссионного вознаграждения – 0,023% ( $0,02 \cdot 1,15$ ).

Розничный товароборот по товарным группам, закрепленным за товароведом, за IV квартал составил 33 540 млн р. Сумма комиссионных выплат за квартал (стр. 36 таблицы) составляет 7 714 200 р. ( $33\,540\,000\,000 \cdot 0,023 : 100$ ). Сумма комиссионных выплат за вычетом аванса, начисленного в октябре и ноябре (стр. 37 таблицы), составляет 4 458 200 р. ( $7\,714\,200 - 1\,628\,000 - 1\,628\,000$ ).

В условиях автоматизации торговых процессов в организации и наличия оперативной информации о месячных продажах по товарным группам начисление комиссионных выплат возможно осуществлять ежемесячно.

### Заключение

Экономический эффект внедрения указанной системы оплаты труда состоит в относительной экономии расходов на оплату труда работников коммерческих служб при росте объема розничного товарооборота. Работники коммерческих служб будут заинтересованы в росте розничного товарооборота, который будет давать адекватный рост надтарифной части их заработной платы. При этом тарифная часть заработной платы, будучи постоянной, даст экономию фонда заработной платы относительно увеличивающегося объема розничного товарооборота.

Получено 13.07.2015 г.

**Трифунтов А. И.,**

кандидат экономических наук, доцент Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации

## Подходы к оптимизации логистических затрат в цепи поставок районного потребительского общества ..... 21

В статье рассматриваются подходы к организации управления затратами по центрам затрат и по логистическим процессам. Дается характеристика методов, позволяющих эффективно организовать управление затратами в цепочке поставок. Рассматриваются критерии выделения центров затрат. Предложены подходы к расчету и управлению затратами в цепях поставок.

**Ключевые слова:** затраты; логистические затраты; места возникновения затрат; центр затрат; цепочка поставок; логистический процесс; управление затратами.

### Введение

Затраты предприятия – это тот рычаг, воздействуя на который можно существенно улучшить финансовые результаты предприятия. Рано или поздно перед менеджерами организации встает задача управления затратами. Как правило, наиболее вероятными причинами, по которым затратам начинают уделять повышенное внимание, являются следующие:

• *Кризисная ситуация с продажами. При отсутствии продаж нет выручки. Чтобы как-то улучшить финансовую ситуацию, иницируется сокращение затрат везде, где это только возможно.*

• *Конкурентная ценовая война. Чтобы выжить в такой войне и не проиграть, организация вынуждена снижать затраты.*

• *Требования собственников, которых не устраивает текущая прибыль организации.*

• *Выход организации на заданную прибыль, привлечение стратегического инвестора.*

*В настоящее время под влиянием практически всех названных выше причин подобная задача встала и перед организациями потребительской кооперации. Поиску подходов к управлению затратами, которые позволят оптимизировать их уровень в цепи поставок организации потребительской кооперации и повысить ее конкурентоспособность, и посвящена данная статья.*

Считается, что затратами лучше всего управлять там, где непосредственно происходит производственный процесс или его обслуживание. В связи с этим появилось понятие места возникновения затрат.

По нашему мнению, в настоящее время в условиях обострения конкуренции на рынке товаров и услуг, а также осознания важности и роли логистики в деятельности организации, целесообразно места возникновения затрат рассматривать как отдельные объекты, реализующие определенные процессы в цепочке доведения товара до конечного потребителя. И не обязательно эти объекты должны являться структурными подразделениями организации. Но при этом выделение структурного подразделения в качестве места возникновения затрат будет выглядеть наиболее логичным и правильным.

Место возникновения затрат может быть трансформировано в центр затрат. Центр затрат – это, как правило, структурное подразделение организации, возглавляемое руководителем, несущим ответственность за результаты его работы. С каждым центром затрат в логистике связаны выполняемые им определенные бизнес-процессы. Поэтому, по нашему мнению, правомерно выделять в качестве центров затрат и отдельные осуществляемые логистические бизнес-процессы, а также цепочку поставок как совокупность таких процессов.

Для того чтобы оценить выгодность осуществляемых логистических бизнес-процессов и цепочек поставок, сформированных организацией, необходимо отойти от традиционного понимания расчета издержек и прибыли. Традиционно издержки рассчитываются либо в целом по предприятию, либо по его отдельным функциональным подразделениям. Нам же необходимо пойти дальше и рассчитать издержки по отдельным выполняемым логистическим бизнес-процессам. И тогда сразу станет понятно, выгодно ли осуществлять эти процессы либо нужно как-то менять схему работы в цепочке поставок.

Используя логистический подход, попытаемся определить величину затрат не по подразделениям, а по выполняемым ими процессам. Для этого мы можем использовать принципы ABC-костинга и распределить часть затрат каждого подразделения между выполняемыми им логистическими бизнес-процессами с использованием факторов распределения затрат. В качестве логистических бизнес-процессов, осуществляемых в цепочке поставок районного потребительского общества, в данном случае можно рассматривать следующие: «Организация выездной торговли в населенном пункте», «Организация поставки товаров из логистического центра через склад райпо в магазин № ...» и т. д.

Рассмотрим возможные подходы к управлению затратами в цепочке поставок товаров от производителя в магазин через склад райпо. Цепочку поставок в данном случае можно представить следующим образом: производитель – логистический центр – склад райпо – магазин.

Рассмотрим часть этой цепочки: склад райпо – магазин. Весь процесс управления затратами в цепочке поставок предлагается разбить на несколько этапов.

*Этап 1. Выделение основных центров затрат.* С этой целью укажем основные виды работ и функции, выполняемые в процессе доведения товара до конечного потребителя. Коммерческие функции (прием и оформление заявок на товар, контроль запасов, контроль ассортимента, планирование графика поставок) выполняет коммерческая служба; функции складской логистики (приемка, хранение, комплектация партий товара) – склад райпо. Транспортировку товаров от поставщиков на склад или непосредственно в розничную торговую сеть осуществляет транспортное подразделение. Функции розничной продажи выполняют отдельные магазины. В соответствующем с этим, в рассматриваемой цепочке поставок можно выделить по крайней мере 4 центра затрат: коммерческая служба, склад, транспортное подразделение, магазин.

*Этап 2. Определение сметы затрат по каждому центру затрат.* Далее в таблице с использованием условных данных рассмотрим, как можно рассчитать затраты на осуществление этого логистического бизнес-процесса.

**Расчет затрат на выполнение логистического бизнес-процесса  
«Поставка товара в розничный торговый объект»**

Показатели	Коммерческая служба	Склад	Транспортное подразделение	Магазин	ИТОГО
1. Прямые затраты по центру затрат, усл. ед.	500	9 000	6 000	2 000	–
2. Выполненные работы:					
2.1. Заявки на поставку, шт.	250	–	–	–	–
2.2. Грузооборот, усл. ед.	–	80 000	–	–	–
2.3. Пробег, км	–	–	3 600	–	–
3. Валовая прибыль, усл. ед.	–	–	–	3 000	3 000
4. Прямые затраты на единицу выполненных работ, усл.ед.	2,00	0,11	1,67		
5. Содержание логистического бизнес-процесса «Поставка товара в розничный торговый объект» по функциям:					
5.1. Обработано заявок на товар, шт.	12	–	–	–	–
5.2. Поставлено товаров со склада, усл. ед.	–	4 000	–	–	–
5.3. Пробег транспорта для доставки товаров в магазин, км	–	–	300	–	–
5.4. Содержание магазина, усл. ед.	–	–	–	2 000	
6. Затраты на бизнес-процесс, усл. ед.	24	440	501	2 000	2 965

В каждом из выбранных нами центров затрат можно определить прямые затраты, непосредственно связанные с осуществлением возложенных на него функций (стр. 1 таблицы).

К этим затратам можно отнести:

- расходы на оплату труда персонала, участвующего в процессе;
- отчисления с фонда оплаты труда;
- амортизацию оборудования и основных средств (в той степени, в которой конкретное оборудование используется в данном процессе);
- материалы, топливо, инвентарь, используемые в процессе;
- иные ресурсы и услуги, используемые в процессе (например, расходы на содержание зданий и помещений и т. д.).

Амортизацию зданий и расходы на их содержание нельзя в полной мере считать прямыми расходами, однако их сумму, приходящуюся на конкретный центр затрат, можно без особой погрешности определить, разделив общую сумму затрат по организации пропорционально площади, занимаемой каждым подразделением. Затраты на инвентарь и различные материалы и топливо можно без труда определить по отдельным материально ответственным лицам и затем отнести на конкретный центр затрат.

*Этап 3. Преобразование центра затрат в центр ответственности.* Основываясь на тезисе, что управлять затратами необходимо там, где они возникают, на каждый центр затрат возлагаем ответственность за соблюдение сметы затрат. Причем, необходимо помнить, что руководство подразделения должно отвечать только за те затраты, на которые оно реально может повлиять (т. е. контролируемые им затраты). Таким образом можно задействовать резервы экономии на местах.

*Этап 4. Определение по каждому центру затрат нормы расходов на осуществление основных функций.* Для этого по каждому центру затрат определяем показатель, которым можно измерить результаты его деятельности (стр. 2.1–2.3 таблицы). Например, для коммерческой службы – это количество обработанных заявок, для склада – объем складского оборота в денежных или натуральных показателях, для транспорта – пробег по маршруту, для магазина – валовая прибыль за определенный период времени. После этого, разделив рассчитанную сумму прямых затрат по каждому центру затрат на объем деятельности за аналогичный период времени, получим норматив затрат на выполнение отдельных видов работ (стр. 4 таблицы).

*Этап 5. Отнесение суммы затрат по каждому центру затрат на бизнес-процессы, в которых этот центр затрат участвует.* Для этого по логистическому бизнес-процессу «Организация

поставки товаров из логистического центра через склад райпо в магазин № ...» определяем показатели, характеризующие вклад каждого подразделения в его осуществление (стр. 5.1–5.4 таблицы). Умножив сумму затрат на выполнение отдельных видов работ на количество выполненной работы (стр. 4 · стр. 5.1 таблицы), получим затраты по каждому виду работ и по каждому подразделению на выполнение логистического бизнес-процесса. После этого можно определить выгодность логистического бизнес-процесса, сравнив полученную валовую прибыль и затраты. В рассмотренном нами условном примере полученная валовая прибыль лишь незначительно превышает затраты на осуществление логистического процесса.

Произведенный расчет затрат позволил определить:

1. Общую выгодность логистического бизнес-процесса.
2. Затраты по основным центрам затрат с целью составления для них сметы затрат.
3. Вклад каждого центра затрат в общие затраты по логистическому бизнес-процессу, что позволит выяснить, в каком направлении осуществлять совершенствование выполняемых функций с целью оптимизации общих затрат в цепи поставок.

### **Заключение**

Рассмотренный пример – это попытка анализа только небольшого отрезка цепочки поставок в пределах одной организации. Подобным же образом необходимо осуществить оптимизацию всей цепи поставок, в том числе и за пределами организации, рассматривая, к примеру, логистический процесс «Поставка товара с логистического центра через склад райпо в магазин», решить задачу минимизации общих затрат в цепи поставок. Выполнение этой задачи позволит не только получить конкурентоспособную цену товара, но и покажет, в каких звеньях цепи поставок имеются излишние затраты. Таким образом, управление логистическими затратами может сыграть в повышении конкурентоспособности организаций потребительской кооперации важную роль.

### **Список использованной литературы**

1. **Гаррисон, А.** Логистика. Стратегия управления и конкурентирования через цепочки поставок : [пер. с англ.] / А. Гаррисон, Р. Ван Гок. – М. : Дело и сервис, 2010. – 366 с.
2. **Каверина, О. Д.** Управленческий учет: системы, методы, процедуры / О. Д. Каверина. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 352 с.
3. **Мюллендорф, Р.** Производственный учет. Снижение и контроль издержек. Обеспечение их рациональной структуры / Р. Мюллендорф, М. Карренбауэр. – М. : ФБК-ПРЕСС, 1996. – 160 с.
4. **Мишин, Ю. А.** Управленческий учет / Ю. А. Мишин. – М. : Дело и Сервис, 2002. – 176

Получено 04.06.2015.

## **Региональная экономика**

**Байбардина Т. Н.,**

*кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации*

**Лацкевич Н. В.,**

*кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации*

**Мищенко Л. В.,**

*кандидат экономических наук, доцент Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации*

### **Перспективы развития туристического потенциала Гомельской области..... 25**

В статье рассмотрены вопросы развития туристического потенциала Гомельской области как важного стратегического ресурса укрепления имиджа Республики Беларусь, анализируется состояние туристического потенциала Гомельской области, определены основные проблемы его функционирования и приоритетные направления развития.

**Ключевые слова:** туристический потенциал; туризм; инфраструктура туризма; туристические дестинации; агроэкотуризм; туристические услуги; имидж страны.

## Введение

*В современной мировой экономике динамично развивается и приобретает огромное значение туристический сектор. Успешное функционирование сферы туризма в экономике региона страны обеспечивает поступление средств в бюджет, создание новых рабочих мест, вовлечение в экономический оборот объектов историко-культурного наследия, природных ландшафтов региона, развитие инфраструктуры гостинично-ресторанных комплексов, торговли и общественного питания и др. Исследование туристического потенциала Гомельской области и выделение перспективных направлений его развития в настоящее время приобретают особую актуальность.*

В последнее время в экономической жизни Республики Беларусь значительное место занимают вопросы привлечения иностранных инвестиций, развития отраслей, так или иначе связанных с восприятием страны представителями других государств. Именно поэтому сегодня особенно важны различные аспекты формирования имиджа Беларуси и отдельных ее регионов.

В современном мире туризм стал одной из наиболее интенсивно развивающихся и доходных отраслей экономики. Доля доходов от туристических услуг в промышленно развитых странах достигает 50–60%. В сфере туристических услуг задействовано 10,5% экономически занятого населения планеты [1].

Значение туризма многогранно и имеет экономические, социальные, исторические и культурные аспекты. Туризм оказывает стимулирующее действие на развитие экономики страны, укрепляет и расширяет источники инвестирования, влияет на сохранение и развитие культурного потенциала населения территории, выступает в качестве эффективного средства создания условий для межнационального и межкультурного диалога. Данный вид деятельности направлен на удовлетворение потребностей людей в ознакомлении с историей, культурой, обычаями, духовными и религиозными ценностями различных стран и их народов, что способствует установлению и расширению международных культурных связей между странами, укреплению дружбы и сотрудничества народов мира.

Мировая практика свидетельствует о том, что туризм влияет на формирование имиджа страны, способствует укреплению экономического потенциала государства.

В настоящее время для экономики Республики Беларусь актуальны задачи привлечения иностранных инвестиций. Поэтому приобретают значимость проблемы формирования имиджа Беларуси и отдельных ее регионов. Интенсивный поиск отечественных и зарубежных инвесторов для реализации инвестиционных проектов, высокая экономическая конкуренция, борьба за высококвалифицированные трудовые ресурсы заставляют выбирать такую стратегию позиционирования, которая бы выгодно отличала каждый регион Республики Беларусь, отражая его уникальные достоинства [2].

Сегодня туристические организации Республики Беларусь работают в условиях жесткой конкурентной борьбы за клиента. Туристическая индустрия в Республике Беларусь находится лишь на начальной стадии развития. Несмотря на благоприятные предпосылки, а именно выгодное географическое положение, Беларусь уступает по основным показателям развития туристического сектора практически всем европейским странам.

Для оценки конкурентоспособности стран в сфере туризма каждые два года составляется рейтинг конкурентоспособности, который охватывает 140 стран. При его подготовке используется комбинация данных из общедоступных источников, а также информация международных организаций и экспертов в области путешествий и туризма.

Десятка стран – лидеров по конкурентоспособности в сфере туризма и путешествий в 2013 году выглядела следующим образом: Швейцария – сводный индекс туристической конкурентоспособности составил 5,66 балла, Германия – 5,39, Австрия – 5,39, Испания – 5,38, Великобритания – 5,38, США – 5,32, Франция – 5,31, Канада – 5,28, Швеция – 5,24 и Сингапур – 5,23 балла. При этом Беларусь, к сожалению, не представлена в текущем туристическом рейтинге Всемирного экономического форума [3].

В системе рыночных отношений устойчивое функционирование туристических организаций Республики Беларусь и возможность выполнения ими социально-культурной миссии в первую очередь зависят от ассортимента, качества туристических услуг, предлагаемых населению, уровня обслуживания, которые должны соответствовать ожиданиям и представлениям целевой аудитории, а также позитивному образу, который создается благодаря их основной деятельности и рекламно-информационной работе.



Одним из важнейших факторов, определяющих формирование положительного имиджа Республики Беларусь у отечественных и зарубежных инвесторов, является туристическая привлекательность регионов страны.

Гомельский регион является одним из наиболее динамично развивающихся регионов Республики Беларусь и занимает лидирующие позиции по объему инвестиций в основной капитал. В Гомельской области проживает 1 424 тыс. чел. (более 15 % общей численности населения Республики Беларусь) [4].

Индустрия туризма Гомельской области включает в себя более 2 000 организаций: 78 гостиниц, 40 санаторно-курортных и оздоровительных организаций, 228 агроусадеб и агротуристических комплексов, более 1 500 объектов общественного питания, 204 – придорожного сервиса, 34 – досуга, 15 домов охотников, национальный парк «Припятский», 55 заказников и др.

Туристические и экскурсионные услуги оказывают 114 организаций различных форм собственности и ведомственной подчиненности. Туристическими организациями области предлагаются 124 основных туристических маршрута с посещением различных объектов (однодневные и многодневные, комбинированные, автобусные, пешеходные, водные, велосипедные, конные и др.) и 42 по промаркированным и обустроенным экологическим тропам.

Особое место в формировании туристического потенциала Республики Беларусь принадлежит агроэкотуризму, который позволяет не только укрепить экономический потенциал страны, ее регионов за счет привлечения валютных финансовых средств, но и создает благоприятный образ страны в глазах мирового сообщества.

Численность туристов, воспользовавшихся услугами субъектов агроэкотуризма Республики Беларусь за 2014 год, составила 318,8 тыс. чел., что на 17,3 % больше, чем в 2013 году. По данным Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь на конец 2014 года число субъектов агроэкотуризма в республике составило 2 037, из них в Гомельской области – 228 [5].

Развивать агроэкотуризм в Беларуси планируется, используя заброшенные деревни, с привлечением отечественных и зарубежных инвесторов. В настоящее время в Беларуси много оставленных деревень, в основном небольших, но достаточно интересных с природно-климатической точки зрения и национально-фольклорных особенностей, присущих их регионально-историческому развитию. В планах развития агроэкотуризма на ближайшую пятилетку – вовлечение в эту сферу помимо заброшенных деревень также и хуторов, родовых усадеб, сельско-производственных кооперативов. Развитию агроэкотуризма будут способствовать также создание бренда «Белорусская деревня», проведение традиционных праздников и обрядов («Купалле», «Калядки», «Гуканне вясны»).

Акценты на местные этнокультурные обычаи, знакомство с первозданной природой оправдали себя в полной мере, поэтому государство приветствует и поддерживает любые инициативы частного агроэкотурбизнеса. В последние годы к пропаганде белорусского турпродукта активно подключились и государственные природоохранные учреждения, которые ориентируют отечественных и зарубежных туристов на посещение таких уникальных охраняемых природных территорий, как заказник «Стрельский».

Следует отметить, что в последнее время особой популярностью пользуется как у отечественных граждан, так и у зарубежных гостей посещение экологически чистых природных зон, отличающихся своими национальными особенностями.

С недавних пор эготуристы потянулись и на болота – места для отдыха, релаксации и познания природного мира, более благодатные для единения с дикой природой. С целью сохранения уникального ландшафта балочно-овражного типа и сохранения редких и охраняемых видов флоры был создан первый в Республике Беларусь ландшафтный заказник республиканского значения «Мозырские овраги». На территории заказника обустроена экологическая тропа, активно посещаемая экскурсантами и туристами. Маршрут экологической тропы проходит по овражно-балочной системе заказника от реки Припять до горы Белая и включает наиболее характерные древесно-кустарниковые формации и группы редких ботанических растений: ломонос прямой, лилия «царские кудри», ветреница лесная, купальница европейская и др. Здесь можно увидеть такие виды растений, как калерия сизая, смолка, смолевка поникшая, клевер горный, астрогал сладколистный и ряд других [3].

На территории заказника сконцентрирована древнейшая флора Белорусского Полесья, богатая реликтовыми видами. Примером наличия реликтов во флоре заказника является нахождение в окрестностях Мозыря редкого для всей страны северо-европейского вида гусяного лука покрывающего. Территория заказника является одним из немногочисленных известных местонахождений редкого евроазиатского подтаежного вида ятрышниковых – венериного башмачка, который обла-

дает к тому же исключительными декоративными свойствами. В заказнике «Мозырские овраги» встречаются редкие для флоры Беларуси, занесенные в Красную книгу, растения. К ним относятся клопогон европейский, ветреница лесная, лилия «царские кудри», шалфей луговой, дрок германский, купальница европейская, кадило сарматское, лук медвежий, папоротник «орляк», кочедыжник, щитовник, голокучник Линнея, многоножник обыкновенный и др. На территории заказника встречаются бабочка-аполлон, переливница большая ивовая, адмирал, выпь большая, зимородок обыкновенный, кулик-сорока, а также сорокопут серый, включенный во второе издание Красной книги Республики Беларусь.

Значительный имиджевый потенциал, а также научно-познавательную и экологическую ценность имеет территория заказника республиканского значения «Стрельский». Данный заказник, площадью 12 415 га, создан с целью сохранения уникальной природной территории, где представлены практически все ландшафтные комплексы Белорусского Полесья и где чрезвычайно интересные геоморфологические особенности сочетаются с исключительным биологическим разнообразием среды. Современный растительный покров заказника занимает около 80% его территории. Флора заказника насчитывает более 500 видов высших сосудистых и более 250 низших растений, из которых занесены в Красную книгу Беларуси 27 видов. Общее количество позвоночных животных, населяющих территорию заказника, составляет 264 вида, или почти 60% от встречающихся в Беларуси, из них 17 видов животных относятся к охраняемым [6].

Поскольку с каждым годом все больше людей привлекает охотничий и рыболовный туризм, то в рамках реализации Государственной программы развития охотничьего хозяйства на 2006–2015 годы в системе лесного хозяйства развернулась самая настоящая крупномасштабная стройка. Сегодня за счет средств лесхозов построено более 78 так называемых охотничьих комплексов, которые представляют собой настоящие туристические базы со всей необходимой инфраструктурой, созданной для комфортного и интересного отдыха на природе [7].

Сегодня в каждом из 78 охотничьих хозяйств Министерства лесного хозяйства Республики Беларусь создано по несколько экологических троп и маршрутов: водных, пеших, автомобильных и даже конных. Многие из них пользуются у туристов повышенным спросом. К таким в первую очередь относятся:

- историко-экологический туристический маршрут Житковичского лесхоза (Гомельская область);
- дом охотника ГЛХУ «Петриковский лесхоз» (Гомельская область) [6].

Множество вариантов для отдыха в Республике Беларусь есть и для любителей рыбалки. Особой популярностью пользуются рыболовные туры Гомельского лесхоза. Рыболовы ждут и в «Солнечном берегу» (д. Голубица), и в усадьбе ООО «Торока» (д. Снядин). Но если первый объект, имеющий прокат лодок, реку и прудик с карпами, больше подходит для семейного отдыха, то второй напоминает мини-гостиницу. Есть тут и экономичные койко-места, и двухкомнатные «люксы», для отдыхающих предлагаются несколько лодок, причал, огромная баня, столовая и пруд. Мини-гостиница занимает значительную территорию, на которой в скором времени к уже имеющемуся добавятся еще несколько домиков и баня. Стоит усадьба прямо на берегу Припяти. У хозяев, помимо традиционного огорода, есть собственная бахча, дельтаплан. Именно в этих местах родился Василий Исаакович Талаш, ставший прототипом деда Талаша из «Дрыгвы» Якуба Колоса.

Акценты на местные этнокультурные обычаи, знакомство с первозданной природой оправдали себя в полной мере, поэтому государство приветствует и поддерживает любые инициативы частного агроэко-туризма.

Значительным имиджевым потенциалом, а также научно-познавательной ценностью сегодня обладает ряд туристических маршрутов Гомельской области, которые пользуются популярностью у туристов. Разработаны более 100 основных туристических маршрутов. Наиболее значимый из них «Золотое кольцо Гомельщины» объединяет главные достопримечательности области: дворцово-парковый ансамбль, областной музей военной славы (Гомель); Ветковский музей народного творчества; музей «Битва за Днепр» (Лоев); горнолыжный комплекс (Мозырь); костел Пресвятой Троицы и Свято-Успенский православный собор (Речица); Борисоглебское кладбище с растущими крестами, собор и церковь Всех Святых (Туров); ратуша и Преображенская церковь (Чечерск); место древнейшей стоянки человека и коллегия иезуитов (деревня Юровичи Калинковичского района); дворцово-парковый ансамбль и мемориал детям-жертвам войны (деревня Красный Берег Жлобинского района).

Сегодня Гомельщина – живописный край с богатой историей и культурой. Своеобразие природы Гомельщины способствовало развитию пейзажного паркового искусства, которое в свою очередь является привлекательным для туристов из различных стран.

Всего на территории области насчитывается 29 дворцово-парковых ансамблей и старинных парков. Наиболее значимым памятником историко-культурного наследия области является дворцово-парковый ансамбль в г. Гомеле, который представляет собой уникальный единый комплекс памятников природы, археологии, архитектуры, в состав которого входят не только дворец Румянцевых и Паскевичей, Собор святых Петра и Павла и парк, но и сохранившиеся элементы исторического ландшафта городища древнего средневекового Гомеля, окружающая среда парковой зоны и планировочная структура центральной части города.

По концентрации и сочетанию элементов, входящих в дворцово-парковый ансамбль, а также по их историко-культурной значимости, дворцово-парковый комплекс в г. Гомеле не имеет аналогов на территории Республики Беларусь. Учитывая это, Белорусским республиканским научно-методическим советом по вопросам историко-культурного наследия при Министерстве культуры Республики Беларусь ему присвоен статус высшей категории ценности как уникальному памятнику, духовные, эстетические и документальные достоинства которого имеют международную значимость.

Статус и категории историко-культурных ценностей приданы 873 объектам наследия области, в том числе 866 материальным недвижимым историко-культурными ценностями (377 археологическим памятникам, 167 архитектурным памятникам, 313 памятникам истории, 8 памятникам искусства и одному объекту градостроительной застройки – исторический центр г. Мозыря).

Большой интерес для туристов представляют 1 040 памятников археологии (остатки древних поселений, городища, стоянки, могильники). В могильниках около деревень Погост, Воронино, Семурадцы (Житковичский район) найдены кельтские фибулы, скифские перстни, греческие амфоры, античные стеклянные бусы.

Полесье научно признано местом, где тысячи лет тому назад начиналась история славян. Именно здесь расселились племена бронзового века – древнейшие индоевропейцы. От них произошли не только славяне, но и родственные им племена народов Евразии. Поэтому и сейчас обнаруживаются параллели в мифах, преданиях белорусов и памятниках творчества других народов.

Уникальное значение имеет Туровская земля по своим историческим, природным и агроклиматическим качествам. Не случайно, что именно здесь, на берегах Припяти находится один из самых древних на земле Беларуси городов – Туров, где была учреждена одна из первых на Руси православных епархий, которой в текущем году исполнилось 1 010 лет. Туровщина являлась одним из древнейших центров славянской письменности и летописания, поэтому туристические организации в первую очередь знакомят гостей страны с его историко-культурным наследием: Замковой горой, памятником Кириллу Туровскому; Борисо-Глебским кладбищем с «растущим из земли» каменным крестом – местом паломничества и поклонения православных христиан; Всесвятской церковью XIX века; национальным парком «Припятский» со своей инфраструктурой, что, в свою очередь, позволяет развивать в этом регионе как внутренний, так и внешний туризм.

Постепенно повышается популярность в Гомельской области событийного туризма, который в настоящее время является также привлекательным для отечественных и иностранных туристов. На территории области проводятся многочисленные фестивали и конкурсы, в которых принимают участие сотни людей из Беларуси и разных стран мира. Раз в два года в Гомеле проводится международный фестиваль хореографического искусства «Сожскі карагод». В фестивале активное участие принимают творческие коллективы Беларуси, России, Украины, Молдовы, Литвы, Латвии, Эстонии, Сербии, Болгарии, Франции и др. Также на фестиваль приезжают многочисленные гости из городов-побратимов. Ежегодно число участников превышает 1 500 человек.

Культурными «брендами» Гомельщины стали международные фестивали «Славянские театральные встречи», «Ренессанс гитары», «Арт-сессия», «Сожскі карагод», международный фестиваль этнокультурных традиций «Зов Полесья», международный детский конкурс «Музыка надежды», республиканский фестиваль фольклорного искусства «Берагіня», фестиваль юмора в Автюках Калинковичского района и др.

Немаловажный фактор повышения имиджа Гомельской области для туристов – наличие и качество предоставляемых объектами придорожного сервиса услуг. На 1 января 2014 года в регионе насчитывалось 194 торговых объекта придорожного сервиса. Также на территории области имеются 64 объекта придорожного сервиса, оказывающие платные услуги [4].

Особое значение в продвижении национальных брендовых зон и объектов туризма может принадлежать также и системе потребительской кооперации. Ведь именно инфраструктура потребительской кооперации в сельской местности максимально приближена к объектам агроэкотуризма и в полной мере может участвовать в развитии и популяризации данной сферы услуг. Белкоопсоюз намерен не только активно сотрудничать с организациями, работающими в сфере агроэкотуризма, но и создавать свои туристические маршруты. Системой потребительской кооперации планируется создавать вдоль автотрасс, на берегах живописных озер и рек туристические комплексы сервисного обслуживания, оснащать строящиеся придорожные кафе современным технологическим оборудованием. В перспективе при таких кафе появятся мини-гостиницы.

На 1 января 2015 года на территории Гомельской области насчитывалось 204 объекта розничной торговой сети и общественного питания, относящихся к объектам придорожного сервиса. Из них 57 принадлежат Гомельскому облпотребсоюзу [8].

Развитие придорожной сети объектов туристического обслуживания (сервиса) в местах с благоприятными природно-климатическими условиями позволяет организовать не только отдых в течение нескольких дней, но и посещение расположенных вблизи туристических достопримечательностей, что предполагает использование новых форм обслуживания туристов объектами придорожного сервиса потребительской кооперации.

Ежегодно количество таких объектов растет, так же как и растут объемы платных услуг ими предоставляемых, что положительно сказывается как на транзитном, так и на въездном туризме Гомельской области.

Однако несмотря на то, что Гомельская область богата культурными, историческими, религиозными, природными объектами туризма, их использование не всегда достаточно эффективно.

Инфраструктура используемых туристических объектов значительно уступает аналогичной в западных странах, реклама туристических организаций направлена в большей степени на выездной туризм, недостаточно привлекаются финансовые инвестиции в развитие туристического потенциала региона, что оказывает влияние на снижение туристической активности в регионе.

Удельный вес туристических и экскурсионных услуг Гомельской области в объеме туристических и экскурсионных услуг Республики Беларусь в 2014 году составлял 5,08% и по сравнению с 2013 годом снизился на 0,99 процентного пункта.

Если взглянуть на посещаемость Гомельской области в процентном соотношении, то в 2013 году лишь 1,99% туристов от общего числа были приняты данной областью республики. Это свидетельствует о том, что рассматриваемый регион уступает в привлекательности практически всем остальным областям. Хуже дела обстоят лишь в Могилевской области, куда в 2013 году приехало лишь 2 145 туристов – 1,57% от общего числа. Практика показывает, что Гомельская область более популярна у туристов из стран дальнего зарубежья, чем у туристов из стран СНГ. Так в 2014 году 76,8% туристов приехали в Гомельский регион из стран вне СНГ [4].

Одной из главных причин низкой туристической активности в регионе принято считать проблему слабо развитого гостиничного бизнеса в регионе. В 2013 году в области насчитывалось 76 гостиниц, при этом лишь четырем гостиницам присвоена категория «3 звезды» по международной классификации. Для области с главным городом, в котором более полумиллиона жителей, отсутствие четырехзвездочных отелей является отрицательным фактором. Однако это не единственная проблема гомельских гостиниц.

За 2009–2013 годы было построено 27 отелей, однако с увеличением их числа уменьшается среднегодовая загрузка. Если в 2009 г. средняя загрузка гостиниц составляла 46%, то в 2014 г. – 32% [4]. Это объясняется тем, что с увеличением числа гостиниц не происходит увеличения числа клиентов. Проблема заключается в том, что в Гомельской области строят гостиницы низкого класса, ориентированные на тот же сегмент рынка, что и существующие, вместо того, чтобы сосредоточиться на повышении качества предоставляемых услуг.

На снижение туристического потенциала Гомельской области негативное влияние оказывает спад популярности санаторно-курортного туризма. Причиной спада популярности гомельских санаториев является повышение цен на отдых в них. В среднем цены выросли на 20–25%, что поставило санатории Гомельской области в один ценовой диапазон с санаториями Подмоскovie и Кавказских Минеральных Вод.

В целях повышения конкурентоспособности туристических услуг Гомельской области следует сформировать такой национальный туристический комплекс, который будет соответствовать международным требованиям, предъявляемым к уровню его инфраструктуры, сервисному обслуживанию.

живанию, и обеспечит удовлетворение потребностей населения в разнообразных туристических услугах.

Следует выделить такие перспективные туристические дестинации Гомельской области, как речной, оздоровительный, религиозный туризм, агротуризм.

В частности, особую актуальность приобретают следующие формы обслуживания:

- создание туристических баз (стоянок) на основе существующих сельских поселений с традиционной народной деревянной архитектурой, расположенных в живописной местности;
- организация «сельских туров» с проживанием и питанием в деревенском (фермерском) доме, знакомство с традиционным сельским бытом и ремеслом;
- предоставление информации о местонахождении, времени работы, номерах телефонов (факсов) объектов придорожного сервиса на соответствующих сайтах в Интернете и других средствах массовой информации;
- рекламно-информационное насыщение территорий зон отдыха с указанием мест отдыха и купания, медицинского обслуживания;
- создание специализированных структур для организации безопасности сопровождения агротуристического бизнеса;
- создание вблизи главного объекта туристической привлекательности дополнительных объектов посещения, а именно музейных экспозиций, мастерских народных промыслов с организацией продажи сувениров, культурных акций и зрелищных мероприятий;
- услуги по сдаче внаем домов и комнат в сельской местности в экологически чистых природных районах;
- создание вблизи главного объекта туристической привлекательности объектов медицинского обслуживания;
- страхование от несчастных случаев;
- развитие системы комплексного обслуживания, включая разные виды бытовых услуг для туристов;
- реконструкция транспортной сети с учетом прохождения крупногабаритных туристических автобусов, развитие сети автостоянок;
- создание пешеходных зон в местах массовых посещений, увеличение плотности объектов обслуживания, благоустройство, озеленение, цветочное оформление;
- подготовка специалистов по туризму и гостеприимству;
- организация «ностальгических» туров для бывших работников системы потребительской кооперации и их потомков, проживающих сейчас в других странах (только в одном Израиле проживает более 100 тыс. эмигрантов из нашей страны);
- создание в системе потребительской кооперации специального маркетингового подразделения для организации сопровождения агротуристического бизнеса [6].

### **Заключение**

Таким образом, укреплению туристического потенциала Гомельской области и его развитию будет способствовать реализация ряда мероприятий, направленных на развитие инфраструктуры туризма, проведение рекламных кампаний туристических дестинаций по опыту западных стран, подготовка высококвалифицированных специалистов для сферы туризма, развитие объектов туристических услуг в потребительской кооперации. Это в свою очередь позволит расширить возможности массового привлечения туристов в Гомельскую область, получить дополнительные средства в бюджет и сформировать положительный имидж белорусского туризма.

### **Список использованной литературы**

1. **Шаповал, Г. Ф.** История туризма Беларуси / Г. Ф. Шаповал. – Минск : РИВШ, 2006. – 166 с.
2. **Байбардина, Т. Н.** Инновационный потенциал региона как фактор формирования имиджа Республики Беларусь / Т. Н. Байбардина, И. И. Грищенко, О. А. Бурцева // Торгово-экономические проблемы регионального бизнес-пространства : материалы X междунар. научн.-практ. конф. – Челябинск, 21–23 мая 2012 г. / Южноуральский государственный университет. – Челябинск, 2012. – С. 57–60.
3. **Байбардина, Т. Н.** Проблемы и приоритеты продвижения туристских услуг на рынке Республики Беларусь / Т. Н. Байбардина, В. Я. Лукомская // Туризм как приоритетное направление социально-экономического развития региона : материалы междунар. научн.-практ. конф. – Чер-

новцы, 23–24 апреля 2015 г. / Черновицкий торгово-экон. институт КНТЕУ. – Черновцы, 2015. – С. 159–161.

4. **Статистический** ежегодник Гомельской области. 2015. – Гомель, 2016. – 469 с.

5. **Лацкевич, Н. В.** Туристический потенциал Гомельской области и перспективы его развития / Н. В. Лацкевич, М. С. Бракоренко // Социально-экономические и финансовые механизмы обеспечения инновационного развития экономики : тез. докл. IV межд. науч.-практ. конф. – Минск : ГИУСТ БГУ, 2014. – С. 44–45.

6. **Байбардина, Т. Н.** Агротуризм как стратегический ресурс формирования и укрепления имиджа потребительской кооперации Республики Беларусь / Т. Н. Байбардина, Н. П. Лапицкая // Потребит. кооп. – 2012. – № 2 (37). – С. 21–26.

7. **Официальный** сайт Министерства лесного хозяйства Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mlh.by>. – Дата доступа : 08.11.2015.

8. **О работе** объектов придорожного сервиса Гомельской области в 2014 году : бюллетень Главного статистического управления Гомельской области. – Гомель, 2015. – 13 с.

Получено 09.12.2015 г.

## Практика, проблемы

**Кузнецов Н. В.**

кандидат экономических наук, доцент Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации

### Совершенствование инфраструктуры жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации..... 32

В статье рассматриваются опыт Российской Федерации в формировании инфраструктуры жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) региона, создание новых институтов инфраструктуры ЖКХ, соблюдение интересов предприятий ЖКХ региона, требующих развития его инновационного потенциала.

**Ключевые слова:** инфраструктура ЖКХ; инновационный потенциал региона; институты инфраструктуры ЖКХ региона; повышение эффективности реализации инноваций.

#### Введение

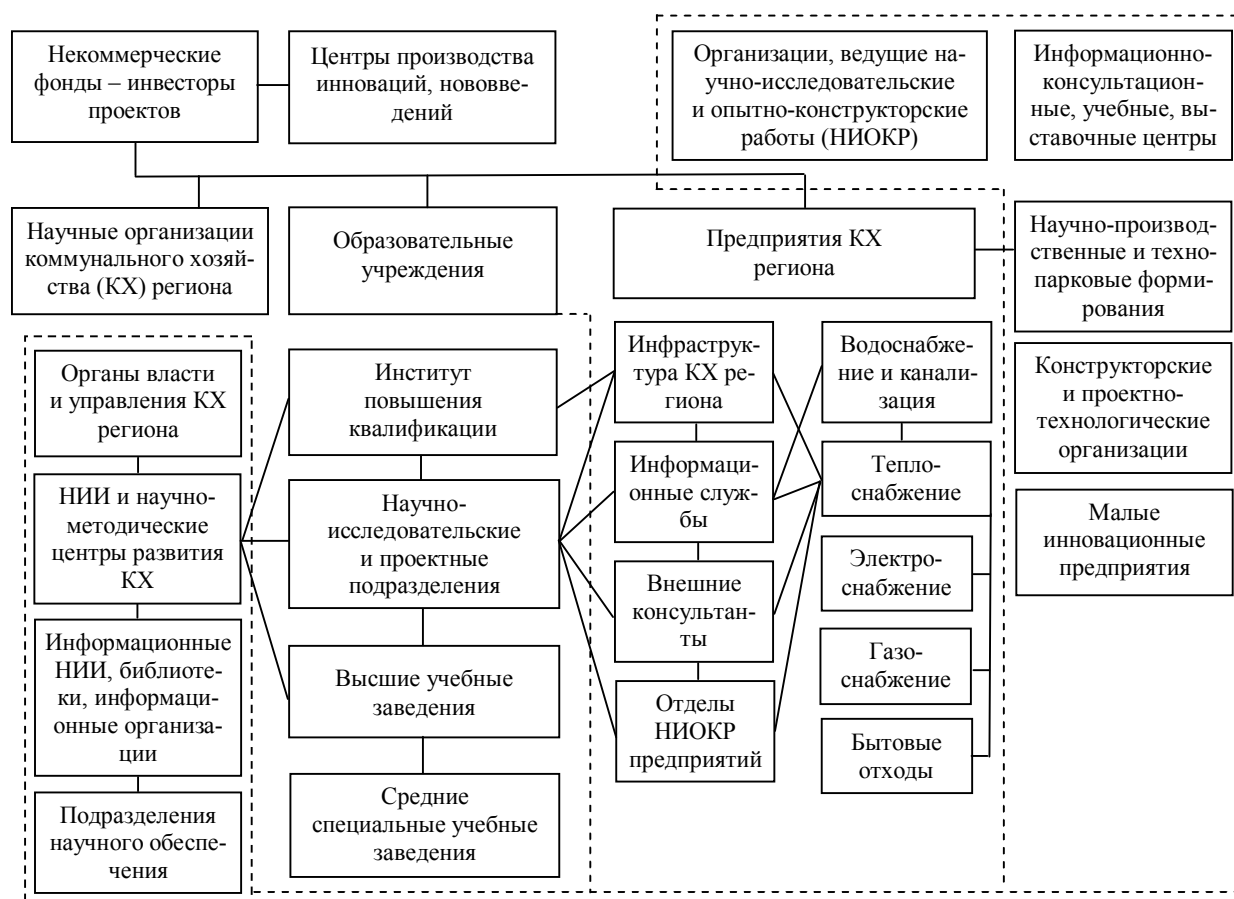
*Жилищно-коммунальное хозяйство представляет собой сложный многоотраслевой производственно-технический комплекс. В его состав входят жилищное хозяйство и ремонтно-эксплуатационное производство; водоснабжение и водоотведение; коммунальная энергетика; внешнее благоустройство, включающее санитарную очистку и озеленение городов.*

*Эта отрасль, без которой практически невозможна жизнедеятельность человека, города, территории, требует формирования эффективного механизма взаимодействия научно-производственных организаций с органами местного самоуправления и населением с целью его перевода на качественно новую материально-техническую базу.*

Первым шагом в построении системы развития жилищно-коммунального хозяйства региона (ЖКХ региона) должна стать оценка инновационного потенциала региона, а также оценка оптимальности инфраструктуры ЖКХ региона и формирование на этой основе принципиально новой структуры средств стимулирования инновационной активности в отрасли с учетом существующих и потенциальных инновационных проектов [1; 2]. Такой комплексный подход позволит более рационально использовать инновационный потенциал региона и наметить пути совершенствования институтов инфраструктуры отрасли, позволяющие не только проектировать варианты достижения необходимой эффективности управления качеством инновационных проектов развития ЖКХ региона, но и проводить прогнозирование условий, сочетать рыночные механизмы с государственной поддержкой основополагающих мероприятий по повышению эффективности жилищно-коммунального обслуживания, защите интересов потребителей жилищно-коммунальных услуг [3; 4].

Формирование инфраструктуры ЖКХ региона предполагает наличие достаточно развитого инновационного потенциала региона и развитие сети научных организаций и некоммерческих фондов, нацеленных на решение проблем жилищно-коммунального обслуживания в регионе. Инфраструктура ЖКХ региона должна включать некоммерческие фонды, инвестирующие в инновации, научные организации, выполняющие научную и научно-техническую деятельность, подготовку научных кадров, разработку инноваций, библиотечный фонд, службы рекламы научной и научно-технической деятельности и другие организации, связанные с созданием научных разработок и освоением инноваций в области повышения качества производства и оказания жилищно-коммунальных услуг. Также в настоящее время существует настоятельная необходимость трансформации деятельности научных организаций и построения новой методологической основы для разработки и реализации инновационных проектов в отрасли, которые были бы нацелены на инжиниринг и реинжиниринг бизнес-процессов в ЖКХ региона [5–8].

Современная инфраструктура ЖКХ региона, нацеленная на повышение эффективности разработки и реализации инновационных проектов в отрасли и стимулирования инновационной активности предприятия отрасли, состоит из трех уровней, взаимодействие которых при прочих равных условиях (обоснованность экономического блока и наличие теоретико-методологической основы) должно обеспечивать ускорение развития предприятий ЖКХ региона и достижение требуемой эффективности управления качеством исследуемых проектов [9–11]. Схематично инфраструктура представлена на рисунке.



**Основные институты инфраструктуры ЖКХ региона, необходимые для разработки и реализации инновационных проектов [9–11]**

В процессе разработки и реализации инновационных проектов участвуют органы управления ЖКХ региона, предприятия ЖКХ региона, а также различные институты научной сферы и некоммерческие фонды, включая венчурные институты. В настоящее время на региональном уровне должна проводиться структуризация процесса управления инновациями, начиная от выявления потребности в инновации и заканчивая разработкой процедуры ее использования и внедрения, т. е.



происходит уточнение целесообразности отдельных институтов инфраструктуры с точки зрения создания условий стимулирования инновационной активности предприятий ЖКХ региона.

В настоящее время формирование инфраструктуры ЖКХ большинства регионов находится в начальной стадии, что обусловлено единовременным реформированием сложившихся научных и образовательных организаций, некоммерческих фондов-инвесторов и созданием новых форм освоения инноваций в процессе производства и оказания жилищно-коммунальных услуг [11; 12]. Решается вопрос создания в разных вариантах с учетом региональных особенностей новых институтов инфраструктуры ЖКХ региона, обеспечивающих желаемую эффективность управления качеством инновационных проектов.

Важным условием формирования инфраструктуры ЖКХ региона для повышения эффективности управления качеством разработки и реализации инновационных проектов развития отрасли и стимулирования инновационной активности предприятий отрасли является нахождение общего знаменателя сближения интересов разработчиков инноваций и предприятий отрасли. Так, например, предприятия ЖКХ могут быть заинтересованы во внедрении нововведений и освоении инноваций, позволяющих усовершенствовать технологии, увеличить производство коммунальных услуг с меньшими материально-техническими и трудовыми затратами [9–12]. Разработчики инноваций и нововведений заинтересованы в реализации своей научной продукции и получении выручки от их применения в реализуемых инновационных проектах развития предприятий ЖКХ региона. Эффективность инновационного процесса в ЖКХ региона в значительной степени зависит от информированности потребителя инновации или нововведения об их технологических качествах и возможных экономических результатах, т. е. о возможной (потенциальной) дополнительной прибыли [9].

Все это свидетельствует о необходимости налаживания в регионах учета и накопления информации о научных разработках, потребностях и оценке эффективности инновационных проектов и программ непосредственно на предприятиях ЖКХ региона, что значительно повысит их инновационную активность и развитие инновационного процесса в регионах.

Инновационный процесс отличается цикличностью в силу специфики инжиниринга и реинжиниринга инноваций, в нем наблюдаются спады и подъемы инновационной активности, что зависит от состояния экономики региона, страны. Практический опыт управления качеством инновационных проектов развития ЖКХ региона позволяет отметить, что на совершенствование инновационного процесса влияют объективные и субъективные факторы, а также задачи, поставленные для каждого этапа развития экономики по ускорению достижений научно-технического прогресса в ЖКХ с точки зрения повышения эффективности жилищно-коммунального обслуживания.

Изменения, произошедшие в социально-экономической жизни страны, устанавливают рыночные отношения в ЖКХ, что требует также изменения подходов к включению отдельных институтов в состав инфраструктуры отрасли.

Управляемость инновационным процессом в условиях либеральной экономики важна с точки зрения влияния, выбора направления развития от отдельной производственной единицы до всей инфраструктуры ЖКХ региона как основы для эффективного управления качеством инновационных проектов развития отрасли.

Организация формирования тематики научно-исследовательских работ (НИР), аналитического исследования возможностей разработок и выбора какого-либо единственного инновационного проекта, стимулирования инновационной активности предприятий ЖКХ региона, принятие внедренческого решения и его реализация предполагают разработку новых форм управления, включая и управление инновациями в отрасли через улучшение состава институтов инфраструктуры.

Научно-технический прогресс невозможен без основательного, фундаментального образовательного уровня его участников. Подготовка кадров руководителей, специалистов, работников всех профессий, организация их периодической подготовки, повышение квалификации являются базовыми направлениями научно-технического прогресса ЖКХ региона. Практически все работники коммунального хозяйства региона в советский период имели необходимый уровень общеобразовательных и специальных знаний.

Соблюдение интересов предприятия ЖКХ региона требует постоянного развития его инновационного потенциала посредством реализации инноваций технического и организационного характера. Значение реализации инноваций в деятельности предприятий ЖКХ региона не нуждается в обосновании – инновации уже давно рассматриваются в качестве движущей силы в развитии отрасли и повышении качества жилищно-коммунальных услуг. Механизм реализации инноваций должен быть ориентирован не столько на создание новых их видов, сколько на использование уже

имеющихся разработок в конкретных условиях жилищно-коммунального обслуживания в регионе. В то же время создание новых видов инноваций может осуществляться в крупных производственных системах, имеющих в своем составе структурные подразделения, основным видом деятельности которых является выполнение таких этапов процесса управления инновациями в ЖКХ региона, как проведение прикладных исследований, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) и применение новых технологий производства, оказания жилищно-коммунальных услуг.

### **Заключение**

В статье была дана характеристика состояния и особенности инфраструктуры жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации.

Следует отметить, что многообразие организационных форм реализации процесса управления инновациями в ЖКХ региона характеризует современное состояние и особенности инфраструктуры отрасли как основы управления качеством инновационных проектов и стимулирования инновационной активности предприятий ЖКХ. При этом связующим звеном между научными организациями, образовательными учреждениями, центрами производства научной продукции и инноваций, нововведений и предприятиями ЖКХ становится именно инфраструктура.

### **Список использованной литературы**

1. **Игошин, Н. В.** Инвестиции. Организация управления и финансирование / Н. В. Игошин. – М. : Юнити, 2005. – 311 с.
2. **Фатхутдинов, Р. А.** Стратегический менеджмент : учеб. / Р. А. Фатхутдинов. – 8-е изд., испр. и доп. – М. : Дело, 2007. – 141 с.
3. **Аванесян, В. Р.** Государство, интересы жилищно-коммунального комплекса и финансовый кризис / В. Р. Аванесян // ЖКХ: журнал руководителя и главного бухгалтера. – 2015. – № 4. – С. 5–11.
4. **Разумов, М. А.** О возможности государственной поддержки программ модернизации систем коммунальной инфраструктуры / М. А. Разумов // ЖКХ: журнал руководителя и главного бухгалтера. – 2015. – № 5. – С. 30–37.
5. **Горшков, С. А.** Кадровый потенциал регионального (муниципального) управления / С. А. Горшков, Е. Е. Ермолаев // Транспортное дело России. – 2009. – № 6. – С. 44–45.
6. **Березин, А. О.** Оценка условий инвестирования регионального жилищного сектора в современных условиях / А. О. Березин, Е. П. Кияткина // Вестн. ИНЖЭКОНа. Серия «Экономика». – 2009. – № 7. – С. 74–78.
7. **Кузнецов, Н. В.** Совершенствование механизмов управления жилищным фондом / Н. В. Кузнецов, Е. Е. Ермолаев // Экон. науки. – 2008. – № 45. – С. 294–298.
8. **Ермолаев, Е. Е.** Развитие системы управления проектами в сфере коммунального хозяйства / Е. Е. Ермолаев // Экономика строительства. – 2011. – № 1. – С. 24–29.
9. **Цвет, Е. Е.** Инновационный менеджмент / Е. Е. Цвет. – М. : Приориздат, 2006. – 39 с.
10. **Селезнева, Ж. В.** Управление рынком жилья на основе применения сбалансированных показателей в городском хозяйстве / Ж. В. Селезнева, Н. А. Ушанова // Транспортное дело России (Экономика, управление, транспорт). – 2010. – № 11 (84). – С. 17–21.
11. **Савоскина, Е. В.** Организационно-экономические решения развития региона / Е. В. Савоскина // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2012. – № 2. – С. 105–110.
12. **Горшков, С. А.** Организация управления жилищно-коммунальным хозяйством города / С. А. Горшков, Е. Е. Ермолаев // Транспортное дело России. – 2009. – № 6. – С. 46–47.

*Получено 01.06.2015 г.*

**Винокурова Т. П.,**

старший преподаватель Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации

## Развитие прогнозного анализа налоговых платежей субъекта хозяйствования в условиях неопределенности ..... 36

В статье предлагается методика прогнозного анализа налоговых платежей в условиях неопределенности на основе данных бухгалтерской отчетности организации с целью использования полученных сумм в расчете прогноза потока денежных средств в рамках разработки бизнес-плана развития на очередной финансовый год.

**Ключевые слова:** бизнес-план развития; налоговые платежи; условно-постоянные налоговые платежи; условно-переменные налоговые платежи; прогнозный анализ; коэффициент эластичности; CVP-анализ; экспертный метод.

### Введение

Согласно постановлению Совета Министров Республики Беларусь от 8 августа 2005 г. № 873 «О прогнозах, бизнес-планах развития коммерческих организаций» (с изм. и доп. от 26 мая 2014 г. № 507) все субъекты хозяйствования на очередной финансовый год обязаны составлять бизнес-план развития. В рамках составления бизнес-плана развития осуществляется расчет потоков денежных средств организации и, в частности, налогового потока. Расчет денежных средств в бизнес-плане должен осуществляться на год и поквартально. В статье предлагается метод прогнозирования налоговых платежей с использованием коэффициентов эластичности, которые позволяют проследить чувствительность соответствующей группы налоговых платежей к изменению объекта их обложения (исчисления) в исследуемом периоде.

Для определения влияния на изменение расходов объемных показателей зарубежными и отечественными учеными и экономистами предлагается использовать CVP-анализ. Одним из элементов CVP-анализа является изучение изменения расходов в зависимости от влияния на них объемных показателей. Налоговые платежи, по сути, являются специфическими расходами организации. Как расходы, они делятся на условно-переменные и условно-постоянные и чувствительны при изменении объемных показателей. Условно-переменные налоговые платежи находятся в непосредственной зависимости от объема реализации товаров (продукции, работ, услуг), а в случае условно-постоянных налоговых платежей не наблюдается их прямая взаимосвязь с объемом реализации товаров (продукции, работ, услуг).

В таблице 1 представлены налоговые платежи субъектов хозяйствования потребительской кооперации за 2015 год, систематизированные в зависимости от влияния на их суммы изменения объема реализации товаров (продукции, работ, услуг).

Таблица 1 – Условно-переменные и условно-постоянные налоговые платежи субъектов хозяйствования потребительской кооперации в 2015 году

Налоговые платежи в бюджет и Фонд социальной защиты населения Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь (ФСЗН)	
Условно-переменные	Условно-постоянные
1. Налог на добавленную стоимость (НДС)	1. Земельный налог
2. Акциз	2. Налог на недвижимость
3. Налог на прибыль	3. Экологический налог
4. Взносы в ФСЗН в части сдельной заработной платы	4. Взносы в ФСЗН в части повременной заработной платы
5. Сбор с заготовителей	5. Государственная пошлина за выдачу разрешения на допуск транспортного средства к участию в дорожном движении

Из данных таблицы 1 следует, что сумма взносов в ФСЗН включает условно-переменную и условно-постоянную части, которые определяются в зависимости от формы оплаты труда (сдельной или повременной).

Для расчета коэффициентов эластичности по условно-переменным налоговым платежам необходимо определить базу начисления, от изменения которой меняется их сумма. К ней относятся выручка от реализации; сумма денежных выплат, начисленных в пользу работающих граждан; прибыль. Все указанные показатели находят отражение в бухгалтерской отчетности организации потребительской кооперации и являются факторами изменения сумм условно-переменных налоговых платежей. Вместе с тем, информация бухгалтерской отчетности не полностью идентична соответствующим данным налоговых деклараций и статистической отчетности. Для проведения прогнозного анализа налоговых платежей информация о налоговых базах (объектах исчисления) условно-переменных налоговых платежей в большей степени присутствует в бухгалтерской отчетности. Отличия в суммах обусловлены наличием выручки от реализации запасов, и, соответственно, уплатой НДС, выплат, которые включаются в расходы на оплату труда, но на них не начисляются взносы в ФСЗН; планируемым снижением (ростом) численности; разработкой мероприятий по экономии расходов и, соответственно, ростом прибыли и т. п. Здесь важны мнение экспертов (специалистов) и индивидуальный подход к ситуациям, обуславливающим эти отличия. Следовательно, в бухгалтерской отчетности стоимостные измерители объектов обложения (исчисления) выражаются следующими показателями, являющимися факторами изменения суммы условно-переменных налоговых платежей: выручка от реализации; расходы на оплату труда; прибыль до налогообложения.

Изучить чувствительность результативных показателей к изменению факторных показателей на основе соотношений относительных приращений результата к относительному приращению фактора позволяет коэффициент эластичности. Он является одним из инструментов прогнозирования деятельности организации и анализа чувствительности, в котором исследование причинно-следственных связей осуществляется способом логической индукции – от причины к следствию [1]. Показатель эластичности широко применяется в статистике западных стран. Все чаще его используют российские налоговеды (А.Брызгалин, И. Горский, В. Кашин, С. Пепеляев, В. Пансков, Т. Юткина) на макроуровне по отношению к валовому внутреннему продукту [2]. Нами предлагается применение коэффициента эластичности на уровне субъекта хозяйствования для прогнозирования условно-переменных налоговых платежей на основе изучения их чувствительности к изменению выручки от реализации, расходов на оплату труда по сдельной форме, прибыли до налогообложения. На сумму условно-постоянных налоговых платежей наибольшее влияние оказывает фактор времени. В частности, суммы условно-постоянных налоговых платежей включают платежи, ставки которых установлены в белорусских рублях и индексируются на очередной финансовый год. В исследуемые годы индексация была примерно на одном уровне, поэтому для прогнозирования условно-постоянных налоговых платежей считаем целесообразным использовать темп их роста (прироста).

Показатели эластичности условно-переменных налоговых платежей субъекта хозяйствования предлагаем рассчитывать по следующей формуле:

$$\varepsilon_n = \frac{Нупер_1 - Нупер_6}{Нупер_6} \cdot \frac{Фупер_1 - Фупер_6}{Фупер_6}, \quad (1)$$

где  $\varepsilon_n$  – коэффициент эластичности условно-переменных налоговых платежей;

$Нупер_1$  и  $Нупер_6$  – соответственно условно-переменные налоговые платежи в зависимости от факторов их изменения отчетного и базисного периодов;

$Фупер_1$  и  $Фупер_6$  – соответственно факторы изменения условно-переменных налоговых платежей отчетного и базисного периодов.

Прогнозные суммы факторов изменения условно-переменных налоговых платежей определим с использованием среднегодового темпа роста. Использовать среднегодовой темп роста считаем целесообразным, так как для применения экономико-математических и экономико-статистических методов прогнозирования требуется ряд динамики из 5–7 лет. В настоящее время, в условиях экономической нестабильности и высокой инфляции, результаты прогнозирования за длительный период с использованием методов на основе рядов динамики дают очень большую погрешность и не имеют экономического смысла. Поэтому в период неопределенности прогнозирование следует проводить на основе данных прошлых лет (не более 3) при допущении аналогичности развития экономической ситуации в исследуемом периоде. Период с 2012 по 2014 год, по мнению специалистов, отличается аналогичностью изменения экономических показателей. Считаем, что начинать динамический ряд следует с 2012 года, а не с более ранних лет, так как в 2011 году, по дан-

ным Национального статистического комитета, в Республике Беларусь зафиксирована самая высокая инфляция за последние десять лет. После инфляции 2011 года экономические показатели не вернулись к значениям предкризисных лет, а продолжили тенденции, наметившиеся в 2011 году, но меньшими темпами, образовав новый динамический ряд. Поэтому 2012–2014 годы можно отнести к периоду неопределенности и осуществлять прогнозирование налоговых платежей на основании их данных с использованием среднегодового темпа роста и коэффициента эластичности с корректировкой, при необходимости, полученного результата в зависимости от мнения специалистов (экспертов).

Для определения прогнозной суммы стоимостных показателей (факторов изменения условно-переменных налоговых платежей и суммы условно-постоянных налоговых платежей) применим формулу средней геометрической:

$$T_{рост} = \sqrt[n-1]{\frac{X_n}{X_0}} \cdot 100, \quad (2)$$

где  $T_{рост}$  – среднегодовой темп роста факторов изменения условно-переменных налоговых платежей и суммы условно-постоянных налоговых платежей за  $n$  лет;

$X_n$  и  $X_0$  – факторы изменения сумм условно-переменных и условно-постоянных налоговых платежей в последний и первый год временного ряда соответственно;

$n$  – число членов временного ряда.

Апробацию предлагаемого метода прогнозирования сумм налоговых платежей в условиях неопределенности проведем на основании фактических данных организации за 2012–2014 годы по сравнению с прогнозным 2015 годом (таблица 2).

Таблица 2 – **Информация об условно-переменных и условно-постоянных налоговых платежах субъекта хозяйствования и факторах, влияющих на их изменение в 2012–2014 годах и прогнозном 2015 году, млн р.**

Годы	Факторы изменения условно-переменных налоговых платежей			Условно-переменные налоговые платежи, уплачиваемые (начисляемые)			Условно-постоянные налоговые платежи, включая взносы в ФСЗН, начисляемые на выплаты всех видов в пользу работающих граждан по повременной форме оплаты труда
	Выручка от реализации	Все виды выплат в пользу работающих граждан (расходы на оплату труда по сдельной форме)	Прибыль до налогообложения	с выручки	в ФСЗН	с прибыли	
2012	3 831 588	254 056	68 691	103 743	73 298	11 961	16 996
2013	4 582 351	327 998	51 231	135 334	89 151	10 448	26 630
2014	5 095 033	365 814	37 093	174 242	99 334	9 861	34 976
				318 413			
Прогнозный 2015 год	5 874 573	438 977	27 263	2 29 128	106 188	8 865	50 191
				394 372			

На основании данных таблицы 2 рассчитаем среднегодовые темпы роста (за 2012–2014 годы) факторов изменения условно-переменных налоговых платежей по данным бухгалтерской отчетности:

- выручки от реализации ( $T_{рост_B}$ ) по следующей формуле:

$$T_{рост_B} = \sqrt[2]{\frac{5\,095\,033}{3\,831\,588}} \cdot 100 = 115,3\%;$$

- выплат всех видов в пользу работающих граждан (расходы на оплату труда по сдельной системе оплаты труда) ( $T_{рост_{выпл}}$ ) по формуле

$$T_{рост_{выпл}} = \sqrt[2]{\frac{365\,814}{254\,056}} \cdot 100 = 120,0\%;$$

- прибыли до налогообложения ( $T_{рост_{гн}}$ ) по следующей формуле:

$$T_{рост_{тн}} = \sqrt[2]{\frac{37\,093}{68\,691}} \cdot 100 = 73,5\%.$$

На основании рассчитанных среднегодовых темпов роста определим значения прогнозных факторов изменения условно-переменных налоговых платежей по данным бухгалтерской отчетности субъекта хозяйствования на 2015 год и представим в таблице 2. В частности, прогнозная выручка от реализации на 2015 год составила  $5\,095\,033 \cdot 115,3 : 100 = 5\,874\,573$  млн р.; прогнозная сумма выплат всех видов в пользу работающих граждан (расходы на оплату труда по сдельной системе оплаты труда) на 2015 год:  $365\,814 : 120,0 : 100 = 438\,977$  млн р.; прогнозная сумма прибыли до налогообложения на 2015 год:  $37\,093 \cdot 0,735 : 100 = 27\,263$  млн р.

Используя данные таблицы 2, рассчитаем коэффициенты эластичности условно-переменных налоговых платежей в зависимости от факторов их изменения:

- коэффициент эластичности налоговых платежей, уплачиваемых из выручки от реализации (НДС, акциз, сбор с заготовителей), по отношению к выручке от реализации:

$$\mathcal{E}_{H_B} = \frac{174\,242 - 103\,743}{103\,743} : \frac{5\,095\,033 - 3\,831\,588}{3\,831\,588} = 2,061;$$

- коэффициент эластичности взносов в ФСЗН, начисляемых на выплаты работников по сдельной форме оплаты труда, по отношению к изменению соответствующих расходов на оплату труда:

$$\mathcal{E}_{H_3} = \frac{99\,334 - 86\,233}{86\,233} : \frac{365\,814 - 254\,056}{254\,056} = 0,345;$$

- коэффициент эластичности налогов, уплачиваемых из прибыли (налог на прибыль), по отношению к прибыли до налогообложения:

$$\mathcal{E}_{H_n} = \frac{9\,861 - 11\,961}{11\,961} : \frac{37\,093 - 68\,691}{68\,691} = 0,382.$$

Из приведенных выше расчетов следует, что при росте выручки на 1% налоговые платежи, уплачиваемые из выручки, увеличатся на 2,061%; при росте расходов на оплату труда по сдельной форме на 1% взносы в ФСЗН с части выплат по сдельной форме оплаты труда увеличатся на 0,345%; при росте прибыли до налогообложения на 1% налог на прибыль увеличится на 0,382%.

Следовательно, сумма налогов, уплачиваемых из выручки, в прогнозном 2015 году возрастет на 31,5% ( $15,3 \cdot 2,061$ ) и составит 229 128 ( $174\,242 \cdot 131,5 : 100$ ) млн р.; сумма взносов в ФСЗН со сдельной части оплаты труда в прогнозном 2015 году возрастет на 6,9% ( $20,0 \cdot 0,345$ ) и составит 106 188 ( $99\,334 \cdot 106,9 : 100$ ) млн р.; сумма уплачиваемого налога на прибыль в прогнозном 2015 году снизится на 10,1 % ( $-26,5 \cdot 0,382$ ) и составит 8 865 ( $9\,861 \cdot 89,9 : 100$ ) млн р.

Таким образом, прогнозная сумма условно-переменных налогов, в том числе взносов в ФСЗН в части сдельной оплаты труда, субъекта хозяйствования в 2015 году составит:  $229\,128 + 106\,188 + 8\,865 = 344\,181$  млн р.

На основании данных таблицы 2 рассчитаем среднегодовой темп роста условно-постоянных налоговых платежей:

$$T_{рост} = \sqrt[2]{\frac{34\,976}{16\,996}} \cdot 100 = 143,5\%.$$

Среднегодовой темп роста условно-постоянных налоговых платежей в 2012–2014 годах составил 143,5%, следовательно, прогнозная их сумма на 2015 год определится в сумме 50 191 ( $344\,181 \cdot 143,5 : 100$ ) млн р.

Таким образом, совокупная прогнозная сумма налогового потока организации на 2015 год составила 394 372 ( $344\,181 + 50\,191$ ) млн р. Сумма налогов, состоящая из фактически уплаченных сумм условно-переменных и условно-постоянных налоговых платежей в 2014 году составила 318 413 млн р. Темп роста прогнозной суммы налоговых платежей в 2015 году по сравнению с фактической суммой 2014 года составил 123,9% ( $394\,372 : 318\,413 \cdot 100$ ).

Точность прогноза и приемлемость метода можно определить лишь при сравнении с фактически полученной суммой прогнозируемого показателя. Вместе с тем, по официальным данным,

прогнозный показатель инфляции в Республике Беларусь в 2015 году определен на уровне 18% с допустимым отклонением в размере 2%. По прогнозам экспертов Международного валютного фонда инфляция в Беларуси по итогам 2015 года составит 22,1%. Следовательно, в среднем, темп роста полученного прогнозного значения и предлагаемый метод прогнозного анализа налоговых платежей в условиях неопределенности считаем приемлемым для применения в аналитической практике субъектов хозяйствования.

### **Заключение**

Таким образом, классификация налоговых платежей на условно-переменные и условно-постоянные позволяет осуществлять прогнозирование на основе их чувствительности к объектам обложения (исчисления) с учетом степени влияния объемных показателей на эти объекты обложения (исчисления).

Достоинством предлагаемой методики прогнозного анализа налоговых платежей в условиях неопределенности является простота расчетов, точность полученного результата и доступность информации для прогнозирования, т. е. в качестве информационного обеспечения используются только данные бухгалтерской отчетности организации потребительской кооперации. Это делает предлагаемую методику прогнозирования приемлемой для применения как внешними, так и внутренними пользователями с минимальными затратами на сбор необходимой информации.

### **Список использованной литературы**

1. **Савицкая, Г. В.** Теория анализа хозяйственной деятельности : учеб. пособие / Г. В. Савицкая. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 303 с.
2. **Юткина, Т. Ф.** Налоги и налогообложение : учеб. / Т. Ф. Юткина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 576 с.

*Получено 26.05.2015 г.*

**Липская А. О.,**

*аспирант Белорусского торгово-экономического университета  
потребительской кооперации*

### **Развитие системы показателей оценки движения собственного капитала организации..... 41**

В статье дан критический анализ представленным в экономической литературе подходам к обоснованию системы показателей, характеризующих движение компонентов собственного капитала организации, на основании которого были сформулированы рекомендации по расширению набора индикаторов оценки с целью более детального исследования происходящих количественных и качественных изменений в составе собственного капитала.

**Ключевые слова:** собственный капитал; накопленный и реинвестированный капитал; процессы внутреннего капиталобразования; устойчивый экономический рост.

### **Введение**

*В современных условиях хозяйствования все больше внимания уделяется диагностике состояния и эффективности использования собственного капитала организации, выступающего основным источником формирования ее имущественного потенциала и имеющим большое значение в обеспечении финансовой стабильности. В связи с этим сохраняют свою значимость вопросы качества управления собственным капиталом субъекта хозяйствования, которое основывается на использовании современных методических подходов к его анализу. Это представляет собой весьма актуальную задачу, решение которой невозможно без детального исследования существующей системы индикаторов оценки состояния, наличия и эффективности использования собственного капитала.*

*Формированию системы относительных показателей оценки собственного капитала организации и его составных элементов уделяется особое внимание в экономической литературе. Вместе с тем, недостаточно изученными остаются вопросы оценки движения его компонен-*



*тов, что, на наш взгляд, обусловлено незначительным числом непосредственно самих индикаторов для проведения аналитических процедур и смещением акцента в исследовании на изучение показателей структуры и эффективности использования собственного капитала. Однако, по нашему мнению, для углубленной оценки количественных и качественных изменений факторов приращения собственного капитала имеющихся показателей недостаточно. Данные обстоятельства предопределили цель написания статьи, заключающуюся в критическом анализе и разработке направлений совершенствованию индикаторов оценки движения собственного капитала организации.*

Оценивая литературные источники с точки зрения оценки движения собственного капитала, следует отметить, что большинство авторов придерживаются единого мнения и выделяют только 4 показателя: темпы роста и прироста собственного капитала и его компонентов, коэффициенты поступления и выбытия собственного капитала, алгоритм расчета которых не вызывает дискуссионных вопросов. В свою очередь, наименования указанных коэффициентов не противоречат положениями Инструкции о порядке составления бухгалтерской отчетности, утвержденной постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 31 октября 2011 г. № 111, согласно которой в отчете об изменении капитала должна быть представлена информация «по направлениям поступления и выбытия собственного капитала [1]». Однако, на наш взгляд, целесообразно переименовать коэффициент поступления в коэффициент наращивания собственного капитала, а коэффициент выбытия собственного капитала в коэффициент использования. Считаем, что данные формулировки более полно раскроют экономическую сущность и значение направлений движения отдельных компонентов собственного капитала, а также закрепят в самих названиях показателей характер изменения составляющих по источникам формирования (наращивания) и использования в процессе хозяйственной деятельности организации.

Кроме того, при оценке динамики показателей движения собственного капитала необходимо соотносить коэффициенты его наращивания и использования. Превышение коэффициента наращивания собственного капитала над коэффициентом использования свидетельствует о постепенном накоплении собственного капитала и его реинвестировании для обеспечения устойчивого функционирования организации и расширения бизнеса, и наоборот, превышение использования источников формирования над их наращиванием характеризует стремление собственника получить краткосрочный эффект от инвестированных средств.

Помимо указанных показателей А. Д. Шеремет и Е. В. Негашаев выделяют также коэффициент накопления собственного капитала (отношение величины накопленного капитала к его остаткам на начала периода) [2, с.150]. Разделяем данную точку зрения, поскольку изучение показателя в динамике позволяет оценить имеющиеся тенденции к приращению собственного капитала. Однако, на наш взгляд, требует уточнения величина числителя для расчета показателя, поскольку А. Д. Шеремет и Е. В. Негашаев не учитывают в составе накопленного капитала результаты переоценки стоимости долгосрочных активов.

Следует отметить, что разграничение элементов, входящих в состав накопленного и реинвестированного капитала, вызывает ряд разногласий в экономической литературе. Так, Е. М. Евстафьева [3, с. 91], В. А. Ерофеева [4, с. 128] в состав реинвестированного капитала включают нераспределенную прибыль (убыток), средства, полученные в результате переоценки, и резервы, создаваемые за счет чистой прибыли, в результате чего величина реинвестированного капитала совпадает с накопленным. Однако источниками формирования реинвестированного капитала выступает чистая прибыль отчетного периода, остающаяся после уплаты налога на прибыль, прочих налогов и сборов, исчисляемых из прибыли, отчислений в централизованный внебюджетный инвестиционный фонд, выплаты дивидендов собственникам, а также резервный капитал и нераспределенная прибыль прошлых лет, поскольку результат переоценки стоимости долгосрочных активов, во-первых, не зависит от результатов деятельности организации, а обусловлен влиянием внешних факторов, а во-вторых, подлежит включению в состав нераспределенной прибыли после выбытия активов, по которым была произведена переоценка. В связи с этим, поддерживаем позицию О. В. Ефимовой [5, с. 130], В. Г. Когденко [6, с. 83], Н. В. Ткачук [7, с. 122], которые разграничивают процессы накопления собственного капитала исходя из характера инвестирования и функционального назначения и выделяют отдельно заработанный организацией капитал (реинвестированный) и отдельно прирост стоимости долгосрочных активов в результате переоценки.

Кроме того, Н. Х. Ахмедова, Ю. А. Оношко [8, с. 11], М. Е. Шапкина [9, с. 93] для оценки факторов движения собственного капитала коммерческого банка предлагают рассчитывать коэффициент внутреннего капиталообразования (внутреннего роста) как отношение капитализированной прибыли к стоимости собственного капитала. При этом в международной практике экономического анализа схожий алгоритм расчета применяется к показателю устойчивости экономического роста (отношение капитализированной прибыли к остаткам собственного капитала на начало периода), который выступает индикатором для оценки способности наращивать собственный капитал. Тем не менее, считаем обоснованным использовать коэффициент внутреннего капиталообразования в указанной формулировке в ходе экономического анализа коммерческих организаций. Однако, на наш взгляд, требует уточнения непосредственно расчет показателя, поскольку источниками внутреннего капиталообразования наряду с капитализируемой прибылью выступают нераспределенная прибыль прошлых лет, чистая прибыль отчетного периода, реинвестированный в резервный капитал, остатки резервного капитала и прирост стоимости долгосрочных активов в результате переоценки. Кроме того, процессы капиталообразования, происходящие за счет изменения внутренних и внешних источников, обусловлены приростом данных источников по сравнению с величиной собственного капитала на начало периода. В связи с этим считаем, что в числителе указанного показателя должна быть величина прироста внутренних источников капиталообразования, а в знаменателе – стоимость собственного капитала на начало периода.

В состав относительных показателей оценки движения собственного капитала организации предлагаем включить коэффициенты прироста собственного капитала на 1 р. доходов и 1 р. расходов, поскольку доходы и расходы по своей экономической сущности выступают факторами капиталообразования, в связи чем рекомендуемые показатели позволяют установить пропорции между величиной доходов и расходов по сравнению с приростом собственного капитала, а также закономерность в изменении источников его приращения.

Кроме того, считаем целесообразным в ходе исследования движения собственного капитала оценивать тенденции к сохранению капитала на конец периода по сравнению с его величиной на начало периода. С этой целью предлагаем рассчитывать коэффициент поддержания собственного капитала (отношение стоимости собственного капитала на конец периода, исчисленной в соответствии с выбранной концепцией сохранения капитала и индекса цен, к стоимости собственного капитала на начало периода). Включение данного коэффициента в состав показателей оценки движения обусловлено необходимостью обеспечения эффективности и качества управления собственным капиталом на основании более достоверной оценки финансовых результатов с учетом современных экономических условий функционирования хозяйствующих субъектов.

Следует также отметить, что в качестве индикаторов устойчивого экономического роста собственного капитала могут выступать сопоставление в динамике процессов накопления и наращивания его источников. Несмотря на то, что в большинстве организаций наращивание собственного капитала в основном достигается за счет роста средств от переоценки стоимости долгосрочных активов, основным, наиболее устойчивым, источником для постепенного накопления собственного капитала выступает его реинвестированная (заработанная организацией) часть.

В связи с этим считаем, что между темпами накопления, наращивания и реинвестирования собственного капитала должно установиться следующее соотношение:

$$T_{реин} \geq T_{нак} \geq T_{нар} \geq 100\%,$$

где  $T_{реин}$  – темп реинвестирования собственного капитала, %;

$T_{нак}$  – темп накопления собственного капитала, %;

$T_{нар}$  – темп наращивания собственного капитала, %.

Опережающий темп роста реинвестирования собственного капитала по сравнению с темпами накопления и наращивания свидетельствует о том, что его увеличение было обеспечено не дополнительными вкладами, инвестированными собственником, и приростом стоимости долгосрочных активов в результате их переоценки, а за счет повышения эффективности использования ресурсов и результативности деятельности организации.

Таким образом, на основании изучения экономической литературы, исследования механизма формирования и использования компонентов собственного капитала организации нами была разработана группа показателей оценки его движения, представленная в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели оценки движения собственного капитала организации

Показатели	Формула расчета	Экономическая интерпретация
1. Темп наращения собственного капитала	$\frac{СК_1}{СК_0} \cdot 100$	Характеризует темпы наращения (увеличения) собственного капитала за отчетный период за счет роста инвестированных и накопленных источников формирования
2. Темп накопления собственного капитала	$\frac{СК_{нак1}}{СК_{нак0}} \cdot 100$	Характеризует темпы накопления капитала за отчетный период за счет внутренних источников (реинвестированного (заработанного) капитала организацией и прироста стоимости долгосрочных активов в результате переоценки), не связанных с изменениями вкладов собственника
3. Коэффициент наращения собственного капитала	$\frac{\uparrow СК}{СК_1}$	Характеризует долю величины наращения (увеличения) собственного капитала в его стоимости на конец периода за счет внутренних и внешних источников
4. Коэффициент использования собственного капитала	$\frac{\downarrow СК}{СК_0}$	Характеризует долю величины использования (уменьшения) собственного капитала в его стоимости на начало периода
5. Коэффициент прироста собственного капитала	$\frac{\Delta СК}{СК_1}$	Характеризует величину прироста собственного капитала (разницы между наращением (увеличением) и использованием (уменьшением)) в его стоимости на конец периода. Положительная динамика показателя свидетельствует о постепенном накоплении собственного капитала по сравнению с его использованием
6. Коэффициент прироста собственного капитала на 1 р. доходов	$\frac{\Delta СК}{Д}$	Характеризует сумму прироста собственного капитала, полученную с 1 р. доходов. Чем выше значение данного показателя, тем больший прирост собственного капитала обеспечивается текущей, инвестиционной и финансовой деятельностью организации
7. Коэффициент прироста собственного капитала на 1 р. расходов	$\frac{\Delta СК}{Р}$	Характеризует сумму прироста собственного капитала, полученную с 1 р. понесенных расходов. Чем выше значение данного показателя, тем эффективнее осуществляется контроль за расходами и достигается приращение собственного капитала за счет внешних и внутренних источников
8. Коэффициент внутреннего капиталобразования	$\frac{\Delta СК_{внут}}{СК_0}$	Характеризует сумму приращения внутренних источников, направленных на пополнение собственного капитала и приходящихся на 1 р. стоимости собственного капитала
9. Коэффициент устойчивости экономического роста	$\frac{КапПр}{СК_0}$	Характеризует темпы приращения собственного капитала за счет капитализации чистой прибыли, полученной в результате хозяйственной деятельности организации. Для сохранения устойчивой тенденции роста в последующих периодах необходимо, чтобы темп роста числителя превышал темп роста знаменателя
10. Коэффициент поддержания собственного капитала	$\frac{СК_{скор1}}{СК_0}$	Характеризует динамику обеспечения собственного капитала с учетом влияния инфляционного фактора. Оптимальное значение – не менее 1. Если значение показателя превышает 1, организация обеспечила сохранение величины собственного капитала на начало периода, накопленного в процессе хозяйственной деятельности без учета вкладов и изъятия собственниками и направленного на ее обеспечение, а также обеспечила получение прибыли

Примечания:

- Таблица разработана автором на основе изученных экономических источников.
- Обозначения, используемые в таблице:  
 $СК_0, СК_1$  – остатки собственного капитала на начало и конец периода, млн р.;  
 $СК_{нак0}, СК_{нак1}$  – остатки накопленного собственного капитала на начало и конец периода, млн р.;  
 $\uparrow СК, \downarrow СК$  – величина наращения (увеличения) и использования (уменьшения) собственного капитала, млн р.;  
 $\Delta СК$  – величина прироста собственного капитала, млн р.;  
 $Д, Р$  – доходы и расходы отчетного периода, млн р.;  
 $\Delta СК_{внут}$  – прирост собственного капитала за счет внутренних источников капиталобразования, млн р.;  
 $КапПр$  – капитализированная прибыль, млн р.;  
 $СК_{скор1}$  – стоимость собственного капитала на конец периода, исчисленная в соответствии с выбранной концепцией сохранения капитала и индекса цен, млн р.

На наш взгляд, рекомендуемые показатели оценки движения собственного капитала по основным направлениям его приращения позволяют оценить вклад каждого источника в общую сумму приращения собственного капитала, определить тенденции и пропорции изменения компонентов собственного капитала организации, дают возможность оперативно диагностировать факторы, воздействующие на данные изменения, а также расширяют аналитические возможности и информационную базу для принятия обоснованных управленческих решений, направленных на изыскание резервов сохранения собственного капитала.

Рассмотрим применение рекомендуемых показателей оценки движения собственного капитала на цифровых данных ЧУП «Гомельская универсальная торговая база». Результаты коэффициентного анализа представлены в таблице 2.

Из данных таблицы 2 следует, что в 2014 году темп реинвестирования собственного капитала (116,6%) превышал снижение объемов его накопления (98,9 %) и наращивания (99%). Следовательно, прирост собственного капитала был обеспечен за счет результатов деятельности организации, обусловленных ростом доли реинвестированного собственного капитала в структуре собственного капитала.

Следует отметить наметившиеся негативные тенденции к сокращению коэффициента наращивания собственного капитала, повлекшему за собой снижение доли величины наращивания в его стоимости на конец периода на 18,6%. При этом доля величины использования собственного капитала в его стоимости на начало периода также снизилась на 5,2%. В результате сложившегося соотношения между наращиванием и использованием собственного капитала наблюдается снижение коэффициента его прироста на 0,143, что свидетельствует об устойчивой тенденции потребления прибыли организации.

Таблица 2 – Динамика коэффициентов оценки движения собственного капитала ЧУП «Гомельская универсальная торговая база» за 2013–2014 годы

Показатели	2013	2014	Темп изменения, %, или отклонение (+; –)
Темп наращивания собственного капитала, %	115,4	99,0	85,7
Темп накопления собственного капитала, %	117,7	98,9	84,0
Темп реинвестирования собственного капитала, %	176,2	116,6	66,2
Коэффициент наращивания собственного капитала	0,195	0,009	–0,186
Коэффициент использования собственного капитала	0,071	0,018	–0,052
Коэффициент прироста собственного капитала	0,133	–0,010	–0,143
Коэффициент прироста собственного капитала на 1 р. доходов	0,018	–0,001	–0,019
Коэффициент прироста собственного капитала на 1 р. расходов	0,018	–0,001	–0,019
Коэффициент внутреннего капиталообразования	0,154	–0,010	–0,163
Коэффициент устойчивости экономического роста	0,047	0,007	–0,040
Примечание – Разработано автором на основании данных бухгалтерской отчетности ЧУП «Гомельская универсальная торговая база» за 2013–2014 годы.			

Превышение величины использования собственного капитала над его наращиванием привело к сокращению коэффициента его прироста на 1 р. доходов на 0,019 и коэффициента прироста на 1 р. расходов на аналогичную величину, что, с одной стороны, было обусловлено отрицательной динамикой собственного капитала за исследуемый период, а с другой стороны – сокращением прибыли организации за счет опережающего темпа роста расходов организации по сравнению с темпом роста доходов. В свою очередь, наметившиеся тенденции в снижении финансовых результатов деятельности привели к уменьшению коэффициента устойчивости экономического роста на 0,04, свидетельствующее о сокращении размера капитализированной прибыли в составе собственного капитала.

### **Заключение**

Таким образом, использование рекомендуемых показателей для оценки движения собственного капитала и их практическая апробация позволили расширить аналитические возможности и информационную базу для принятия обоснованных управленческих решений, направленных на изыскание резервов наращивания собственного капитала организации, предоставили возможность оценить вклад отдельных компонентов в общую сумму приращения собственного капитала с уче-

том характера их инвестирования и накопления, а также тенденции и пропорции изменения источников формирования собственного капитала.

### Список использованной литературы

1. **Об установлении** форм бухгалтерской отчетности, утверждении Инструкции о порядке составления бухгалтерской отчетности и признании утратившими силу постановления Министерства финансов Республики Беларусь от 14 февраля 2008 г. № 19 и отдельного структурного элемента постановления Министерства финансов Республики Беларусь от 11 декабря 2008 г. № 187 : постановление М-ва финансов Респ. Беларусь от 31 окт. 2011 г. № 111 // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Мн., 2015.
2. **Шерemet, А. Д.** Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А. Д. Шерemet, Е. В. Негашев. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 208 с.
3. **Евстафьева, Е. М.** Теория и методология учетно-аналитического обеспечения управления собственным капиталом коммерческой организации : дис. ... д-ра. экон. наук : 08.00.12 / Е. М. Евстафьева. – Ростов н/Д, 2011. – 419 л.
4. **Ерофеева, В. А.** Бухгалтерский учет : краткий курс лекций / В. А. Ерофеева, О. В. Тимофеева. – М. : Юрайт, 2013. – 137 с.
5. **Ефимова, О. В.** Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений : учеб. для подготовки магистров / О. В. Ефимова. – М. : Омега-Л, 2014. – 349 с.
6. **Когденко, В. Г.** Экономический анализ [ Электронный ресурс ] : электрон. учеб. курс / В. Г. Когденко. – Электрон. дан. и прогр. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).
7. **Ткачук, Н. В.** Методологические основы формирования информации о собственном капитале : моногр. / Н. В. Ткачук. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 176 с.
8. **Ахмедова, Н. Х.** Управление собственным капиталом коммерческого банка: внутренние и внешние источники прироста капитала, достаточность капитала / Н. Х. Ахмедова, О. Ю. Оношко // Изв. Иркутс. гос. экон. академии. – 2010. – № 3(7). – С. 9–14.
9. **Шапкина, М. Е.** Оценка взаимосвязи между резервами на возможные потери и формированием собственного капитала коммерческих банков : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.12 / М. Е. Шапкина. – Н. Новгород, 2010. – 186 л.

Получено 30.09.2015 г.

## Современные технологии

**Заворохина Н. В.,**

*доктор технических наук, доцент, профессор Уральского государственного экономического университета*

**Чугунова О. В.,**

*доктор технических наук, профессор, заведующий кафедрой Уральского государственного экономического университета*

### Проблема целиакии в Российской Федерации и моделирование рецептов безглютеновых видов хлеба..... 47

Статья посвящена моделированию рецептов безглютеновых видов хлеба для больных, страдающих целиакией. Приведены результаты обзора рынка безглютеновых продуктов в России и в мире, систематизированы основные проблемы производства безглютеновых видов хлеба, предложены рецептуры и основные принципы моделирования вкусо-ароматического «портрета» безглютенового хлеба из смеси кукурузной, рисовой, амарантовой муки. Представлены результаты дегустационной экспертизы разработанных модельных образцов.

**Ключевые слова:** безглютеновый; хлеб; моделирование; рецептура; целиакия.

## Введение

В настоящее время в мире все большую актуальность приобретают вопросы диетического безглютенового питания для больных, страдающих целиакией (глютеновой энтеропатией).

Целью данного исследования явились разработка технологии и моделирование рецептур безглютеновых видов хлеба по стоимости доступных российскому потребителю со средним доходом (13–15 тыс. р. на одного члена семьи).

Для проведения сравнительных дегустаций модельных образцов использовались современные методы дегустационного анализа: балловый (*Point method*) и профильный (*Flavour profile methods* по ISO 6564); дуо-трио («*Duo-trio*» test по ISO 10399), парного сравнения (*Paired companion test* по ISO 5495), триангулярный (*triangle test* по ISO 4120).

Для анализа теоретических данных применялись методы систематизации, группировки, классификации, сравнительного анализа и обобщения материалов научных и методических изданий, нормативных документов, сборников статистической информации, отчетов Всемирной организации здравоохранения, периодической печати и ресурсов сети «Интернет».

Качество модельных образцов определяли в соответствии с методиками, изложенными в следующей нормативно-технической документации:

- подготовку материала к анализу и отбор средней пробы проводили в соответствии с требованиями ГОСТ 5667-65 «Хлеб и хлебобулочные изделия. Правила приемки, методы отбора образцов, методы определения органолептических показателей и массы изделий»;

- органолептические показатели – по ГОСТ Р 52462 «Изделия хлебобулочные из пшеничной муки. Общие технические условия»;

- органолептические показатели безглютенового хлеба оценивали по 5-балльной шкале Лейберовой Н. В. [1];

- массовую долю воды (влажность) методом высушивания при температуре 130 °С в течение 40 мин – по ГОСТ 21094-75 «Хлеб и хлебобулочные изделия. Метод определения влажности»;

- общую титруемую кислотность титрованием 0,1н NaOH с индикатором фенолфталеин – по ГОСТ 5670-96 «Хлебобулочные изделия. Методы определения кислотности»;

- пористость мякиша – по ГОСТ 5669-96 «Хлебобулочные изделия. Метод определения пористости».

Целиакия – это комплексное заболевание, которое характеризуется стойкой непереносимостью глютена, содержащегося в эндосперме зерна некоторых злаковых культур с развитием гиперрегенераторной атрофии слизистой оболочки тонкой кишки [2]. Глютен содержится в таких злаках, как пшеница, рожь, ячмень, а также в полбе, камуте, спельте и тритикале. Целиакия является неизлечимым заболеванием, поэтому больным необходимо соблюдать диету на протяжении всей жизни [3].

Больные целиакией, как правило, подвержены диарее, боли в животе, вздутиям живота, раздражительности, для них характерны потеря мышечной массы, признаки недостаточного питания, такие как железодефицитная анемия, кровотечения, переломы костей [4].

Несвоевременность постановки диагноза приведет к увеличению смертности примерно до 600 000 больных на протяжении 10 лет, т. е. на 44,4% больше по сравнению с сопоставимой по возрасту и полу группе лиц без целиакии. Однако пока скрининговая программа в отношении целиакии не была принята ни в одной стране мира [5].

В развитых странах целиакия рассматривается как одна из важнейших общемедицинских проблем, поэтому в Европе существуют и набирают популярность магазины и рестораны, специализирующиеся на продаже безглютеновой продукции; в Великобритании утвержден закон о стандартизации безглютеновой продукции. В США научно-исследовательские центры при университетах разрабатывают новые безглютеновые продукты и способы выявления болезни у человека; в мае 2015 года в Лос-Анджелесе прошла конференция «National Conference & Gluten-Free EXPO», на которой национальные организации представили свои разработки [4; 6].

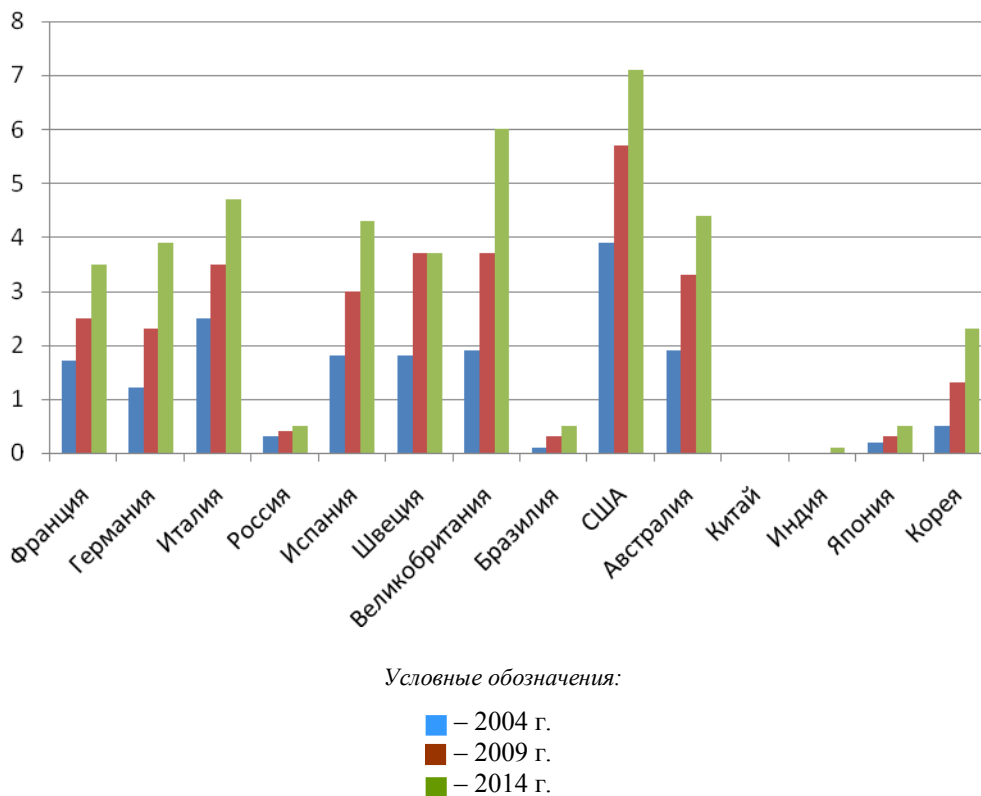
До недавнего времени целиакия в Российской Федерации считалась одним из редких заболеваний с частотой заболевания не более одного 1 случая на 5–10 тыс. чел., сегодня этот показатель приближается уже к 1 случаю на 300 чел. [3]. Изменение статистических данных связано, в первую очередь, с проведением диагностических мероприятий для детей младенческого возраста и совершенствованием диагностического оборудования.

Так как в России пока не была внедрена скрининговая программа, то частота субклинической целиакии в России не известна и данные источников значительно отличаются между собой. По



данным Лаборатории диагностики аутоиммунных заболеваний, расположенной в Санкт-Петербурге, за 2012 год выявился как минимум один серологический маркер целиакии у 4,4% пациентов (т. е. у 45 из 1 019 чел.), а полный комплекс серологических маркеров выявлен только у 2,2% (т. е. у 22 из 1 019 чел.) симптоматических пациентов, направленных на обследование [6].

Во Франции, Швеции, Израиле, Германии, Голландии, Финляндии, Польше выпускаются специальные безглютеновые аналоги глютенсодержащих продуктов, в том числе хлебобулочные, кондитерские, макаронные изделия, которые по своим вкусовым качествам порой превосходят оригиналы. В развитых странах также распространены специализированные магазины, в которых можно приобрести безглютеновую продукцию, большинство ресторанов предлагают безглютеновое меню. На рисунке представлена динамика употребления безглютеновых продуктов на душу населения, приведенная в долларах США, из которой очевидно, что Россия критически отстает от развитых стран [7].



#### Динамика употребления безглютеновых продуктов на душу населения, долл. США [6]

В настоящее время в России представлены следующие производители безглютеновой продукции: «Di&Di», «Мак Мастер», «Гарнец», «Нутритек», продукция которых имеет узкий рынок сбыта, в основном в городах Москве и Санкт-Петербурге. На данный момент в России практически отсутствуют предприятия общественного питания, предлагающие безглютеновое меню [5].

Сегодня в России сложилась критическая ситуация с обеспечением лиц, страдающих от целиакии, специализированными безглютеновыми продуктами, так как и производство отечественных безглютеновых продуктов до сих пор минимально, и в настоящее время на рынке ассортимент безглютеновых изделий представлен, в основном, дорогостоящими изделиями импортного производства. В список импортируемых продуктов, попавших под продовольственное эмбарго, включены и безглютеновые продукты из Евросоюза, что еще более увеличило их дефицит на рынке. Тотальный дефицит недорогих безглютеновых продуктов делает задачу моделирования рецептур безглютеновых продуктов отечественного производства еще более актуальной и значимой.

В г. Екатеринбурге действует Свердловская региональная общественная организация «Свердловский областной центр поддержки больных целиакией». По данным, предоставленным руководителем организации Р. В. Аркашевой, в настоящий момент в Свердловской области насчитывается 360 больных с диагностированной целиакией, которые отмечают крайний дефицит и высокую



стоимость безглютеновых продуктов, и, в первую очередь, продуктов частого употребления, таких как хлеб, хлебобулочные и макаронные изделия.

В России в качестве меры государственной поддержки лицам, страдающим целиакией, осуществляется ежемесячная дотация в размере от 500 до 1 200 р., которая не покрывает даже четверти необходимых затрат на покупку безглютеновой продукции.

Несмотря на несомненную актуальность проблемы разработки рецептур и технологии производства безглютеновых продуктов частого употребления, таких, например, как безглютеновый хлеб, разработка и выпуск безглютеновых продуктов имеют следующие проблемы:

- *Невозможность сочетания производства безглютеновой и традиционной продукции на одной технологической линии.*

- *Сложность и дороговизна методики определения глютена в готовой продукции.*

В настоящее время доступно несколько технологий (с разной степенью коммерциализации) для проведения качественных и количественных определений глютена: тесты с использованием специфических антител, например, иммуноферментный анализ (ИФА) или горизонтальный проточный анализ, полимеразная цепная реакция (ПЦР), хроматографический метод и новые методы, такие как масс-спектрометрия, экспресс-тест на глютен. Все они дорогостоящи и трудоемки. Это не позволяет в домашних условиях быстро проверить продукт на содержание глютена.

- *Высокая стоимость и труднодоступность безглютенового сырья.*

Цена хлеба в большей мере зависит от себестоимости муки. Распространенность и повсеместное потребление пшеничной и ржаной муки обуславливает их большое предложение и, как следствие, низкую цену. Нетрадиционные для употребления в России виды муки, такие как гречневая, соевая, нутовая, рисовая, льняная и, в особенности, амарантовая мука, имеют высокую себестоимость. В результате стоимость безглютенового хлеба может быть высока.

- *Отсутствие единых стандартов, классификаций продукции без глютена и четкой терминологии данной продукции [4].*

На основании литературных данных и собственных исследований нами были разработаны и апробированы различные варианты рецептур и технологий приготовления безглютенового хлеба. Все исследования проводились в кулинарной и физико-химической лабораториях кафедры технологии питания Уральского государственного экономического университета.

В качестве основного сырья были использованы безглютеновые виды муки, представленные в торговой сети г. Екатеринбурга: рисовая, кукурузная, нутовая, соевая, льняная, амарантовая. В качестве компонента, способного заменить клейковину и выступить в качестве агента, увеличивающего эластичность и пластичность теста, использовали кукурузный и картофельный крахмал. Это обусловлено важным свойством крахмала клейстеризоваться с высокой степенью вязкости при повышении температуры.

Изначально, при постановке задачи, было решено отказаться от использования в составе безглютеновых видов хлеба пищевых добавок, способных отрицательно повлиять на организм человека, страдающего целиакией: ксантановой и гуаровой камеди, различных видов целлюлоз, консервантов.

Проводили подбор соотношения различных видов безглютеновой муки, опираясь, прежде всего, на технологичность и органолептические показатели полученного хлеба, характеристики его хранения. Все виды хлеба готовили безопарным способом. Рецептуры модельных образцов безглютеновых видов хлеба, составленные на 0,5 кг сухой смеси, состоящей из различных видов безглютеновой муки и крахмала, представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Рецептуры модельных образцов безглютеновых видов хлеба на 0,5 кг сухой смеси (вариаций различных видов муки и крахмала)\*

Номер образца	Мука, кг							Крахмал кукурузный, кг	Крахмал картофельный, кг
	рисовая	кукурузная	амарантовая	гречневая	соевая	льняная	нутовая		
1	0,32	–	0,08	–	–	–	–	–	0,1
2	0,24	–	0,08	–	–	–	0,08	–	0,1
3	0,28	–	0,04	0,08					0,1
4	0,2	–	–	–	0,12	–	0,08	–	0,1
5	0,2	0,2	–	–	–	–	–	0,1	–
6	0,16	0,16	0,08	–	–	–	–	0,1	–
7	0,18	–	0,18	–	–	0,04	–	0,1	–
8	0,2	0,08		–	0,12	–	–	–	0,1

\* Рецептуры каждого модельного образца, кроме ингредиентов, указанных в таблице 1, включали 40 г сахара, 7 г соли поваренной, 6 г дрожжей хлебопекарных, 50 г масла рафинированного подсолнечного, 350 мл воды.

После замеса теста образцы были оставлены в закрытых емкостях на расстойку при комнатной температуре в течение часа. По истечении часа объем образцов увеличился на 10–12%. Выпечка образцов производилась параллельно в пароконвектомате в режиме пароконвекции при температуре 185°C и в хлебопекарном шкафу при температуре 200°C.

При разработке рецептов принималось во внимание, что потребительские характеристики хлеба и его стоимость являются основной мотивацией к совершению покупки. Поэтому, особое внимание уделялось внешнему виду и органолептическим характеристикам хлеба.

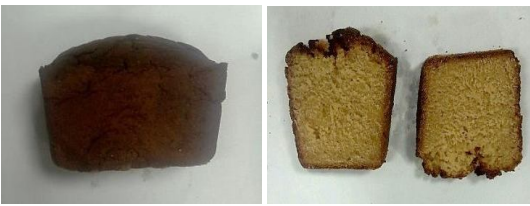




В ходе эксперимента выявлено, что основными проблемами при выпечке хлеба являются наличие толстой корки и непропеченность мякиша в образцах с увеличенной закладкой рисовой муки, потребовавшие отработки режима выпечки.

После отработки технологии выпечки безглютеновых видов хлеба была проведена товароведная оценка восьми модельных образцов с целью выбора образца с лучшими физико-химическими и органолептическими показателями. Органолептические показатели модельных образцов представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Органолептические показатели модельных образцов

Номер образца	Внешний вид модельного образца	Органолептические показатели
1		Поверхность гладкая, без трещин, корка не толстая, твердая, крошится при нажиме. Цвет поверхности равномерный, светло-коричневый, без подгорелости. Мякиш с равномерной пористостью, не липкий, не влажный. Консистенция средней плотности. Аромат рисового отвара, средней интенсивности. Вкус хлеба с оттенком рисового отвара, без постороннего привкуса, приятный, пресноватый
2		Поверхность не гладкая, присутствуют трещины, корка толстая и твердая. Окраска равномерная. Мякиш с равномерной пористостью, не липкий, не влажный. Консистенция плотная. Вкус хлеба с бобовым привкусом, слегка разлаженный. Аромат средней интенсивности
3		Поверхность не гладкая, присутствуют трещины, корка толстая и твердая. Окраска равномерная. Пористость низкая. Запах и вкус разлаженные, мало свойственные хлебу

Окончание таблицы 2

Номер образца	Внешний вид модельного образца	Органолептические показатели
4		Поверхность не гладкая, присутствуют трещины, корка толстая и твердая. Окраска равномерная. Мякиш не липкий, не влажный. Пористость низкая. Консистенция плотная. Вкус средней гармоничности, с бобовым привкусом. Аромат средней интенсивности
5		Поверхность гладкая, присутствуют небольшие трещины, корка толстая и твердая. Окраска равномерная. В мякише присутствуют небольшая влажность и липкость. Консистенция плотная. Вкус гармоничный, сладковатый, хлебный. Аромат приятный, хлебный, интенсивный
6		Поверхность гладкая, присутствуют небольшие трещины, корка не толстая, твердая. Окраска равномерная. Мякиш не липкий, не влажный. Пористость низкая, равномерная. Консистенция средней плотности. Вкус гармоничный, без постороннего привкуса, хлебный. Аромат средней интенсивности
7		Поверхность не гладкая, присутствуют глубокие трещины, корка толстая и твердая. Окраска равномерная. Мякиш с равномерной пористостью, липкий, влажный, жирный. Консистенция средней плотности. Вкус средней гармоничности с легкой горчинкой. Аромат интенсивный сложный
8		Поверхность не гладкая, присутствуют глубокие трещины, корка очень толстая и твердая. Окраска равномерная. У мякиша пористость отсутствует, он липкий, влажный, очень плотный. Вкус средней гармоничности. Аромат средней интенсивности

Исследования изменения массы хлеба при остывании до комнатной температуры представлены в таблице 3. Выявлено, что наиболее значительные потери имеет безглютеновый хлеб, в состав которого входит смесь рисовой, кукурузной и соевой муки.

Таблица 3 – Потеря массы при остывании модельных образцов

Номер образца	Масса горячего хлеба, г	Масса остывшего хлеба, г	Потеря массовой доли влаги, %
1	319	317,5	0,47
2	347	344,5	0,72
3	378	375,5	0,66
4	366,5	364	0,68
5	384,5	381,5	0,78
6	399	396	0,75
7	405,5	403	0,61
8	421	417,5	0,83

Далее были проведены исследования органолептических и физико-химических показателей выпеченных модельных образцов безглютенового хлеба, сравнительные результаты дегустации которых приведены в таблицах 4, 5. При дегустации использовалась описательная 5-балльная шкала Лейберовой Н. В., для оценки безглютеновых изделий [1].

Таблица 4 – Результаты балльной оценки органолептических показателей хлеба, полученные в ходе дегустации

Показатель	Модельные образцы							
	№ 1	№ 2	№ 3	№ 4	№ 5	№ 6	№ 7	№ 8
Внешний вид	4,5±0,05	4,0±0,05	3,7±0,05	4,0±0,05	4,0±0,05	4,0±0,05	3,5±0,05	3,5±0,05
Цвет	4,3±0,05	4,3±0,05	4,0±0,05	4,2±0,05	4,3±0,05	4,5±0,05	4,0±0,05	4,0±0,05
Аромат	4,0±0,05	4,0±0,05	3,1± 0,01	4,0±0,05	4,4±0,05	4,0±0,05	4,4±0,05	4,0±0,05
Вкус	4,5±0,05	3,5±0,05	2,9± 0,02	3,5±0,05	4,0±0,05	4,5±0,05	4,0±0,05	4,0±0,05
Средний балл	4,3±0,05	3,9±0,05	3,4± 00,1	3,9±0,05	4,2±0,05	4,3±0,05	4,0±0,05	3,9±0,05

Таблица 5 – Физико-химические показатели качества безглютеновых видов хлеба

Показатель	Вариант № 1	Вариант № 6
Массовая доля влаги, %	41,5±1,5	41,7±0,9
Кислотность мякиша, градусов	2,5±0,3	2,9±0,2
Пористость, %	50,5±3,6	51,2±4,2

Из таблицы 4 видно, что модельный образец 3, включающий гречневую муку, набрал наименьшее количество баллов, так как имел яркий привкус гречневой каши и нетрадиционный для хлеба флейвор.

Из таблицы 5 видно, что пористость безглютеновых видов хлеба немного ниже, чем у традиционного пшеничного. Однако это обусловлено особенностями используемого сырья, так как вследствие отсутствия белков клейковины газообразование и физико-химические процессы при расстойке теста и выпечке отличаются от традиционного газообразования и процессов при выпечке хлеба из ржаной и пшеничной муки [8; 9].

### Заключение

Таким образом, в соответствии с поставленными задачами, на лучшие образцы безглютеновых видов хлеба, которыми стали модельные образцы № 1 и № 6, нами были разработаны и утверждены рецептуры, ТУ 918520-007-79124113-15 «Хлеб безглютеновый "Здоровье" (варианты)» и подана заявка на патент «Способ производства безглютенового хлеба».

### Список использованной литературы

1. **Разработка** и апробация балловой шкалы для оценки мучных кондитерских изделий, не содержащих глютен / Н. В. Лейберова [и др.] // Хлебопродукты. – 2013. – № 10. – С. 61–63.
2. **Ревнова, М. О.** Аллергические заболевания и целиакия: механизмы соприкосновения и различия / М. О. Ревнова // Жизнь без глютена. – 2006. – № 3. – С. 4–6.
3. **Скурихин, И. М.** Все о пище с точки зрения химика : справ. издание / И. М. Скурихин, А. П. Нечаев. – М. : Высш. шк., 1991. – 288 с.
4. **The National Center for Biotechnology Information** [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ncbi.nlm.nih.gov>. – Дата доступа : 07.09.2015.
5. **Лейберова, Н. В.** Разработка рецептур и оценка качества безглютеновых мучных кондитерских изделий / Н. В. Лейберова, О. В. Чугунова ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. гос. экон. ун-т. – Екатеринбург, 2012. – 9 с.
6. **The World Gastroenterology Organization** [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.worldgastroenterology.org>. – Дата доступа : 07.09.2015.
7. **Fasano, A.** Prevalence of celiac disease in at-risk and not-at-risk groups in the United States / A. Fasano, I. Bertl, T. Gerarduzzi // Archives of Internal Medicine. – 2003. – P. 268–292.
8. **Шнейдер, Д. В.** Безбелковые и безглютеновые смеси для выпечки / Д. В. Шнейдер, Н. К. Казеннова // Хлебопечение России. – 2008. – № 1. – С. 23–24.
9. **ТхиХьен, Д.** Использование рисовой муки в технологии хлебобулочных изделий / Д. ТхиХьен, Т. Богатырева // Хлебопродукты. – 2009. – № 12. – С. 50–51.

Статья посвящена прогнозированию износостойкости подошв рабочей обуви из пенополиуретана при помощи статистических методов на основании результатов опытной носки. Также приведен анализ дефектов, возникающих в рабочей обуви в процессе эксплуатации.

**Ключевые слова:** прогнозирование свойств обуви; опытная носка; статистические методы в производстве обуви; рабочая обувь; износ; эксплуатационные дефекты.

### **Введение**

*Для повышения надежности современной обуви широкое распространение стали получать расчетные методы, приближенные к условиям реальной носки. Расчетная схема элементов конструкции обуви должна учитывать не только действительные условия ее эксплуатации, но и диапазон механических свойств основных и вспомогательных материалов, используемых для ее производства [1].*

Применяемые методы расчета на прочность элементов обуви предполагают постоянство внешних нагрузок, свойств использованных материалов, а также геометрических размеров и форм элементов конструкций. В реальных условиях внешняя нагрузка и расчетная прочность носят случайный характер, находятся под воздействием большого количества разнообразных, зачастую неконтролируемых случайных воздействий. В таких обстоятельствах принято применять статистические методы. Однако применение данных методов сопряжено с рядом трудностей, основной из которых является необходимость проведения большого объема экспериментальных исследований. Проведение эксперимента позволяет определить целый ряд вероятностных характеристик прочности применяемого материала, характеристики условий эксплуатации изделий. Перечисленные характеристики легче всего определить, прибегнув к опытной носке [2].

Метод опытной носки (эксплуатации) используют для определения показателей надежности, безопасности. Также данный метод применяется, когда невозможно установить гарантийные сроки носки обуви новых конструкций в связи с недостаточностью информации о свойствах и показателях качества, полученных лабораторными методами. При опытной носке определяют характер износа отдельных деталей и выражают износ в днях непрерывной носки. Это длительное и дорогостоящее испытание, приводящее к полному износу образцов обуви. Применение данного метода позволяет получить наиболее точные и достоверные значения показателей качества.

В соответствии с общеизвестной методикой проведения опытной носки принято выделять следующие основные этапы [2]:

- подготовка опытной партии обуви;
- выдача обуви в эксплуатацию;
- периодические осмотры для наблюдения за эксплуатационными свойствами обуви с регистрацией появляющихся дефектов, отзывов носчиков о ее свойствах;
- обработка полученных результатов испытаний методами математической статистики;
- выдача рекомендаций.

Данный перечень необходимо дополнить еще одним таким немаловажным этапом проведения опытной эксплуатации, как установление порядка проведения испытания. Данный этап включает в себя:

- определение проверяемого показателя;
- выделение группы носчиков для проведения опытной носки обуви с целью определения их соответствия реальным условиям эксплуатации;
- установление объема и длительности испытаний, режима опытной носки и ухода за изделиями (календарные сроки выдачи в носку, распределение среди носчиков и т. д.).

Целью данной работы является прогнозирование износостойкости подошв рабочей обуви с применением вероятностных методов.

В качестве объекта исследования выступают ботинки мужские юфтевые (модель М540, артикул 017-0110), произведенные гомельским обувным предприятием ОАО «Труд». Внешний вид ботинок и рельеф ходовой поверхности представлены на рисунке 1. Указанная модель обуви применяется в качестве рабочей обуви на многих предприятиях Республики Беларусь.





Рисунок 1 – Внешний вид обуви и характер ходовой поверхности подошвы

Данные ботинки изготовлены в соответствии со следующим нормативными документами: ГОСТ 12.4.137-2001 «Обувь специальная с верхом из кожи для защиты от нефти, нефтепродуктов, кислот, щелочей, нетоксичной и взрывоопасной пыли. Технические условия» и ГОСТ 28507-90 «Обувь специальная кожаная для защиты от механических воздействий. Общие технические условия» [3; 4]. Это износостойчивая, масло-, бензостойкая, электрорезистентная, пыле-, влагозащищенная производственная обувь. Ботинки произведены с цельными союзками и настрочными берцами. По верхнему краю заготовки и пяточной части расположена мягкая вставка из искусственной кожи на трикотажной основе. Материал, применяемый при производстве наружных деталей заготовки – юфта, а подошвы – пенополиуретан. Подошва крепится с помощью литьевого метода. Заготовка верха полуплоская с втачной стелькой, т. е. объемная. Такая конструкция заготовки используется для обуви внутреннего способа формования.

Целью проведения опытной носки является определение срока службы подошвы в реальных условиях эксплуатации. В качестве носчиков выступили рабочие производственного предприятия в количестве 20 чел., занимающиеся изготовлением труб стальных, предварительно термоизолированных пенополиуретаном, и фасонных частей к ним. Эксплуатация обуви производилась в условиях закрытого цехового помещения с бетонным напольным покрытием, с постоянными температурой и влажностью. Контакт с агрессивными средами отсутствовал. Режим работы односменный при пятидневной рабочей неделе. Период носки составил 1 год.

Весь период наблюдения за обувью разбили на равные интервалы протяженностью 1 месяц. В каждом интервале устанавливали количество пар обуви, в которых появились дефекты деталей верха и (или) низа обуви, а также проводились измерения износа ходовой поверхности подошвы. На рисунке 2 представлен внешний вид обуви после 12 месяцев носки.



Рисунок 2 – Внешний вид и характер ходовой поверхности обуви после 12 месяцев эксплуатации

В ходе исследования установлено, что на 75% испытанной обуви после 12 месяцев эксплуатации возникли незначительные поверхностные дефекты. Наиболее распространенными среди них явились трещины лицевого слоя и более глубокие трещины кожи, царапины, потертости. Трещины лицевого слоя (более глубокие трещины) чаще всего наблюдались на участке пучков по линии сгиба и прилегающих к нему местам и являлась результатом работы элементов верха обуви на повторный изгиб с растяжением. Царапины лицевого слоя характерны для носочной части деталей верха, их возникновение обусловлено внешним воздействием. Сквозные пороки у исследуемых образцов обуви отсутствуют, что характеризует материал верха как довольно износостойкий. Еще одним недостатком явилась промокаемость. По результатам опроса установлено, что промокает данная обувь в первую очередь в пучковой части, ближе к затяжной кромке. Согласно исследованиям Н. Д. Закатовой и Т. С. Максимовой данный факт обусловлен наибольшей растянутостью материала верха на данном участке [5], т. е. малой толщиной.

Износ внутренних элементов конструкции обуви был довольно незначительным и не заслуживает особого внимания. Только в одной полупаре наблюдался сквозной износ в пяточной части.

Еще одним видом дефектов, выявленных в результате опытной носки, явился износ подошвы. Износ подошвы в эксплуатации проявился в основном в потере толщины, а также в виде излома и выкрашивания. Такой дефект как излом подошвы наблюдался у двух полупар обуви, эксплуатация которых проводилась в условиях закрытого помещения по цементобетонному покрытию. Излом наблюдается в пучковой части, т. е. на участке наибольшего изгиба подошвы, где происходит максимальное напряжение и деформация. У одной полупары образовались трещины по всей площади пучковой части подошвы, причиной чего могла послужить неустойчивость материала деталей низа к многократным, чередующимся деформациям сжатия и изгиба. Выкрашивание наблюдалось у одной полупары испытуемой обуви. Откол материала произошел в носочной части ботинка у носочка, эксплуатирующего обувь в условиях переменной опорной поверхности (периодическая работа на открытом воздухе).

Истиранию ходовой поверхности оказались подвержены все 100% исследуемых пар обуви. Наибольшая потеря толщины наблюдается на трех участках: в носочной части, в пучках и задней части каблука. При проведении исследования ежемесячно проводилось измерение потери толщины подошвы. В таблице представлены результаты измерений потери толщины подошвы. За показание принималось среднее значение трех измерений высоты рифа ходовой поверхности в наиболее подверженной износу зоне пучков.

**Потеря толщины подошвы в процессе носки**

		Потеря толщины, мм																				Среднее значение
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
Период носки, месяцев	1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
	2	0,4	0,5	0,3	0,4	0,4	0,4	0,5	0,3	0,4	0,3	0,5	0,4	0,4	0,4	0,5	0,4	0,3	0,4	0,3	0,4	0,4
	3	0,5	0,6	0,5	0,4	0,5	0,5	0,5	0,4	0,5	0,5	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4	0,5	0,5
	4	0,6	0,8	0,7	0,6	0,7	0,7	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7	0,6	0,7	0,8	0,8	0,7	0,8	0,8	0,7	0,8	0,8
	5	1,0	1,4	1,2	1,0	1,2	1,2	1,0	1,0	1,2	1,2	1,2	1,0	1,2	1,4	1,4	1,2	1,4	1,4	1,2	1,4	1,4
	6	1,8	1,9	1,8	1,4	1,8	1,8	1,8	1,4	1,8	1,8	2,1	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,4	1,8	1,8
	7	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	1,9	2,1	1,9	2,2	2,1	2,1	2,1	2,1	2,3	1,9	2,1	2,0	2,2	2,1
	8	2,5	3,1	1,9	2,5	2,5	2,5	3,1	2,1	2,5	2,1	3,1	2,5	2,5	2,5	3,1	2,5	2,1	2,5	2,1	2,5	2,5
	9	3,1	3,7	3,1	2,6	3,1	3,1	3,1	2,5	3,1	3,1	3,7	3,1	3,1	3,1	3,1	3,1	3,1	3,1	2,5	3,1	3,1
	10	3,3	4,1	3,6	3,1	3,6	3,6	3,1	3,1	3,6	3,6	3,6	3,1	3,6	4,1	4,1	3,6	4,1	4,1	3,6	4,1	3,6
	11	3,8	4,7	4,1	3,5	4,1	4,1	3,5	3,5	4,1	4,1	4,1	3,5	4,1	4,7	4,7	4,1	4,7	4,7	4,1	4,7	4,1
	12	3,9	4,9	4,3	3,7	4,3	4,3	3,7	3,7	4,3	4,3	4,3	3,7	4,3	4,9	4,9	4,3	4,9	4,9	4,3	4,9	4,3

На основании данных эксперимента была построена графическая зависимость величины износа подошвы от сроков ее эксплуатации. Данная зависимость представлена на рисунке 3. Проанализировав результаты эксперимента, можно заключить, что износ пенополиуретановой подошвы носит линейный характер, т. е. потеря толщины во время эксплуатации характеризуется прямой линией.



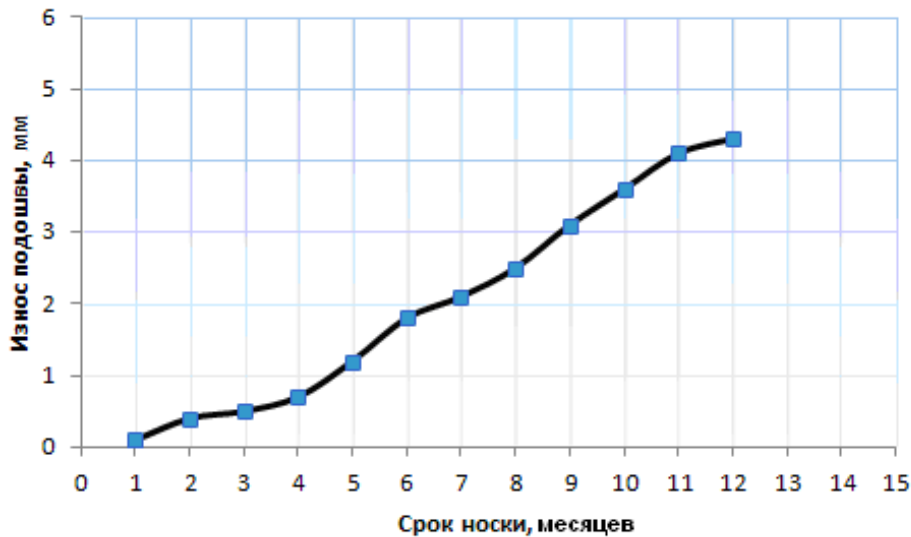


Рисунок 3 – График зависимости износа от протяженности носки

Следует отметить, что начальная высота протектора подошвы составляла 5,3 мм.

В результате проведения опытной носки установлено, что при количестве рабочих дней в 2014 году 253 дня средняя скорость изнашивания подошвы ( $\bar{y}$ ) составляет 0,017 мм/день. Среднее квадратичное отклонение скорости изнашивания ( $S_y$ ) составляет 0,0012 мм/день. Предельный износ подошвы примем равным высоте рифа ходовой поверхности, т. е. 5,3 мм.

Исходя из того, что скорость изнашивания подошвы распределена в соответствии нормальным законом, то и закон распределения ресурса будет также описываться нормальным законом. Взяв за основу данное предположение, минимальное значение ресурса примем при вероятности безотказной работы  $P(T) = 0,025$ , а максимальное значение при  $P(T) = 0,975$ . Диапазон возможных значений ресурса ( $T_{MIN} \dots T_{MAX}$ ) будет охватывать 95% возможных значений ресурса подошвы.

Закон распределения ресурса подошвы определяется выражением:

$$P(t) = 1 - \Phi^* \left( \frac{\frac{H}{\bar{y}} - T}{V_y \cdot T} \right),$$

где  $T$  – распределение ресурса;

$H$  – предельный износ;

$\bar{y}$  – средняя скорость изнашивания;

$V_y$  – коэффициент вариации скорости изнашивания;

$\Phi^*$  – нормальная функция распределения;

$\frac{H}{\bar{y}}$  – ресурс подошвы.

Определим коэффициент вариации скорости изнашивания подошвы:

$$V_y = \frac{S_y}{\bar{y}} = \frac{0,0012}{0,017} = 0,071.$$

Средний ресурс подошвы составит:

$$T_{cp} = \frac{H}{\bar{y}} = \frac{5,3}{0,017} = 312 \text{ дней.}$$

Минимальное значение ресурса подошвы находим из следующих равенств:

$$0,025 = 1 - \Phi^* \left( \frac{312 - T_{MIN}}{0,071 \cdot T_{MIN}} \right), \text{ или } \Phi^* \left( \frac{312 - T_{MIN}}{0,071 \cdot T_{MIN}} \right) = 0,975 = \Phi^*(x).$$

Максимальное значение ресурса подошвы находим из следующих равенств:

$$0,975 = 1 - \Phi^* \left( \frac{312 - T_{MAX}}{0,071 \cdot T_{MAX}} \right), \text{ или } \Phi^* \left( \frac{312 - T_{MIN}}{0,071 \cdot T_{MIN}} \right) = 0,025 = \Phi^*(x).$$

Из таблицы значений нормальной функции распределения находим, что для первого случая  $x = 1,95$ , тогда  $T_{MIN} = 274$  дня, а для второго  $x = -1,96$ , тогда  $T_{MAX} = 362$  дня.

### Заключение

С доверительной вероятностью 0,95 можно прогнозировать, что ресурс подошвы составляет 274–362 дней. Полученные результаты довольно близки к реальным срокам службы подошв. Подобный подход может быть использован для прогнозирования эксплуатационных свойств других деталей обуви и конструкции в целом.

### Список использованной литературы

1. **Буркин, А. Н.** Методы расчета на прочность и надежность элементов конструкции обуви / А. Н. Буркин, М. И. Долган, К. Г. Коновалов // Известия вузов. Технология легкой промышленности. – 2013. – № 1. – С. 71–74.
2. **Справочник** обувщика (технология) / Е. Я. Михеева и др. – М. : Легпромиздат, 1989. – 416 с.
3. **ГОСТ 12.4.137-2001** «Обувь специальная с верхом из кожи для защиты от нефти, нефтепродуктов, кислот, щелочей, нетоксичной и взрывоопасной пыли. Технические условия». – Введ. 24.05.2001. – Минск : Гос. комитет по стандартизации Респ. Беларусь, 2002. – 20 с.
4. **ГОСТ 28507-99** «Обувь специальная с верхом из кожи для защиты от механических воздействий. Технические условия». – Введ. 28.05.1999. – Минск : Гос. комитет по стандартизации Респ. Беларусь, 1999. – 18 с.
5. **Законова, Н. Д.** Современные материалы в обувном производстве / Н. Д. Законова, Т. С. Максимова / Легкая пром-сть. – 1957. – № 9. – С. 29.

Получено 30.11.2015 г.

## Образование. Подготовка специалистов

**Целикова Л. В.**

кандидат экономических наук, доцент Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации

### Современные проблемы и направления совершенствования качества образования в учреждении высшего образования торгово-экономического профиля..... 59

В данной статье рассмотрены проблемы и направления повышения качества высшего образования в учреждении образования торгового профиля. Инновационная образовательная деятельность учреждения образования должна включать обновление содержания обучения в соответствии со стандартами основных и дополнительных образовательных услуг; обновление педагогических технологий, методов и форм работы; сочетание самоанализа, самоконтроля с самооценкой и экспертной оценкой. Результатом высокого качества полученного образования является конкурентоспособность – основной элемент профессиональной и социальной успешности человека, который обеспечивается уровнем образования и степенью проявления будущим специалистом своих личностных качеств.

**Ключевые слова:** высшее образование; образовательные услуги; качество образования; обучающийся; рынок образовательных услуг; рынок труда; инновационная образовательная деятельность; обновление педагогических технологий; методы и формы работы; самоанализ; самоконтроль; самооценка; экспертная оценка; креативность; мобильность; компетенции; выпускник; проблемы; направления; конкуренция.

## Введение

*Существенные изменения в регулировании сферы образования произошли с принятием Кодекса об образовании Республики Беларусь. Так, введена многоуровневая система подготовки специалистов, которая сегодня успешно реализуется; усилилась фундаментализация содержания программ высшего образования, что повлекло за собой преобразование образования в двухуровневое. Важнейшими элементами системы образования стали процедуры аттестации, лицензирования и аккредитации в учреждении высшего образования. Эти новые формы призваны обеспечить контроль качества образования и сохранить единое образовательное пространство. Таким образом, важнейшая область социальной сферы общества получила новый виток своего развития, введены новые категории и понятия. Одним из таковых стала образовательная услуга, в связи с чем образование в целом и высшее образование в частности позиционируется как образовательная услуга и является элементом рыночных отношений.*

*Отметим, что на рынке образовательных услуг существует интенсивная конкуренция между учреждениями высшего образования, предоставляющими эти услуги. От уровня образования напрямую зависит качество трудовых ресурсов, а, следовательно, и состояние экономики в целом. Именно модернизировав систему образования, Япония смогла добиться серьезного прорыва в экономической сфере. Качественное образование выгодно не только для отдельного индивида, но и для общества в целом, благодаря чему молодой человек может надеяться сделать неплохую карьеру в бизнесе, на политическом или культурном поприще. Система образования обеспечивает страну высококвалифицированными кадрами, что способствует росту производительности труда, внедрению новых технологий, выходу на передовые рубежи в социальном развитии [1, с. 73].*

Рынок образовательных услуг весьма специфичен, поскольку он тесно связан с рынком труда. На нем действует ряд субъектов: государство, субъекты хозяйствования (работодатели) как заказчики кадров и потребители; учреждения высшего образования (УВО) различных форм собственности и их профессорско-преподавательский состав; обучающиеся (абитуриенты, студенты) как будущие специалисты, законные представители несовершеннолетних обучающихся, а также родители, которые оплачивают и осуществляют мониторинг качества предоставляемых услуг.

Современная образовательная ситуация в Республике Беларусь характеризуется противопоставлением требований непрерывности, прогрессивности и адаптивности образовательного процесса и профессиональной мобильности специалистов, которые его осуществляют. На данный момент здесь наблюдаются такие процессы, как:

- коммерциализация – расширение обучения на платной основе, которое имеет не только несомненные плюсы, но и явные минусы;
- регионализация – замыкание абитуриентов на своих региональных УВО;
- децентрализация системы высшего образования – расширение самостоятельности УВО в части создания собственных программ обучения, поиска источников финансирования и т. д.

В связи с этим каждое УВО заинтересовано в представлении своих конкурентных преимуществ на рынке образовательных услуг и формировании положительного имиджа, инструментом которого могут служить инновации, опирающиеся на современные образовательные технологии развития содержания и повышения качества профессионального образования, кадры (профессорско-преподавательский состав), пиар, реклама, международное сотрудничество, создание службы гарантированного трудоустройства выпускников.

Как представляется, *инновационная образовательная деятельность* – это обновление содержания обучения в соответствии со стандартами основных и дополнительных образовательных услуг; обновление педагогических технологий, методов и форм работы; сочетание самоанализа, самоконтроля с самооценкой и экспертной оценкой. На наш взгляд, инновации в образовании в целом, а также в УВО торгово-экономического профиля должны быть связаны:

- *С изменением содержания и характера обучения, и учебного процесса, смещением акцентов в преподавании с изложения фактов на овладение способами взаимодействия со студентами.*
- *С пересмотром методов деятельности преподавателя.* Креативность (способность к принятию и созданию нового, нестандартному мышлению, генерированию оригинальных и полезных идей) является одной из составляющих относительно устойчивой характеристики преподавателя, ключевой компетенцией, связанной с его успехом в быстро меняющемся образовательном пространстве.

- *С наращиванием информационной и технологической мобильности.* Иногда структура и содержание преподаваемого материала отстают от ситуации на рынке труда, и студенты получают новые знания с опозданием. Сегодня *качество подготовки выпускника* – это соответствие принятым образовательным стандартам, а, как нам представляется, качеством должна являться способность решать реальные производственные задачи. Содержание обучения в рамках учебных дисциплин учебного плана не может быть по ряду объективных причин быстро актуализировано и оптимизировано под интенсивно меняющиеся потребности рынка труда. В системе образования, к сожалению, отсутствует та мобильность, которая присуща рынку труда, поэтому учреждения высшего образования не всегда могут подготовить специалистов с теми компетенциями, которые востребованы нанимателем. В данном случае необходимо предусмотреть совершенствование образовательных программ, и особенно на второй ступени образования, с учетом инноваций на рынке труда и пожеланий заказчика кадров. Однако он не всегда может сформулировать направления совершенствования работы УВО, поэтому требуются система качества подготовки специалиста, нацеленность на результат, которые устроят обе стороны: учреждение высшего образования (качество подготовки выпускника) и работодателя (качество подготовки специалиста, принятого на работу из числа выпускников). Представляется, что соответствие системы качества подготовки стандартам качества – это минимальный необходимый уровень требований. Важно предусмотреть механизмы, которые позволят системе качества развиваться, и, что особенно важно, – мотивировать всех участников образовательных отношений в развитии этой системы.

- *С актуализацией мотивации дальнейшего совершенствования знаний у студентов вследствие их необоснованной уверенности в востребованности на рынке труда в любом случае.* Данное субъективное ощущение приводит к снижению уровня знаний будущих специалистов и является причиной ослабления практических навыков при решении производственных задач. Наниматель желает быть уверенным в качестве, и некоторые выпускники с трудом находят рабочее место, вынуждены проходить переподготовку, чтобы соответствовать ожиданиям нанимателя к компетенциям специалистов.

Преподаватель, интегрирующий в себе высокий уровень профессиональных, педагогических, психологических, социальных качеств, формирующих готовность личности к развитию и реализации творческого потенциала, может обеспечить положительные и высокоэффективные результаты в обучении, воспитании и развитии студентов только при наличии мотивации и у студентов в обучении и осмыслении полученных новых знаний, навыков, умений с последующим переводом их в практическую деятельность. «Компетентный преподаватель – компетентный выпускник» – это общая задача, концентрирующая совместные усилия преподавателей и студентов на консультациях, конференциях, методических и практических семинарах, круглых столах и пр.

- *С мотивацией продолжения обучения на второй ступени высшего образования и в аспирантуре с целью подготовки кадров для преподавания дисциплин, формирующих профиль специалиста.* Порой выпускников не привлекает карьера преподавателя, так как оплата труда практического работника неизмеримо больше оплаты труда преподавателя. Системе образования нужны компетентные, инициативные преподавательские кадры, готовые не только давать определенный объем знаний, но и воспитывать у студентов важнейшие личностные качества, востребованные определенным социумом.

- *С усилением сотрудничества учреждений высшего образования с заказчиками кадров* (в виде логической цепочки действия прямой и обратной связи). Отсутствие для профессорско-преподавательского состава условий совмещения преподавания и практической деятельности не способствует обогащению знаниями и передаче их студентам. В связи с этим кажется правильным создавать совместные научно-производственные лаборатории, филиалы кафедр, организовывать производственные практики, профессиональные конференции, тренинги непрерывного совершенствования деятельности преподавателей и организовывать ознакомление с тенденциями и технологиями построения карьеры в профессиональной сфере будущих специалистов, с инновациями в исследуемой области. Нужны и совместные учебные центры при учреждениях высшего образования, взаимодействующие с ведущими субъектами хозяйствования в республике по вопросам разработки совместных обучающих программ и курсов по наиболее актуальным и востребованным направлениям. Это позволит повысить уровень подготовки всех субъектов рыночных отношений с точки зрения современных требований работодателя, формирования на основе их взаимодействия ключевых компетенций специалистов, выпускаемых учреждениями высшего образования [2, с. 251].

• *С усилением конкуренции на рынке труда.* Говоря о современном высшем образовании, уже мало кто воспринимает в качестве его результата только сумму профессиональных знаний. Оно развивается в контексте рыночных преобразований, вследствие чего становится возможным все более успешно учитывать требования, определяемые такими экономическими категориями как «спрос» и «предложение», «конкуренция» и «конкурентоспособность». Рассматривая их взаимосвязь применительно к главному результату деятельности учреждения высшего образования – выпускнику как будущему специалисту, необходимо отметить, что динамика спроса на специалистов определенного профиля и квалификации на рынке труда вступила в противоречие с традиционно сложившейся системой их подготовки, номенклатурой специальностей и специализаций, периодом подготовки определенного специалиста. Высшее образование, как одна из основных ступеней совершенствования современной профессиональной подготовки специалистов, включает в себя теоретическую, практическую подготовку по общим традиционным направлениям обучения и магистерскую подготовку. Однако сегодня студенты хотят получить дополнительные циклы учебных дисциплин, приобрести дополнительные умения. Их интересы смещаются в сторону экономики, менеджмента, юриспруденции, иностранных языков. При этом необходимо отметить, что сложившаяся ситуация не является уникальной в развитии системы образования, поскольку периодически наблюдаются колебания спроса на многопрофильных специалистов со стороны как хозяйствующих субъектов, так и самих абитуриентов и выпускников.

Совершенствование высшего образования, приведение его в соответствие с задачами ускорения социально-экономического развития страны в настоящее время стало насущной реальностью. В связи с этим, все возрастающее значение для практики образовательных учреждений приобретают вопросы качества образовательной деятельности, а также конкурентоспособности в профессиональной подготовке будущих специалистов.

*Конкурентоспособность выпускника* – итог высокого качества полученного образования и главный критерий профессиональной и социальной успешности человека, которая обеспечивается уровнем образования и степенью проявления будущим специалистом своих личностных качеств, что еще раз актуализирует проблему качества подготовки будущих специалистов.

Именно образование сегодня дает возможность достигнуть той цели, которую человек ставит перед собой, позволяет будущему специалисту быть конкурентоспособным.

Конкурентоспособность человека в профессиональной деятельности зависит не только от наличия глубоких знаний и умений, но и, в первую очередь, от системы мотивов и ценностного отношения к выбранной профессиональной специальности. Конкурентоспособность – это сложное индивидуальное образование. Ее критерием выступает умение определить, а также быстро и эффективно использовать в конкретной борьбе свои преимущества, особые личные и профессиональные качества.

При характеристике качественной профессиональной подготовки современного специалиста важными являются два основных интегральных критерия:

- *количество времени*, необходимое выпускнику образовательного учреждения для адаптации на рабочем месте в соответствии со своей специальностью;
- *количество «родственных» (смежных) специальностей*, по которым выпускник может работать без значительных затрат времени и сил на их освоение.

Кроме того, необходимо исследовать комплекс качеств будущего специалиста, который бы позволял ему с учетом особенностей рынка труда, собственных возможностей и потребностей эффективно конкурировать и реализовывать свой потенциал. При этом за основополагающие свойства конкурентоспособности личности следует принять четкость целей и ценностных ориентаций будущих специалистов, трудолюбие, творческое отношение к делу, способность к риску, независимость, способность к непрерывному саморазвитию, непрерывному профессиональному росту, умение работать в команде, стремление к высокому качеству конечного продукта.

Для изучения проблемы подготовленности молодых специалистов с точки зрения соответствия требованиям рынка труда нами использовался в числе других и метод экспертных оценок, в частности метод «Дельфи», как наиболее эффективный, экономичный и объективный. Его преимуществами являются наглядность результатов, привлечение экспертов по интересующей проблеме, анонимность участников. Данный метод позволяет достаточно быстро оценить результативность профессиональной подготовки, выявить ее сильные и слабые стороны, определить качество подготовки специалистов, принятых на работу из числа выпускников, а также эффективность тех или иных маркетинговых мероприятий на рынке образовательных услуг [1, с.564].

Основными требованиями, предъявляемыми к экспертам, являются компетентность, профессионализм, авторитетность, беспристрастность.

Процедура проведения экспертизы предполагает коллективное генерирование идей на основе результатов опросов (обычных или многоступенчатых) с применением анкет.

Использование компьютерных технологий позволит сделать экспертизу методом достаточно авторитетным и перспективным.

В настоящее время в области исследований господствует количественный подход, основное понятие которого – репрезентативность, а основной метод – опрос. Между тем, существует его альтернатива – качественные методы, которые больше подходят для решения многих задач по исследованию рынка труда.

Экспертное интервью традиционно считается одним из самых сложных видов социального исследования.

Применительно к исследованиям образовательных услуг *экспертное интервью* – это беседа с респондентом о его опыте не только как сотрудника, но и как профессионала, умеющего достаточно квалифицированно оценить общую ситуацию, создавшуюся в том или ином коллективе, команде, фирме, предприятии или организации [2, с.251].

Основная особенность метода экспертного интервью состоит в том, что он позволяет быстро и без особых затрат представить общую качественную картину положения дел, используя при этом личностный (непосредственный и глубокий) контакт с сотрудниками различных структур, подразделений, отделов. Экспертное интервью идеально подходит для исследования нынешнего состояния рынка услуг, и образовательного рынка в частности.

Статистические данные, полученные в результате применения количественных методов, хороши для измерения показателей четко выделенных стабильных сегментов рынка. С их помощью можно ответить на вопросы «кто?», «сколько?» и прочие, т. е. с точки зрения статистики оценить уровень известности и предпочтительности специальностей и специализаций, составить рейтинг предпочтений на разных курсах обучения, выявить основные группы потребителей и оценить их численность, качество подготовки специалистов, принятых на работу из числа выпускников. Метод экспертного интервью не может дать ответ на эти вопросы. Поэтому при выполнении исследования экспертное интервью было использовано нами в сочетании с количественным методом (опросом), т. е. проводилось небольшое интервью для углубления и облегчения понимания результатов опроса, во время которого выяснялись позиции экспертов по различным вопросам.

В качестве инструмента выявления мнений экспертов с целью получения оценок прогнозного характера использовалась анкета [2, с. 252].

При разработке вопросов в данном случае мы исходили из потребности в информации и возможностей опрашиваемых давать правильный ответ. При этом применялись все виды вопросов.

Для повышения качественного содержания опросных листов и успешного проведения сбора данных при составлении анкеты использовался ряд принципов. В опросных листах соблюден следующий порядок построения материала: от простых вопросов к сложным, от общих к специальным, от необязывающих к деликатным; также были использованы вопросы, устанавливающие доверие, контрольные вопросы и вопросы о личности.

Содержание формулируемых вопросов является простым, понятным и однозначным. Обобщая, отметим, что в работе применен стандартизированный опрос, т. е. проходящий по заданной схеме. Достоинствами стандартизированного опроса являются легкая сравнимость результатов и скорость обработки данных.

В ходе исследования для наиболее полного и детального изучения проблем профессиональной подготовки специалистов, принятых на работу из числа выпускников, были собраны первичные и вторичные данные.

Источник первичных данных – анкетный опрос, в ходе которого опрошено 200 экспертов: 10 заведующих кафедрами, 50 человек профессорско-преподавательского состава с учеными степенями и званиями, 20 руководителей организаций и предприятий, в том числе 10 – системы потребительской кооперации, 20 руководителей структурных подразделений этих предприятий и организаций, 100 студентов различных учреждений высшего образования города, в том числе обучающихся по специальностям «Товароведение и экспертиза товаров», «Менеджмент», «Маркетинг», «Коммерческая деятельность». Вторичные данные включают анализ состояния и характеристику динамики развития рынка образовательных услуг и рынка труда за три последних года с применением данных учета и внешней статистики. Для быстрого и эффективного анализа полу-

ченных данных использована компьютерная обработка результатов, что упрощает необходимость проводить трудоемкие, требующие больших затрат времени расчеты. Обработка результатов анкетного опроса проводилась с использованием пакета статистических программ «Соцстат-2012» и электронной таблицы Microsoft Excel 7.0 для Windows 2010. Отдельные вопросы в ходе экспертного интервью обрабатывались вручную, так как они отражали реальное положение дел или указывали на факты, о которых забыли или не спрашивали в анкете.

Важнейшие результаты исследования по проблеме адаптации молодых специалистов к требованиям рынка труда приведены в таблице.

Как следует из таблицы, практически все эксперты считают, что в среднем 50,4% (от 39,0 до 58,0%) студентов имеют хороший уровень подготовки и в достаточной мере соответствуют требованиям, предъявляемым к современному специалисту, могут осуществлять управление персоналом в соответствии с современными требованиями, господствующими на рынке труда. Они владеют инновационными методами управления и могут строить свою деятельность в соответствии с принципами менеджмента.

Отметим, что 32,4% опрошенных указали, что молодые специалисты порой не в полной мере подготовлены к требованиям рынка труда, а 3,6% респондентов считают, что они не соответствуют требованиям, им нужен период адаптации и институт наставничества. Они слабо умеют мыслить продуктивно и творчески, многие не имеют опыта работы в команде, не умеют применить полученные теоретические знания на практике. Затруднились дать ответ 1,4% опрашиваемых респондентов. Положительным моментом является то, что 12,2% респондентов верят в выпускников и считают их подготовленными к любым изменениям и условиям современного рынка труда.

**Распределение мнений экспертов о подготовленности выпускников УВО г. Гомеля как молодых специалистов к современным требованиям рынка труда, % к итогу**

Вариант ответа	Характеристика респондентов и варианты ответов					Общий итог
	Заведующие кафедрами	Преподаватели, имеющие ученые степени и звания	Руководители организаций и предприятий	Руководители структурных подразделений организаций и предприятий	Студенты	
Соответствуют полностью требованиям рынка труда	20,00	23,00	5,00	3,00	10,00	12,20
Подготовлены на достаточном уровне	52,50	52,50	50,00	39,00	58,0	50,40
Подготовлены не в полной мере	26,50	22,50	40,00	46,00	27,0	32,40
Не подготовлены	1,00	2,00	5,00	7,00	3,0	3,60
Затрудняюсь ответить	0,00	0,00	0,00	5,00	2,0	1,40
Итого	100,00	100,00	100,00	100,0	100,0	100,00

Как нам представляется, вряд ли есть такие профессии в современном мире, для которых достаточно сугубо профессиональных компетенций. Рыночная система требует умения продавать любые продукты, а значит, умения общаться с различными субъектами. Владение коммуникативными и гуманитарными навыками, наряду с профессиональными, становится едва ли не ключевым доказательством компетентности молодого специалиста. Необходимо научить студента основам управления и планирования. Работодателю крайне важно получить сотрудника, позитивно настроенного, готового брать на себя ответственность, нацеленного на творчество, умеющего управлять собой и работать в команде. Это целый блок особых навыков, для освоения которых, конечно же, необходима особая самостоятельная работа и программа [1, с. 565].

Кроме экспертных исследований, одним из вариантов оценки конкурентоспособности будущего специалиста может служить и создание *паспорта профессиональной карьеры, или портфолио индивидуальных профессиональных достижений, выпускника* учреждений высшего образования.



Основное назначение данного технологического приема – помочь выпускникам совершить переход от учебы к трудовой деятельности или продолжению обучения на более высоком уровне и представить работодателям наиболее полные сведения о своей квалификации, а также академических знаниях, умениях и навыках молодых людей – претендентов на место работы.

Для работодателей паспорт профессиональной карьеры ценен тем, что показывает, что умеет и может делать претендент на место работы, а не только то, чему он был обучен.

Кроме того, паспорт позволяет более эффективно провести профессиональный отбор, подобрать место работы, наиболее соответствующее профессиональным и академическим компетенциям, которыми овладел выпускник, в конечном итоге это способствует повышению производительности труда, уменьшению затрат на переподготовку, снижению текучести кадров.

### **Заключение**

Итак, рассматривая современные проблемы и направления совершенствования качества образования в УВО, отметим, что особая его роль в современном мире, превращение в самую важную сферу человеческой деятельности актуализируют проблему качества подготовки будущих специалистов, а их развитие и саморазвитие, повышение конкурентоспособности становится одной из приоритетных образовательных проблем. Конкурентоспособность является не только профессиональной, но и в значительной мере индивидуально-личностной характеристикой будущего специалиста. Это интегральное качество личности, представляющее совокупность ключевых компетенций и ценностных ориентаций, позволяющих ей успешно функционировать в социуме и цивилизованно решать проблемы профессионального роста. В связи с этим современная модель конкурентоспособности будущего специалиста, как представляется, должна включать и иметь возможность оценивать такие основные ее свойства как ценность целей и ценностных ориентаций, трудолюбие, творческое отношение к делу, лидерство, способность к риску, независимость в принятии решений, способность к непрерывному саморазвитию, стремление к профессиональному росту, стремление к высокому качеству конечного продукта, стрессоустойчивость.

### **Список использованной литературы**

1. **Целикова, Л. В.** Особенности в подготовке товароведов на рынке труда /Л. В. Целикова, В. Е. Сыцко // Мережевий бізнес і внутрішня торгівля України та країн СНД : матеріали IV міжнарод. научно-практ. інтернет-конференції, Полтава, 16–17 июня 2014 г. – Полтава : ПУЕТ, 2014. – С. 72–75.

2. **Целикова, Л. В.** Активные методы обучения как составляющие инновационной подготовки товароведов / Л. В. Целикова, Г. М. Власова // Развитие инновационной экономики: результаты, проблемы, перспективы : сб. науч. статей междунар. научно-практ. конференции, посвященной 50-летию университета, Гомель, 9–10 окт. 2014 г. / редкол. : С. Н. Лебедева [и др.] ; под науч. ред. д-ра экон. наук, профессора С. Н. Лебедевой. – Гомель : Бел. торгово-экон. ун-т потребит. кооп., 2014. – С. 250–252.

3. **Целикова, Л. В.** Современные подходы в подготовке товароведов на рынке труда / Л. В. Целикова, В. Е. Сыцко, К. И. Локтева // Кооперативная наука и образование на службе общества и государства: проблемы международного взаимодействия : материалы юбилейной междунар. научно-практ. конференции, посвященной 100-летию Российского университета кооперации. – Москва : РУК, 2012. – С. 563–566.

*Получено 31.03.2015 г.*

**Быкова Н. В.,**

кандидат экономических наук, доцент Черновицкого торгово-экономического института Киевского национального торгово-экономического университета

**Ракицкая О. Л.,**

кандидат экономических наук, доцент Белорусского торгово-экономического университета потребительской кооперации

## **Методические подходы к преподаванию экономических дисциплин в украинских и белорусских учреждениях образования: сравнительный анализ и пути совершенствования ..... 66**

В статье рассматриваются методические подходы к преподаванию экономических дисциплин в украинских и белорусских учреждениях образования. Проанализированы формы проведения лекционных, семинарских, практических, лабораторных занятий, самостоятельной работы студентов. Предложены пути совершенствования методических подходов для двух стран.

**Ключевые слова:** методический подход; классическая лекция; проблемная лекция; лекция-визуализация; дуальная лекция; лекция-беседа; лекция-дискуссия; проблемный семинар; тематический семинар; кейс-метод; деловая игра; брейнсторминг.

### **Введение**

Исходя из того, что Украина и Республика Беларусь являются бывшими советскими республиками, можно утверждать о подобности методических подходов к преподаванию экономических дисциплин в высшей школе этих стран. С 1991 года, после развала СССР, каждая страна постсоветского пространства начала развиваться самостоятельно и внедрять собственные методические подходы к преподаванию экономических дисциплин, имеющие как позитивные, так и негативные стороны, что планируется определить в исследовании.

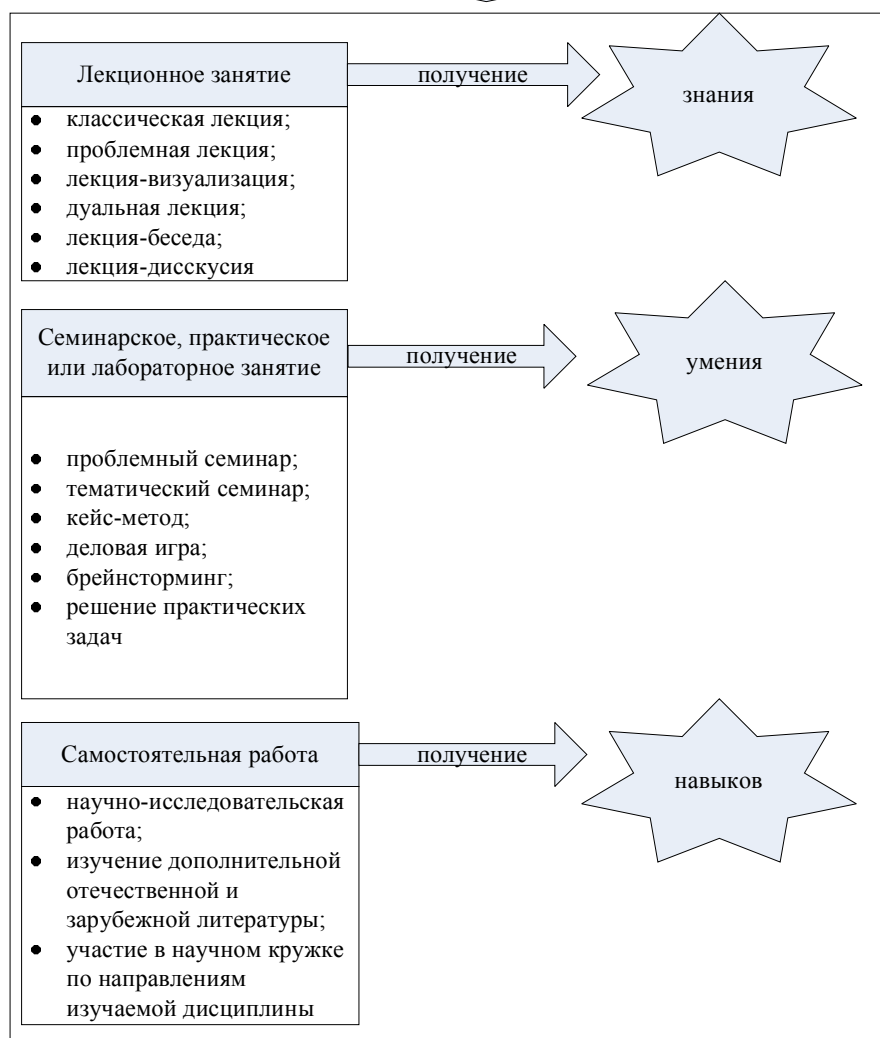
В условиях глобализации экономического пространства Украина присоединилась к Болонскому процессу в 2005 году. Это подтверждается подписанной в Бергене Болонской декларацией. Республика Беларусь вступила в Болонский процесс на десять лет позже, в мае 2015 года. Она подписала декларацию в Ереване на конференции министров образования стран Европейского пространства высшего образования (ЕПВО) и форуме по Болонской системе [1]. В связи с этим некоторые методические подходы к преподаванию экономических дисциплин в этих странах отличаются, чему и будет уделено внимание в данном научном исследовании.

Целью написания статьи является определение общего и различного между методическими подходами к преподаванию экономических дисциплин в высших школах Украины и Республики Беларусь.

Исследование проведено на основе отчетов о научно-исследовательской работе кафедр учреждения образования «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», а также белорусских и украинских ученых Н. О. Атрощенко [2], Т. Н. Байбардина [3], Т. В. Верховенко [4], К. М. Гарбер [5], С. И. Грицуленко [5], Л. А. Маро [6], Е. В. Мещерякова [2], Н. Ю. Потапова-Синько [5], А. А. Романюк [7], Л. Т. Снитко [8], Т. Ф. Тарасова [9], И. В. Трусевич [10], Т. И. Федорова [6] и др. Ими детально рассмотрены состояние и тенденции развития экономического образования в Республике Беларусь; направления в интерактивном обучении в Республике Беларусь; проведение деловых игр и кейс-метод на практических занятиях (отдельно в Республике Беларусь и Украине); инновационные и другие методы обучения в Республике Беларусь и Украине. Но сопоставление методических подходов в преподавании экономических дисциплин в Республике Беларусь и Украине не осуществлялось украинскими и белорусскими учеными, что и определяет необходимость их глубокого анализа и обоснования целесообразности использования.

На начальном этапе исследования следует рассмотреть особенности методических подходов к преподаванию экономических дисциплин в Украине и Республике Беларусь, в связи с чем было исследовано их применение в Черновицком торгово-экономическом институте Киевского национального торгово-экономического университета (ЧТЭИ КНТЭУ) и Белорусском торгово-экономическом университете потребительской кооперации (БТЭУ). Необходимо обозначить, что методические подходы в обеих странах базируются на основании трех составляющих компонентах освоения дисциплины студентами: «знать», «уметь» и «приобрести навыки» (рисунок). Соответственно, прослушав и освоив лекционный материал, студенты получают знание, готовясь и участвуя в практическом либо семинарском занятии, студенты получают умение, а после самостоятельного изучения материала получают навыки.

**МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПРЕПОДАВАНИЮ  
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И  
УКРАИНЕ**



Примечание – Источник: собственная разработка авторов.

**Методические подходы к преподаванию экономических дисциплин  
в Республике Беларусь и Украине**

В украинских и белорусских учреждениях образования в соответствии с процессом большое внимание уделяется самостоятельному изучению дисциплины.

Существуют разные типы лекционных занятий. Чаще всего встречается изложение лекционного материала в соответствии с классическим подходом. В данном случае лекция проводится согласно плану занятия, по заранее разработанной учебной программе. При этом преподаватель постепенно излагает материал соответствующей темы учебной дисциплины.

Особенностью проблемной лекции является постановка проблемы, которую необходимо решить в ходе занятия. Такой тип лекционного занятия активизирует студентов и предполагает предварительное самостоятельное изучение ими материала. Лекция-визуализация помогает студентам сформировать экономическое мышление способом преобразования лекционного материала в визуальную форму [6, с. 221].

Следующим типом лекционного занятия является дуальная лекция. Ее проведение предусматривает наличие двух лекторов на занятии. Исходя из опыта ЧТЭИ КНТЭУ, такой тип лекционного занятия проводится с помощью основного лектора (преподавателя ЧТЭИ КНТЭУ) и дополнительного (практического работника из сферы компетенций изучаемой дисциплины). По на-

шему мнению, такой тип занятия помогает студентам лучше оценить тесноту связи между теорией и практикой. Именно он поможет получить практические знания для будущей работы на предприятии и в организации по полученной специальности.

В БТЭУ имеется иной опыт проведения лекции с участием практического работника. При кафедрах университета открыты филиалы в организациях города и области. И согласно плану кафедр лекции проводятся в рамках выездных занятий практическими работниками. Исходя из этого, студенты приобретают практический опыт и могут получить практические навыки работы в организации.

Лекция-беседа предполагает непосредственно диалог лектора со студентами. Таким образом лектор концентрирует внимание студентов на наиболее важных моментах по теме лекции и делает акцент на более сложных (не понятных для студента) моментах лекционного материала.

Похожим типом лекционного занятия является лекция-дискуссия. Отличие ее от лекции-беседы заключается в том, что выслушивается мнение большинства студентов (как позитивное, так и негативное) по лекционному материалу в процессе дискуссии и делается общий вывод правильного направления. Считаем, что также при проведении лекции-дискуссии лекционный материал лучше усваивается студентами, все-таки «в споре рождается истина». По опыту ЧТЭИ КНТЭУ при проведении лекции-дискуссии студенты делятся на две группы: одна – ведущие, а вторая – оппонирующие. Таким образом, оппонирующие опровергают изречения ведущих, и в процессе дискуссии между ними лектор подводит итоги, объясняя правильный ответ. Лекцию-дискуссию лучше проводить на старших курсах, когда студенты уже владеют экономическими знаниями смежных дисциплин.

Изучив методические подходы к проведению семинарских, практических и лабораторных занятий в украинских и белорусских учреждениях образования, можно выделить следующие виды таких занятий: проблемный семинар, тематический семинар, междисциплинарный семинар, кейс-метод, деловая игра, брейнсторминг (мозговая атака), решение ситуационных задач.

При проведении проблемного семинара как в ЧТЭИ КНТЭУ, так и в БТЭУ студентам дается задание самостоятельного выбора проблем по теме семинарского занятия. Их обсуждают в процессе дискуссии. Такой тип семинарского занятия позволяет оценить уровень знаний студентов по изучаемой теме и определить их интерес к ней.

Тематический семинар является классическим семинаром, который проводится как в белорусских учреждениях образования, так и в украинских. Перед семинаром студентам дается перечень основных вопросов, которые были рассмотрены на лекции, а также тех, на которых нужно более детально остановиться и внимательно изучить.

Кейс-метод проведения практических и лабораторных занятий используется в практике как БТЭУ, так и ЧТЭИ КНТЭУ. Такой метод в экономическом образовании является интерактивным. Он предусматривает проработку большого массива информации для того, чтобы иметь возможность применить теоретические знания на практике. При использовании кейс-метода студенты анализируют сложившуюся ситуацию на практике и пробуют самостоятельно предложить выход из нее, основываясь на полученных знаниях. Считаем, что кейс-метод помогает студентам получить практические навыки.

Проведение практического занятия в форме деловой игры предполагает рассмотрение практической ситуации с распределением ролей. Академическая группа делится на несколько подгрупп, которые выполняют одинаковую практическую задачу. Это позволяет студентам посоревноваться между собой и каждой из подгрупп вынести свое решение поставленной задачи. Важно определить команду экспертов среди студентов, которая в конце занятия сможет подвести итоги. Ее задачей является оценка результата по каждой подгруппе, выявление лучшего из предложенных вариантов решения практической задачи, выработка и предложение собственного результата, базирующегося на этих решениях. При подведении итогов преподаватель распределяет каждой из команд баллы, критерии присуждения которых были объявлены в начале занятия. Деловая игра помогает студентам смоделировать практическую ситуацию в ролях и вынести ответственное решение, используя собственные знания теории.

Брейнсторминг, или мозговая атака, основывается на быстром решении поставленного практического задания. Студентам в начале занятия дается несколько проблемных вопросов, которые нужно решить. Можно поделить участников на команды и дать возможность каждой из команд вынести быстрое решение проблемы.

При втором варианте проведения такого занятия предполагается поочередное озвучивание проблем, последующая индивидуальная работа каждого студента над ее решением. На обдумывание дается до 15 минут, но оценивается первый из правильных предложенный результат. Такое занятие является эффективным в том случае, если студенты предварительно изучили самостоятельно обширный теоретический и практический материал и требуется его закрепление.

Классическое практическое занятие проводится по дисциплинам, которые основываются на экономических расчетах для решения практических задач. Такой тип занятия учит студентов использовать формулы и уметь их проанализировать при решении практической задания.

Согласно условиям Болонского процесса значительное внимание в процессе обучения должно уделяться самостоятельной работе по освоению выбранной специальности. Она организуется в виде научно-исследовательской и учебно-исследовательской деятельности. Самостоятельная работа студентов ЧТЭИ КНТЭУ и БТЭУ предполагает создание научных студенческих кружков по определенным экономическим интересам, их участие в выполнении научно-исследовательской работы кафедры, в научных конференциях. Кроме этого, студенты самостоятельно изучают учебные дисциплины, используя предложенную основную и дополнительную литературу, в результате чего выполняются рефераты, эссе, доклады, курсовые и дипломные работы (БТЭУ), а также магистерские диссертации (БТЭУ) и выпускные квалификационные работы (ЧТЭИ КНТЭУ).

Особым отличием организации самостоятельной работы в ЧТЭИ КНТЭУ и БТЭУ является то, что в БТЭУ организована управляемая самостоятельная работа студентов. Управляемая самостоятельная работа – это возможность замены лекционного или практического занятия на самостоятельную работу в рамках аудиторного фонда времени, если это предварительно предусмотрено в учебной программе. Преподаватель разрабатывает порядок проведения лекции или практического занятия, план лекции, практические задания для самостоятельного решения, подбирает список литературных источников. Студент на основании предложенных методических материалов изучает тему учебной дисциплины, вынесенную на самостоятельное изучение. Затем в обязательном порядке конспектирует лекцию, решает практические задания, оформляет в соответствии с требованиями и сдает на проверку преподавателю для оценки степени усвоения.

Изучив такой опыт, можно выделить позитивные и негативные стороны. Позитивными сторонами являются, по нашему мнению, обязательное изучение материала, самостоятельно сделанный конспект лекции, самостоятельно освоенные практические навыки, усвоение материала студентом с помощью визуального запоминания письменно и создания собственной системы запоминания. Негативными сторонами такого опыта является то, что для больших академических групп такой метод трудоемок для преподавателя, так как нужно проверить каждого студента и потратить определенное количество времени. Поэтому, считаем, что метод управляемой самостоятельной работы эффективен для академических групп с небольшим количеством студентов.

### **Заключение**

Исследовав методические подходы к преподаванию экономических дисциплин на примере ЧТЭИ КНТЭУ и БТЭУ, необходимо сделать следующие выводы.

В практику проведения лекционных занятий в БТЭУ необходимо внедрить опыт ЧТЭИ КНТЭУ по проведению дуальных лекционных занятий с приглашением практического работника. Для ЧТЭИ КНТЭУ необходим опыт БТЭУ по созданию филиала кафедры экономики предприятия в организациях города Черновцы. Также, считаем, необходимо принять опыт БТЭУ для внедрения управляемой самостоятельной работы для небольших академических групп в ЧТЭИ КНТЭУ.

Особенностью Болонского процесса является тесное сотрудничество между учреждениями образования, особенно зарубежными. Предлагаем внедрить в качестве формы сотрудничества между ЧТЭИ КНТЭУ и БТЭУ проведение дуальных веб-лекций, на которых один преподаватель будет проводить занятие в аудитории, а второй – виртуально, через веб-портал. Перед проведением дуальной веб-лекции двум преподавателям через веб-связь необходимо определить тему занятия, план, распределение между ними раскрываемых вопросов лекции, а также предварительно опробовать работу веб-портала в аудиториях двух учреждений образования, в которых состоится занятие.

Итак, в статье определены общие и отличительные черты методических подходов к преподаванию экономических дисциплин в украинских и белорусских учреждениях образования и предложены варианты сотрудничества между ними с целью накопления позитивного опыта обеих сторон.



## Список использованной литературы

1. **Википедия** – свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [https://ru.wikipedia.org/wiki/Болонский процесс](https://ru.wikipedia.org/wiki/Болонский_процесс). – Дата доступа : 28.10.2015.
2. **Атрощенко, Н. О.** Бизнес-тренинг как адаптация студента к практической деятельности / Н. О. Атрощенко, Е. В. Мещерякова // Инновационные технологии в экономическом и бизнес-образовании : сб. науч. статей II Международного весеннего форума, Гомель, 21–24 мая 2013 года : в 2 ч. Ч. 1. / редкол. : С. Н. Лебедева [и др.]. – Гомель : Бел. торгово-экон. ун-т потребит. кооп., 2013. – С. 6–9.
3. **Байбардина, Т. Н.** Тенденции и перспективы развития высшего образования в Республике Беларусь / Т. Н. Байбардина // Модернизация образовательной среды в условиях взаимодействия науки и практики : материалы междунар. научно-методической конф. профессорско-преподавательского состава и аспирантов, Белгород, 9–10 апреля 2014 года. – Белгород : БУКЭП, 2014. – С. 149–157.
4. **Верховенко, Т. В.** Деловые игры как инструмент преподавания экономических дисциплин / Т. В. Верховенко // Модернизация образовательной среды в условиях взаимодействия науки и практики : материалы междунар. научно-методической конф. профессорско-преподавательского состава и аспирантов, 9–10 апреля 2014 года. – Белгород : БУКЭП, 2014. – С. 69–73
5. **Грицуленко, С. І.** Методика викладання економічних дисциплін : навч. посіб. / С. І. Грицуленко, Н. Ю. Потапова-Сінько, К. М. Гарбер. – Одеса : ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2012. – 224 с.
6. **Дахова, З. И.** Интерактивные формы обучения в вузе / З. И. Дахова, Л. А. Маро, Т. И. Федорова // Модернизация образовательной среды в условиях взаимодействия науки и практики : материалы междунар. научно-методической конф. профессорско-преподавательского состава и аспирантов, Белгород, 9–10 апреля 2014 года. – Белгород : БУКЭП, 2014. – С. 219–230.
7. **Романюк, А. А.** Використання інтерактивних технологій при викладання економічних дисциплін / А. А. Романюк [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin>. – Дата доступа : 28.10.2015.
8. **Снитко, Л. Т.** Метод «case-study» в преподавании экономических дисциплин / Л. Т. Снитко // Модернизация образовательной среды в условиях взаимодействия науки и практики : материалы междунар. научно-методической конф. профессорско-преподавательского состава и аспирантов, Белгород, 9–10 апреля 2014 года. – Белгород : БУКЭП, 2014. – С. 34–41.
9. **Тарасова, Т. Ф.** Интерактивные методы как инструмент активизации познавательной деятельности студентов / Т. Ф. Тарасова // Модернизация образовательной среды в условиях взаимодействия науки и практики : материалы междунар. научно-методической конф. профессорско-преподавательского состава и аспирантов, Белгород, 9–10 апреля 2014 года. – Белгород : БУКЭП, 2014. – С. 49–57.
10. **Трусевич, И. В.** Инновации в адаптации в бизнес-образовании к требованиям рынка труда / И. В. Трусевич // Инновационные технологии в экономическом и бизнес-образовании : сб. науч. статей II Международного весеннего форума, Гомель, 21–24 мая 2013 года : в 2 ч. Ч. 1. / редкол. : С. Н. Лебедева [и др.]. – Гомель : Бел. торгово-экон. ун-т потреб. кооп., 2013. – С. 83–89.
11. **Внедрение** инноваций в образовательный процесс подготовки специалистов экономических специальностей : отчет о НИР (промежуточ.) / Белкоопсоюз, Бел. торгово-экон. ун-т потребит. кооп. ; рук. Е. Е. Шишкова. – Гомель : Бел. торгово-экон. ун-т потребит. кооп., 2014. – 79 с.
12. **Инновационные** технологии обучения социально-гуманитарным дисциплинам по теме: Эвристические методы проведения практических занятий : отчет о НИР (промежуточ.) / Белкоопсоюз, Бел. торгово-экон. ун-т потребит. кооп. ; рук. Т. А. Юрис. – Гомель : Бел. торгово-экон. ун-т потребит. кооп., 2014. – 26 с.
13. **Нагаев, В. М.** Методика викладання у вищій школі / В. М. Нагаев. – Київ : ЦУЛ, 2007. – 222 с.
14. **Разработка** методического обеспечения учебного процесса с применением инновационных методов : отчет о НИР (заключ.) / Белкоопсоюз, Бел. торгово-экон. ун-т потребит. кооп. ; рук. Е. В. Рощина. – Гомель : Бел. торгово-экон. ун-т потребит. кооп., 2011. – 115 с.

***Книжные новинки***

.....72

***Юбилеи и даты***

.....76