



**Всероссийский заочный  
финансово-экономический институт (ВЗФЭИ)  
Филиал в г. Барнауле**

**Социально-экономическая политика России при переходе  
на инновационный путь развития:**

материалы международной научно-практической конференции,  
г. Барнаул, 24 июня 2009 г.

Барнаул – 2009

**Администрация Алтайского края  
РОО «Вольное экономическое общество Алтайского края»  
Главное управление Центрального банка РФ по Алтайскому краю  
Алтайский банковский союз  
Международный институт экономики, менеджмента и информационных систем  
Алтайского государственного университета  
Университет «Кайнар» (г. Семей, Республика Казахстан)  
Всероссийский заочный финансово-экономический институт  
Филиал в г. Барнауле**

## **Социально-экономическая политика России при переходе на инновационный путь развития**

материалы международной научно-практической конференции,  
г. Барнаул, 24 июня 2009 г.

**БКК 65.9(2Рос)**

**С 69**

Рецензенты:

доктор экономических наук, профессор В.И. Беляев  
доктор экономических наук, профессор В.В. Мищенко

**Социально-экономическая политика России при переходе на инновационный путь развития:** материалы международной научно-практической конференции, г. Барнаул, 24 июня 2009 г. / Под общ. ред. И.К. Мищенко, В.Г. Притупова. - Барнаул: Азбука, 2009. - \_\_\_ с.

Рассматриваются актуальные проблемы, направления и механизмы социально-экономической политики России при формировании инновационной экономики. Особое внимание уделяется стратегическим задачам социально-экономического развития страны и регионов при переходе на инновационный путь развития; повышению эффективности финансово-кредитной, налогово-бюджетной и учетно-аналитической деятельности как важнейшему условию преодоления кризиса; теоретическим и практическим вопросам совершенствования управления предприятиями и организациями в современных условиях; обобщению опыта использования инновационных технологий в образовательном процессе.

Сборник предназначен для научных работников, руководителей организаций и предприятий, специалистов-практиков, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов экономических специальностей вузов.

**ISBN**

© Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, 2009

## СОДЕРЖАНИЕ

Приветствие участников конференции

### *Пленарное заседание*

**Притупов В.Г.** Бюджет как инструмент управления экономикой Алтайского края

**Земсков В.В., Земскова Т.Ф.** Состояние банковского сектора Алтайского края

**Николаев Н.Н.** Малый бизнес и банки: перспективы взаимодействия в условиях кризисных явлений

**Бородин В.А.** Алтайская промышленность: первые уроки кризиса

**Атабаев Ж.Т.** Исламская модель финансирования: особенности и перспективы развития в Казахстане

**Мищенко И.К.** Инновационная экономика РФ: задачи формирования и критерии оценки

**Ижболдин–Кронберг А.Р.** Мировой экономический кризис: причины и последствия

**Матвеева Н.А.** О проблеме соотношения традиционного и инновационного в образовании

**Гатиятуллина Т.В.** Формирование эффективного механизма управления финансовой устойчивостью организации

### *Круглый стол 1*

#### *«Актуальные проблемы социально-экономического развития»*

**Неверов П.А.** Состояние рынка аудиторских услуг: основные тенденции и перспективы развития

**Бабенко Н.И.** Проблемы регистрации хозяйствующих субъектов

**Балко В.И.** Проблемы определения статуса предпринимателя при установлении его личности

**Антипина Е.А.** Роль инноваций в региональном развитии

**Воронова Н.А.** Актуальные проблемы бюджетного регулирования на региональном уровне

**Торгашова Н.А.** Специфика применения акмеологических подходов в практике оценки рисков

**Воробьева М.И.** Развитие демографических проблем в 1930-е гг. в Западной Сибири

**Граф Г.С.** К вопросу об условности потребительской корзины как основы определения уровня жизни населения

**Колядина Н.Г.** Особенности реализации социальных программ в условиях экономического кризиса

**Типикина Ю. Н.** Некоторые особенности применения Кодекса «Об административных правонарушениях РФ»

### *Круглый стол 2*

#### *«Опыт использования инновационных технологий в образовательном процессе»*

**Сагиев Е.А.** К социологическому портрету студента филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле

**Ахмерова Р.М., Мактаева Л.А.** Использование инновационных технологий в образовательном процессе в ВУЗах Казахстана

**Ларионова И.А.** Использование электронных образовательных технологий в системе дистанционного обучения

**Андреева А.Ю.** Создание электронных учебников: проблемы и перспективы

**Жевнов Д.А.** Система компьютерного тестирования: опыт разработки и использования

**Злобина Г.И.** О составлении учебных аннотаций

**Иванова В.А.** Метафоричность языка науки

**Кожевина О.В., Воронкова О.Ю.** Модернизация российского образования: согласование с принципами Болонской декларации

**Кутыгина Е.Н.** Использование деловых игр в заочном обучении

**Лежников В.П.** Образование и новации: декларации и реальность

**Лысенко Л.Г.** Наука ли информатика, и как нужно учить студентов

**Менькин Н.П.** Олимпиада как фактор активизации изучения философии

### *Секция 1.*

#### *Стратегические задачи социально-экономического развития страны и регионов при переходе на инновационный путь развития*

**Базилевич А.И.** Оценка активности интеллектуальной деятельности в РФ

**Бочаров С.Н.** Роль интегрированных производственных систем в решении продовольственной проблемы

**Васильев К.И.** Современные тенденции промышленной политики в контексте реструктуризации промышленных предприятий

**Гордеев К.В.** Межбюджетные субсидии как инструмент развития муниципальных образований Алтайского края

**Емельянова Т.П.** Устойчивое развитие сельских территорий: определение понятий

**Жукова Е.Ю.** Совершенствование организационно-экономических механизмов отрасли водоснабжения ЖКХ

**Кобозев О.В., Бородин В.А.** Инновации как инструмент конкурентной борьбы

**Мищенко В.В.** Кризис в промышленности Сибири и механизмы его преодоления

**Никитина О.Л.** Особенности маркетинговых исследований в электроэнергетике

**Поволоцкая О.А.** Состояние рынка образовательных услуг через призму финансового кризиса

**Полтарыхин А.Л.** Региональная интеграция и глобализация: проблемы и перспективы

**Разгон А.В.** Интеграция организаций производства пищевых продуктов на основе кластерного подхода

**Романова Е.А.** Реализация антикризисных мер в АПК Алтайского края

**Сычева И. Н.** Проблемы формирования инновационного типа развития российской экономики

**Учитель Ю. Г., Терновой К.И., Терновой А.И.** В поисках гармонии в стратегическом развитии корпорации

### *Секция 2.*

#### *Повышение эффективности финансово-кредитной, налогово-бюджетной и учетно-аналитической деятельности как важнейшее условие преодоления кризиса*

**Алексеев А.О.** Аудит информационной системы, связанной с подготовкой бухгалтерской (финансовой) отчетности (на примере «1С: Предприятие 7.7»)

**Андрянова А.А.** Влияния мирового кризиса на ряд ведущих стран мира

**Андрянова Л.С.** Финансовый кризис в России

**Базилевич О.И.** Об эффективности налогово-бюджетной деятельности РФ в условиях глобального кризиса

**Беспалова И.Г.** Процессный подход в реализации задач бухгалтерского учета

**Давыдова Т.Ю.** Оценка вклада инновационного капитала в нематериальные активы российского бизнеса

**Колобова Э.И.** Особенности земельно-ипотечного кредитования организаций АПК в Алтайском крае

**Коптева Н.В., Панов К.Е.** Затратный подход к определению стоимости капитала

**Копылов Ю.Н.** Учёт основных видов издержек на предприятии торговли

**Левичева С.В.** Учет операций по договору строительного подряда

**Носкова О.Г.** Статистический анализ показателей финансовых результатов

**Пислегина Н.В.** Анализ вексельной задолженности коммерческой организации

**Руденко А.М.** Проблемы роста инвестиционного потенциала организаций в современных условиях хозяйствования

**Савенко А.П.** Налоговые меры преодоления кризиса

**Сазонов Т.А., Есина Т.Н.** О потребности региональных банков в централизованных ресурсах

**Усольцев Д.Г.** Учет затрат и калькулирование неполной себестоимости продукции на основе информации о прямых затратах

**Черепанова Е.М.** Некоторые проблемы назначения судебно-бухгалтерских и налоговых экспертиз

**Шустова Е.П.** Специфика кредитования малого и среднего бизнеса в Казахстане

**Юдина И.Н.** Финансовые механизмы развития банковского кризиса и новые вызовы для монетарных властей

### *Секция 3.*

#### *Совершенствование управления предприятиями и организациями в современных условиях*

**Анисимов А.М.** Руководитель малого предприятия

**Арсеньев Ю.Н.** Управление инновационным капиталом в активах российского бизнеса

**Асканова О.В.** Проблемы управления производством и материальными оборотными активами предприятий при сезонном спросе на продукцию

**Бессонова Н.Б.** Управление изменениями при создании системы менеджмента качества

**Бородина О.П.** Коммуникационные основы формирования брэнда на потребительском рынке

**Войтюк С.А.** Адаптивные системы корпоративного управления и их роль в интегрировании компаний

**Гостяева И.Н.** Обеспечение конкурентоспособности компании посредством формирования эффективной системы управления персоналом

**Грибова Е.И.** Управленческий анализ: его цель, задачи, место в системе управления предприятием

**Грибова Ю.Н.** Моделирование кадровых стратегий интегрированных компаний

**Елистратова Т.Г.** Эмоциональный менеджмент: к теории вопроса

**Кожевина О.В.** Разработка стратегии инновационного развития в деловой организации

**Ломаковский Е.С.** Разработка кадровой стратегии организации в условиях финансовой нестабильности

**Лотова Е.В.** Оптимизация организационного механизма промышленной компании

**Павельев С.С., Яковлев А.В.** Разработка продукта и его развитие как фактор послекризисного преобразования машиностроительных предприятий

**Портнова Н.В.** Особенности построения кадровой стратегии промышленного предприятия в условиях сформировавшегося экономического кризиса

**Рау Э.И.** Современные подходы к управлению рисками организации

**Строителева Т.Г.** Инновационные процессы в системе формирования кадровой политики в условиях интегрирования компаний

**Тырышкина Е.М.** Сбалансированная система показателей как инструмент управления эффективностью деятельности предприятия

**Шадрина А.Ю.** Формирование ассортиментной стратегии производственного предприятия в современных условиях

**Шамаева Л.А.** Управление кредиторской задолженностью предприятия на основе реструктуризации

**Сведения об авторах**

Уважаемые участники конференции!

Проводимая международная научно-практическая конференция **«Социально-экономическая политика России при переходе на инновационный путь развития»** посвящена теоретическим и практическим проблемам и механизмам формирования инновационной экономики в России. Ее организация объединяет ученых и специалистов-практиков, заинтересованных в преодолении экономического кризиса, перестройке структуры экономики на основе инноваций, устойчивом развитии и процветании страны.

В работе конференции принимают участие ученые и специалисты из Алтайского края, Барнаула, Республики Казахстан, Иркутска, Новороссийска, Орла, Тулы, Ярославля.

**Организаторами конференции** выступили:

- Администрация Алтайского края;
- РОО «Вольное экономическое общество Алтайского края» (РОО ВЭО АК);
- Международный институт экономики, менеджмента и информационных систем (МИЭМИС) Алтайского государственного университета;
- Главное управление Центрального банка РФ по Алтайскому краю;
- Алтайский банковский союз;
- Университет «Кайнар» (г. Семей, Республика Казахстан);
- Филиал Всероссийского заочного финансово-экономического института в г. Барнауле.

В числе организаторов конференции впервые выступает **Вольное экономическое общество Алтайского края** (РОО ВЭО АК) - региональная общественная организация Вольного экономического общества России, объединяющая экономистов и других специалистов на добровольной основе в целях развития экономики и повышения благосостояния региона и Российской Федерации. РОО ВЭО АК было образовано 14 октября 2008 года инициативной группой ученых и руководителей крупных промышленных предприятий на принципах преемственности и продолжения традиций императорского Вольного экономического общества, созданного в 1765 году и оказавшего значительное влияние на консолидацию общественного потенциала для социально-экономического развития России ее регионов.

Целью деятельности РОО ВЭО АК является активное использование потенциальных возможностей своих членов, их творческой деятельности для решения социальных и экономических проблем региона и России, повышения роли и авторитета экономической науки и практики, их популяризации, подъема экономики и благосостояния региона, развития всех отраслей деятельности организаций.



Возглавляет РОО «Вольное экономическое общество Алтайского края» **Щетинин М.П.**, д.э.н., профессор, заместитель Губернатора Алтайского края, начальник Главного управления экономики и инвестиций Алтайского края.

#### **Организационный комитет конференции:**

- **Руденко А.М.**, директор филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле, исполнительный директор РОО ВЭО АК - председатель оргкомитета;
- **Притупов В.Г.**, заместитель Губернатора Алтайского края, председатель Комитета по финансам, налоговой и кредитной политике администрации Алтайского края, сопредседатель Председателя президиума РОО ВЭО АК;
- **Земсков В.В.**, начальник Главного управления ЦБ РФ по Алтайскому краю;
- **Николаев Н.Н.**, председатель Алтайского банковского союза, президент ЗАО коммерческий банк «Зернобанк»;
- **Мамченко О.П.**, директор МИЭМИС Алтайского государственного университета;
- **Маусунбаева Л.Н.**, ректор университета «Кайнар» (г. Семей Республика Казахстан);
- **Мищенко И.К.**, заместитель директора по научной работе филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

#### **Направления работы конференции:**

- Стратегия социально-экономического развития страны и регионов при переходе на инновационный путь развития;
- Задачи, правовые основы и проблемы формирования инновационной экономики;
- Повышение эффективности финансово-кредитной, налогово-бюджетной и учетно-аналитической деятельности как важнейшее условие преодоления кризиса;
- Совершенствование управления предприятиями и организациями в современных условиях;
- Инновационные технологии и методики в образовательном процессе.

**Организация работы конференции** предусматривает проведение пленарного заседания, двух круглых столов и трех секций.

Оргкомитет постарался включить в повестку пленарного заседания и круглых столов наиболее актуальные вопросы. Как видно из заявленных тем докладов, это - задачи преодоления экономического кризиса, изменения структуры экономики и перевода ее на инновационную основу; стратегические вопросы социально-экономического развития страны и регионов; проблемы финансово-инвестиционной, бюджетной, налоговой и учетной деятельности; направления развития банковской системы, резервы совершенствования управления предприятиями и организациями, развития малого бизнеса и др. В связи с тем, что подавляющая часть участников конференции – вузовские преподаватели, специальный круглый стол посвящен обобщению опыта использования инновационных технологий в образовательном процессе.

Желаем всем творческой, плодотворной работы!

Оргкомитет  
24 июня 2009 г.

## *Пленарное заседание*

**В.Г. Притупов**

Администрация Алтайского края, г. Барнаул, Россия

### **БЮДЖЕТ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ АЛТАЙСКОГО КРАЯ**

Бюджетная политика Администрации Алтайского края в 2008 г. в соответствии с долгосрочными целями социально-экономического развития региона была направлена на повышение качества жизни населения, конкурентоспособности экономики края, обеспечение безопасности и правопорядка, а также на развитие институтов гражданского общества. Формирование и исполнение краевого бюджета в 2008 г. осуществлялось на базе действующего законодательства Российской Федерации и Алтайского края.

Планирование краевого бюджета на 2008 г. осуществлялось в соответствии с основными показателями прогноза социально-экономического развития Алтайского края на 2008 г.

Основными задачами формирования и исполнения краевого бюджета в 2008 г. являлись:

- повышение оплаты труда работникам бюджетной сферы;
- равное повышение размера выплат отдельным категориям граждан в рамках реализации мер социальной поддержки населения;
- повышение качества жизни и уровня социальной защиты населения;
- снижение социальной напряженности на рынке труда, обеспечение занятости населения;
- реализация приоритетных национальных проектов;
- развитие реального сектора экономики;
- укрепление материально-технической базы краевых государственных учреждений;
- финансовое обеспечение делегированных местным бюджетам Алтайского края государственных полномочий;
- обеспечение сбалансированности местных бюджетов Алтайского края.

**Решение социальных проблем в свою очередь напрямую зависит от устойчивого и сбалансированного развития экономики Алтайского края.** Для достижения этой цели деятельность органов государственной власти края направлена на создание благоприятных условий для инвестиций и предпринимательства, диверсификацию структуры экономики и повышения её конкурентоспособности, создание новых рабочих мест.

Консолидированный бюджет Алтайского края в 2008 г. исполнен в объеме 59 901 млн. руб., что выше уровня 2007 г. на 12 814 млн. руб. и соответствует среднероссийскому уровню. По «масштабам» своего бюджета край занимает срединное положение среди субъектов Российской Федерации.

Важным направлением в доходной части бюджета является снижение доли от финансовой помощи из федерального бюджета. Темп роста собственных доходов опережает темп роста поступлений из федерального

бюджета. Таким образом, в структуре доходов консолидированного бюджета Алтайского края собственные доходы в 2008 г. составили 52%, финансовая помощь из федерального бюджета – 48%.

В 2008 г. общий объем расходов консолидированного бюджета Алтайского края составил 58 760 млн. руб., что превысило уровень 2005 г. в 2,1 раза. При этом расходы консолидированного бюджета края на одного жителя увеличатся с 11 031 руб. в 2005 г. до 35 618 руб. в 2011 г. Доля социальных расходов на протяжении 2005-2011 гг. составляет 60% расходной части консолидированного бюджета края, в абсолютном выражении расходы социального характера за 2008 г. составили 40 056,4 млн. руб.

Объем расходов на национальную экономику краевого бюджета в 2008 г. составил 9 039,3 млн. руб. В их структуре значительную долю занимают расходы на дорожное хозяйство – 3 018,9 млн. руб., сельское хозяйство и рыболовство – 4 067,7 млн. руб. В консолидированном бюджете Алтайского края за 2008 г. доля расходов по разделу «Национальная экономика» составила 18,6%, в том числе «Сельское хозяйство и рыболовство» - 8,4%.

Доходы краевого бюджета в 2008 г. составили 49 281,1 млн. руб., что на 129% больше доходов бюджета 2007 г. Налоговых и неналоговых доходов поступило 20 616,1 млн. руб.

Основными источниками собственных доходов краевого бюджета являются: налог на прибыль организаций, налог на доходы физических лиц, акцизы на подакцизную продукцию, налог на имущество организаций, транспортный налог.

Расходы краевого бюджета в 2008 г. составили 48 440,7 млн. руб., или на 129% больше, чем на 2007 г.

Главный способ формирования надежной основы для решения социальных проблем, повышения благосостояния и уменьшения бедности населения является обеспечение устойчивого развития экономики. Ключевое условие достижения поставленной цели - обеспечение неуклонного роста конкурентоспособности экономики края, что может быть реализовано за счет перевода промышленного сектора экономики на инновационный путь развития, создания и развития новых конкурентоспособных производств, внедрения передовых ресурсосберегающих и экологически безопасных технологий.

Государственные расходы на инвестиционную поддержку должны содействовать повышению инвестиционной привлекательности экономики края, ускорению модернизации производственных фондов в таких отраслях, как обрабатывающее производство, сельское хозяйство, транспорт и связь, и, в конечном итоге, созданию в крае конкурентоспособной экономики.

За счет средств краевого бюджета осуществляется поддержка предприятий реального сектора экономики. Из краевого бюджета в 2008 г. направлены средства на субсидирование части банковской процентной ставки по банковским кредитам, привлекаемым предприятиями края в размере 231,1 млн. руб., субсидирование налогов – 9,4 млн. руб.

Средства, направляемые в 2008 г. на создание и обустройство инженерной инфраструктуры, составили 50 млн. руб.

В 2008 г. средства на увеличение уставного капитала «Краевого Коммерческого Сибирского социального банка» ООО с последующим направлением на увеличение Алтайского краевого лизингового фонда для технического перевооружения промышленного производства составили 50 млн. рублей. Объем лизингового фонда на 01.01.2009 г. достиг 1 028 млн. руб.

Большое значение в развитии экономики Алтайского края приобретает реализация за счет средств краевого бюджета краевых и ведомственных целевых программ, направленных на развитие агропромышленного комплекса, промышленности, малого и среднего бизнеса.

Важным направлением поддержки экономики края является развитие малого предпринимательства, в том числе за счет средств, предусмотренных ведомственной целевой программой «О государственной поддержке и развитии малого и среднего предпринимательства в Алтайском крае на 2008-2010 годы». Объем финансирования программы в 2008 г. составил 76 млн. руб.

Сельское хозяйство занимает приоритетное место в экономике Алтайского края. Имея благоприятные климатические условия, значительный производственный и кадровый потенциал, Алтай располагает исключительными возможностями для дальнейшего устойчивого развития сельскохозяйственного производства, позволяющего в достаточных объемах обеспечить пищевую и перерабатывающую промышленность сырьем, население региона качественными продуктами питания.

Цель финансовой поддержки агропромышленного комплекса края – развитие конкурентоспособного и устойчивого сельскохозяйственного производства, обеспечение населения Алтайского края и других регионов РФ доступными и высококачественными продуктами питания, увеличение занятости и повышение уровня жизни сельского населения.

В целях реализации на территории Алтайского края Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы, утверждена ВЦП «Развитие сельского хозяйства Алтайского края» на 2008-2012 годы.

Расходы по ВЦП «Развитие сельского хозяйства Алтайского края» на 2008-2012 годы, определяющей основные направления поддержки сельскохозяйственного производства края, профинансированы в сумме 1094,2 млн. рублей. Средства направлены на поддержку развития растениеводства и животноводства, страхование урожая сельскохозяйственных культур, возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях, на техническое перевооружение сельского хозяйства, кадровое и информационное обеспечение агропромышленного комплекса, противоэпизоотические и прочие мероприятия в сельском хозяйстве.

Администрация Алтайского края проводит политику консолидации средств федерального, краевого и местных бюджетов на финансирование приоритетных объектов капитальных вложений.

*Адресная инвестиционная программа* на 2008 г. исполнена с учетом проведенных конкурсов в сумме 3 337 млн. руб., что составило 184% к объему адресной инвестиционной программы 2007 г. Приоритетными направлениями в финансировании капитальных вложений являлись: софинансирование федеральных целевых программ, реализуемых на территории Алтайского края, и обеспечение ввода в эксплуатацию объектов с высокой степенью готовности.

За счет средств *капитальных вложений* краевого бюджета исполнены следующие расходы:

- строительство, реконструкция и капитальный ремонт объектов образования, здравоохранения, культуры и социального обеспечения – 1 268, 6 млн. руб., объем инвестиций увеличился по сравнению с 2007 г. в 1,4 раза;

- жилищное строительство – 284, 1 млн. руб., в том числе на обеспечение жильем детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, в Алтайском крае – 27, 1 млн. руб.;

- строительство, реконструкция и капитальный ремонт объектов жилищно-коммунального хозяйства – 487, 5 млн. руб., объем инвестиций на указанные цели увеличился по сравнению с 2007 г. в 2 раза;

- газификация Алтайского края – 466, 4 млн. руб., объем инвестиций на указанные цели увеличился по сравнению с 2007 г. в 2,2 раза;

- ремонт объектов муниципальной собственности – 190 млн. руб., что превышает расходы 2007 г. в 4 раза, и развитие улично-дорожной сети в сумме 59,8 млн. руб.; финансирование этих расходов осуществлялось согласно муниципальным контрактам, справкам о стоимости выполненных работ и затрат на условиях софинансирования из бюджетов муниципальных образований.

Положительная динамика инвестиций в основной капитал свидетельствует об экономической политике Алтайского края в области обеспечения устойчивого развития экономики, создания благоприятного инвестиционного климата, поддержки инвестиционных инициатив рыночного сектора экономики, формирования законодательных условий хозяйственной деятельности частных инвесторов.

Начиная с 2003 г., в консолидированный бюджет края включены расходы на строительство, модернизацию, реконструкцию и ремонт дорог общего пользования. Ежегодно расходы бюджета на дорожное хозяйство увеличиваются. Кроме того, с 2007 г. за счет средств краевого бюджета предусмотрено софинансирование расходов на развитие улично-дорожной сети административных центров муниципальных образований Алтайского края. В 2008 г. расходы консолидированного бюджета Алтайского края на развитие дорожного хозяйства составили 619 млн. руб.

Существенное замедление поступлений доходов в 2008 г. заметно снизило результаты в целом по году и продолжилось в текущем году. По итогам первого квартала 2009 г. промышленное производство сократилось на 10,2% по сравнению с аналогичным периодом 2008 г. (по России – на 14,3%).

Существенно изменились параметры развития экономики Алтайского края по сравнению с теми, что были заложены в бюджете на 2009 г. В 2009 г.

ВРП возрастет на 0,2% (по России – снижение на 2,2%), в основном за счет сельского хозяйства, торговли и сферы услуг, где планируется рост, а также за счет увеличения вложения инвестиций в экономику края.

Прирост инвестиций в основной капитал в 2009 г. на 3,7% – менее внушительный, чем в предыдущие годы, но именно он является объективным условием для выхода экономики из кризиса. Прогноз инвестиций основывается на согласованных решениях по реализации крупных проектов, в том числе с участием российских институтов развития. В первую очередь, речь идет об инвестициях, намеченных в рамках проекта «Комплексное развитие Алтайского Приобья», об участии Алтайского края в создании инфраструктуры особой экономической зоны туристско-рекреационного типа «Бирюзовая Катунь», о поддержке предприятий реального сектора экономики.

Ожидается серьезный рост в производстве пищевых продуктов – 112,3%, занимающем треть от объема обрабатывающей промышленности края. В других отраслях обрабатывающей промышленности прогноз менее оптимистичный. Ожидается сильное снижение в металлургическом производстве, производстве кокса, химическом производстве и производстве резиновых и пластмассовых изделий; производстве машин и оборудования и производстве электрооборудования, а также в производстве транспортных средств и оборудования. В целом по промышленности в 2009 г. прогнозируется спад производства на 4,4% (по России – снижение на 7,4%).

Прогнозируется незначительный рост реальных располагаемых доходов населения – на 1,3% (по России – снижение на 8,3%), прежде всего, за счет активного развития всех форм малого бизнеса, существенного роста заработной платы в сельском хозяйстве (не менее 125,0%), а также за счет выполнения государством обязательств по увеличению оплаты труда работников бюджетной сферы, социальных и трудовых пенсий. В целом по краю реальная заработная плата снизится незначительно по отношению к 2008 г. – на 3,6% (по России – снижение на 4,1%).

В условиях сохранения в Алтайском крае роста реальных располагаемых доходов населения, и, как следствие, менее значительного, чем в целом по России, снижения платежеспособного спроса населения, потребительская инфляция в регионе в 2009 г. оценивается на 1 процентный пункт выше уровня, предложенного Минэкономразвития России, - 14,0% за годовой период.

По итогам 5 месяцев 2009 г. все доходы имеют положительную динамику, по сравнению с 2008 г., за исключением налога на прибыль. Этому способствует структура экономики края.

**В.В. Земсков, к.э.н., доцент**

Главное управление Банка России по Алтайскому краю, г. Барнаул

**Т.Ф. Земскова, к.э.н., доцент**

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

**СОСТОЯНИЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА АЛТАЙСКОГО КРАЯ**

Начало текущего века для страны стало периодом относительно динамичного развития, во многом ставшего следствием полученного потрясения в результате экономического кризиса 1998 года. Определенную поддержку эта динамика получила и вследствие политических изменений, произошедших в этот период.

Роль банковского сектора в развитии экономики не оспаривает никто. Чаще речь идет об адекватности, то есть соответствии банковского сектора потребностям экономики. По состоянию на 01.06.2009 г. в Алтайском крае зарегистрировано 8 самостоятельных коммерческих банков с 20 филиалами (шесть из них расположены в других регионах), 43 филиала инорегиональных кредитных организаций, из них 16 – Сбербанка РФ. Основу краевой сети составляют более мелкие подразделения коммерческих банков - «точки доставки» банковских услуг. Всего действует более 900 внутренних структурных подразделений кредитных организаций Алтайского края и других регионов России, большую часть которых составляют дополнительные офисы и операционные кассы. Конечно же, территориальное размещение кредитных организаций тяготеет к городам и другим крупным поселениям, основу сети в сельской местности продолжают составлять структурные подразделения Сберегательного банка, существенно возросло число подразделений Россельхозбанка.

Основной задачей банковской системы является аккумуляция свободных средств юридических и физических лиц, а затем их эффективное вложение, в том числе и в форме кредитов. Основу ресурсной базы кредитных организаций составляют средства на счетах и депозиты юридических и физических лиц. Общий объем привлеченных банковской сферой Алтайского края средств вырос за 2008 г. на 13,5% и составил 136,5 млрд. руб., из них 90% привлечено филиалами инорегиональных банков. В 4 квартале 2008 г. по сравнению с третьим было отмечено абсолютное снижение на 7,3 млрд. руб., что оказало влияние на снижение результатов в целом по году. По состоянию на 01.05.2009г. общий объем привлеченных средств увеличился до 139,3 млрд. руб. В составе привлеченных средств остатки по вкладам физических лиц увеличились на 11,5% и составили 37,9 млрд. руб. В октябре 2008 г. отток вкладов составил 1,9 млрд. руб., за ноябрь-декабрь объем вкладов был восстановлен. В отличие от вкладов в рублях, вклады в иностранной валюте приросли за год на 92%, в том числе за 4 квартал – на 19,4%, а их доля в общей сумме остатков вкладов возросла за год с 5,3% до 9,2%. По состоянию на 01.05.2009г. остатки вкладов физических лиц возросли до 39 млрд. руб.

В последние годы постоянно возрастала роль депозитов населения. Конкуренция на этом сегменте заставляет банки «приближаться» к клиентам, как за счет развития филиальной сети, так и за счет внедрения и использования новых электронных технологий. В то же время динамика регионального хозяйства Алтайского края во многом определяет тенденцию роста уровня жизни населения края, и, соответственно, формирование ресурсной базы кредитных организаций и возможности расширения спектра услуг на региональном рынке.



Результаты мониторинга предприятий реального сектора Алтайского края (в ежемесячном опросе участвуют около 600 предприятий), проводимые Банком России, свидетельствовали о том, что в 2000-2008 годах большинство руководителей предприятий отмечали следующие тенденции:

- улучшилась ситуация в сфере производства, что в значительной мере было обусловлено усилением спроса, а также ростом объемов заказов на производимую продукцию (услуги) на внутреннем рынке;
- существенно улучшилось положение с обеспеченностью предприятий оборотными средствами, и наличием денежных средств, находящихся в их распоряжении;
- снизилось влияние на производство таких факторов, как риски хозяйственной деятельности, обеспеченность оборотными средствами и наличие просроченной дебиторской задолженности;
- усилился рост цен (тарифов) на произведенную продукцию (услуги) и рост издержек производства (обращения);
- ситуация как с просроченной кредиторской задолженностью, так и с просроченной дебиторской задолженностью улучшилась.

Банковский сектор Алтайского края имел более высокие темпы роста на фоне реального сектора экономики. Активы кредитных организаций возросли за рассматриваемый период в 9,7 раза. Существенно выросла ссудная задолженность клиентов реального сектора экономики – в 20 раз. В крае также наблюдался «взрывной» рост потребительского кредитования – в 51,4 раза. Приведенные данные динамики потребительского кредитования наглядно подтверждают тот факт, что происходили определенные перемены в психологии населения – рос контингент людей, живущих «в долг» и считающих это нормальным явлением.

К сожалению, эта позитивная динамика была прервана во второй половине 2008 года. В начале 2009 года большинство руководителей предприятий отмечали следующие тенденции:

- Продолжился процесс ухудшения ситуации в сфере производства, что, в значительной мере, было обусловлено дальнейшим сокращением спроса на производимую продукцию (услуги) как на внутреннем, так и на внешнем рынках.
- Снизился уровень обеспеченности производства заказами.
- Продолжилось ухудшение ситуации с обеспеченностью предприятий оборотными средствами, а также с наличием денежных средств, находящихся в распоряжении предприятий.
- Уменьшилось влияние на производственную деятельность предприятий таких факторов, как спрос, риски хозяйственной деятельности, обеспеченность оборотными средствами и условия кредитования, одновременно при этом возросло влияние такого фактора, как просроченная дебиторская задолженность.
- Усилился рост цен на производимую продукцию (услуги) предприятий и рост издержек производства.

- Продолжился процесс ухудшения ситуации с просроченными платежами и расчетами.

- В целом усилилось негативное влияние изменения валютного курса рубля на хозяйственную деятельность предприятий-участников опроса.

Тенденция опережающего инфляцию (реального) роста ресурсной базы кредитных организаций позволяла расширять кредитование хозяйствующих субъектов и населения края. Объем ссудной задолженности по кредитам, выданным в Алтайском крае самостоятельными кредитными организациями и филиалами инорегиональных банков предприятиям, организациям и физическим лицам, за 2008 г. вырос на 23 млрд. руб. и составил 124,4 млрд. руб. В структуре ссудной задолженности на долю сектора реальной экономики приходится 57,5%, физических лиц – 34,4%, индивидуальных предпринимателей – 4,9%. В результате кризисных явлений в четвертом квартале 2008 г. произошло сокращение общего объема ссудной задолженности на 6,8%. На 01.05.2009 объем ссудной задолженности составил 125,8 млрд. руб.

Ссудная задолженность по кредитным вложениям в иностранной валюте, предоставленным кредитными организациями края предприятиям, организациям и физическим лицам, включая просроченную задолженность, по состоянию на 01.01.2009г. составила 2,8 млрд. руб., за год их доля в общем объеме кредитных вложений уменьшилась с 3,8 до 2,2%. Тенденция продолжается в текущем году, ссудная задолженность по кредитным вложениям в иностранной валюте на 01.05.2009г. снизилась до 2,6 млрд. руб.

Последние семь лет все самостоятельные кредитные организации края работали рентабельно, в 2008 г. уровень рентабельности (отношение прибыли к расходам) составил 6,1%. По состоянию на 01.06.2009 г. все самостоятельные кредитные организации и инорегиональные кредитные организации, филиалы которых расположены на территории Алтайского края, являются участниками системы страхования вкладов.

Кризисные явления оказывают определенное влияние на деятельность банковской сферы края, ухудшение общей социально-экономической ситуации в стране напрямую влияет на состояние денежно-кредитной сферы и проявляется в тенденции роста просроченной задолженности клиентов кредитных организаций. За 2008 г. просроченная задолженность клиентов кредитных организаций Алтайского края и инорегиональных филиалов возросла с 1,3 до 2,9 млрд. руб., а ее доля в общем объеме ссудной задолженности увеличилась с 1,3% до 2,3%. В структуре просроченной задолженности доля задолженности субъектов реальной экономики составила 68,2%. Тенденция сохраняется, с начала 2009 г. просроченная задолженность клиентов выросла в 1,4 раза и составила 4,1 млрд. руб. или 3,2% в общем объеме ссудной задолженности. В структуре просроченной задолженности на задолженность субъектов реальной экономики приходится 69,4%.

Процентная политика, проводимая банками, во многом определялась складывающимися условиями привлечения и размещения денежных средств. Ухудшение условий, рост рисков привели к повышению процентных ставок в течение 4 квартала 2008 г.

Таким образом, динамика деятельности кредитных организаций в крае соответствует региональным особенностям его социально-экономического развития. Современное состояние банковского сектора Алтайского края предоставляет хозяйствующим субъектам и населению возможность выбора в получении банковских услуг, при этом реальное положение показывает явное превалирование (свыше 90%) роли филиалов инорегиональных банков, прежде всего московских, практически на всех сегментах регионального финансово-кредитного рынка. Региональные коммерческие банки занимают определенную нишу на этом рынке и продолжают заниматься вопросами собственной капитализации для усиления своей роли и влияния.

Данные Департамента банковского регулирования и надзора Банка России по обеспеченности регионов России банковскими услугами за 2006-2008 годы позволили определить место Алтайского края среди 79 регионов России и среди 12 регионов Сибирского федерального округа (СФО). В 2008 г. потенциал края можно оценить на уровне выше среднего, занимающего 29 место среди 79 регионов России и 5 место среди 12-ти регионов, входящих в Сибирский Федеральный округ, что во многом обусловлено тем, что уровень денежных доходов на душу населения Алтайского края остается относительно низким.

**Н.Н. Николаев, к.э.н.**

Алтайский банковский союз

г. Барнаул, Россия

### **МАЛЫЙ БИЗНЕС И БАНКИ: ПЕРСПЕКТИВЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ**

Системный кризис охватил все важнейшие отрасли экономики страны. Исследование причин кризисных явлений не является предметом настоящего доклада, так же как и не ставится задача анализа изменений структуры производства, сбыта и потребления.

Представляется интересным оценить текущее состояние дел в малом, среднем бизнесе; результативность мер, продекларированных правительством, направленных на его поддержку; проанализировать возможности региональной банковской системы по обеспечению бизнеса ресурсной базой и, что не менее важно, определить факторы, способствующие минимизации рисков кредитования. И все это на фоне роста кредитного портфеля реального сектора экономики с 71 млрд. руб. до 73,4 млрд.руб. и росте просрочки с 2,7% до 3,8% с начала года.

Оперативные данные за 4 квартал 2008 г. и первое полугодие 2009 г. свидетельствуют о том, что Алтайский край не входит в группу субъектов федерации наиболее пострадавших в острую фазу кризиса. Мы не потеряли ни одной кредитной организации, в крае не было резкого оттока вкладов и волнений клиентов.

А реалии таковы, что ориентация на лишь бюджетные вливания федерального, регионального уровня без развития производительных сил и

построения новых производственных отношений, базирующихся на пассионарной, инновационной основе отбросит край далеко назад.

За годы «тучных лет» мы смогли частично перевооружить сельское хозяйство, выйти на новые технологии выращивания зерновых и технических культур, провести модернизацию перерабатывающих производств, но не воспользовались возможностями газификации, не переоснастили обрабатывающие производства, игнорировали развитие научно-внедренческих фирм. В край не пришли системные инвесторы, а многие объявленные проекты, за исключением опять же проектов в агропромышленной сфере, оказались заморожены.

На повестке дня изменения политики в отношении важнейшего резерва развития края - малого и среднего бизнеса в различных секторах его экономики.

В сфере малого и среднего бизнеса занято 30% экономически активного населения края, свыше 400 тыс. человек. На долю малых и средних предприятий приходится 26% внутреннего регионального продукта. Этот сектор с момента начала кризисных явлений, пожалуй, единственный демонстрирует тенденцию к наращиванию дополнительных рабочих мест.

Отсюда в условиях кризиса остается сосредоточиться на секторе, который не требует больших капитальных вложений, которых в ближайшее время не будет. На секторе, именуемом малый и средний бизнес. Здесь мы, возможно, найдем тот приводной ремень, который запустит механизм развития региона. Этот сектор на фоне общего сокращения производства демонстрирует относительную стабильность.

Безусловно стимулирующим фактором развития бизнеса являются меры, объявленные правительством. На фоне широко рекламируемых действий по преодолению административных барьеров особый интерес вызывает способность малых предприятий убедить банковский сектор в возможностях привлечения и возврата заемных средств.

Мы являемся участниками процесса, когда банки возвращаются к программам кредитования малого и среднего бизнеса (Сбербанк, ВТБ-24 и др.). На фоне общего падения уровня кредитного портфеля в конце 2008 г. мы видим появление новых программ кредитования как региональных, так и федеральных банков. Как результат, региональные и некоторые федеральные банки в крае при сокращении пассивов наращивают кредиты только этому сектору, уходя из сектора потребительского кредитования, ипотеки и строительства. Прекратилась необдуманная гонка за клиентами с откровенно демпинговыми проектами. В этом безусловный плюс кризиса.

Стоит отметить, что в крае уже сложилась система работы с малым бизнесом. В 2007 г. была принята Программа на 2008 г. Мы приняли в 2008 г. новый закон о развитии малого бизнеса. Программа и Закон определили совершенно конкретные материальные, финансовые источники, позволяющие не на словах, а на деле привлечь в этот сектор инвесторов, в том числе и банки.

Уже в течение четырех лет край принимает активное участие в программах федерального центра на принципах софинансирования.

Совокупный объем привлеченных ресурсов от Минэкономразвития составил более 500 млн. рублей. Только в 2009 г. по 5 конкурсным заявкам мы получили более 200 млн. рублей. Все проекты являются приоритетными антикризисными и напрямую затрагивают интересы банков, позволяют минимизировать риски кредитования малого и среднего бизнеса. Среди них дальнейшая капитализация Алтайского гарантийного фонда, создание фонда микрозаймов, грантовая поддержка предпринимателей, не имеющих достаточных средств для начала бизнеса, субсидирование части банковской процентной ставки, дальнейшее развитие бизнес-инкубатора.

Особенностью проектов (и в этом мы единственные в России), является то, что управляющей компанией этих проектов, в частности, гарантийного фонда, выступает Алтайский банковский союз, а по программе субсидирования на банки возложена обязанность, но добровольно, подготовки пакетов документов на комиссию. В результате через Гарантийный фонд уже выдано 43 поручительства на сумму более 40 млн. руб., а общая капитализация фонда составляет 100 млн. руб., а с учетом пришедших 120 млн. и доходов от реализации временно свободных средств, - более 220 млн. руб. Что немаловажно, средства гарантийного фонда, согласно конкурсным процедурам, размещаются в банках края и являются источником ресурсной базы.

Проведенный конкурс на грантовую поддержку (общая сумма 25 млн. руб.) позволяет банкам получить клиента, имеющего залоговые обеспечения и начавшего бизнес. Уже определены 26 победителей на сумму 7,5 млн. руб. Все это - новые инструменты, позволяющие банкам формировать клиентскую базу и минимизировать риски.

Совершенно очевидно, что существует проблема заемщиков, имеющих трудности в связи с падением спроса на продукцию. Отсюда острая необходимость пересмотреть подходы к организации бизнеса, сделав упор на выпуск конкурентоспособной продукции по двум аспектам: качество и цена.

На фоне снижения уровня инвестиционного предложения, замораживания ряда глобальных проектов, роста напряженности на рынке труда банки и предприятия просто обязаны использовать открывшиеся возможности осваивать новые ниши. И здесь без участия государства не обойтись.

Перспективным, на наш взгляд, представляется оперативное создание новой инфраструктуры поддержки бизнеса. Видимо следует формировать центры поддержки бизнеса в каждом муниципалитете, а созданные ИКЦ требуют развития. Особая тема - школьные и вузовские бизнес-инкубаторы и технопарки.

**В.А. Бородин, д.э.н., профессор**

ГОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет  
им. И.И. Ползунова», г. Барнаул, Россия

**АЛТАЙСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ: ПЕРВЫЕ УРОКИ КРИЗИСА**

Состояние алтайской промышленности и ее перспективы во многом определяются общими тенденциями, характеризующими российское, а в некоторых случаях и мировое промышленное производство.

Рассмотрим ситуацию в экономике Алтайского края. Так выглядит структура валового регионального продукта (ВРП) Алтая по состоянию на 1 января 1997 и 2007 годов (рис. 1).

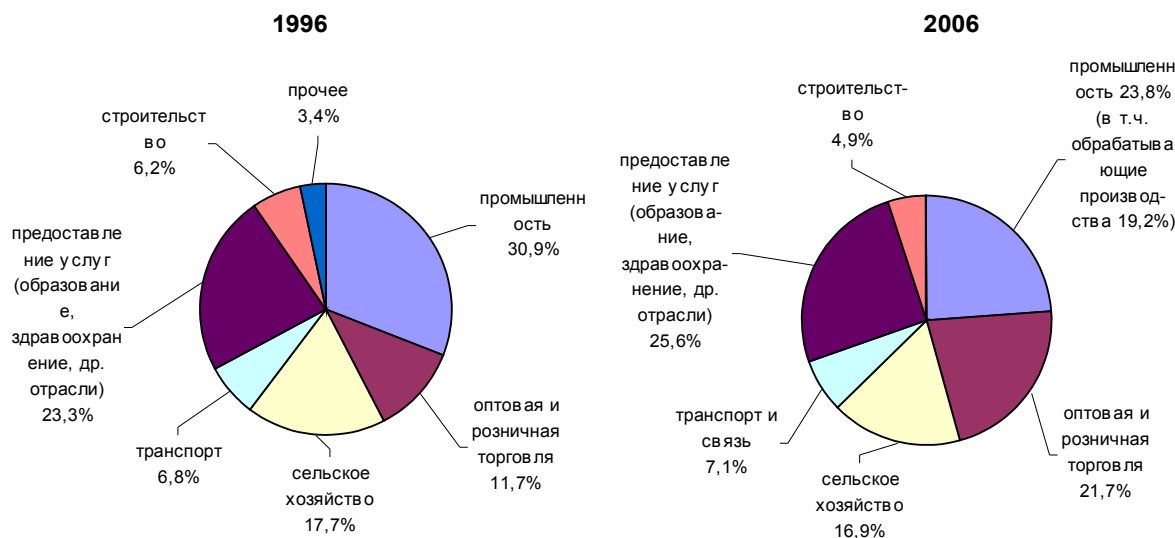


Рис. 1 – Структура ВРП Алтайского края в 1996 и 2006 годах

Структура промышленного производства нашего края по видам экономической деятельности представлена рисунком 2 [1].

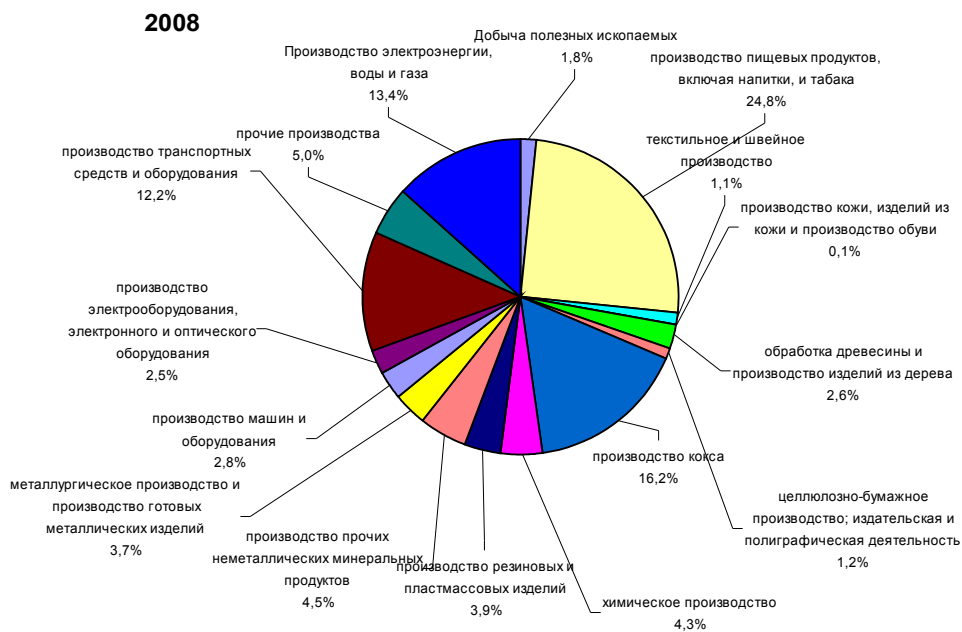


Рис. 2. Структура промышленного производства Алтайского края по видам экономической деятельности в 2008 г.

Промышленное производство уменьшилось в структуре валового регионального продукта края. В пореформенный период (1990-2008 гг.) его уверенно теснит сектор услуг, в частности, оптовая и розничная торговля при

незначительных изменениях в других производящих товары секторах экономики (строительство, сельское хозяйство)<sup>1</sup>.

Произошли структурные сдвиги и в самом промышленном производстве. Пищевая и перерабатывающая промышленность за пореформенный период уверенно вышла на лидирующие позиции, потеснив, в первую очередь, машиностроение (производство машин и оборудования, металлургическое производство и производство готовых металлических изделий, производство электронного и оптического оборудования и др.). В течение последних пяти лет наблюдалась относительно устойчивая положительная динамика промышленного производства, в том числе и по основным видам деятельности. Динамика индекса промышленного производства представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Динамика индекса промышленного производства по видам экономической деятельности (в процентах к предыдущему году)

Годы	Индекс промышленного производства	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды
2003	105,5	158,0	102,2	118,1
2004	102,6	93,2	103,3	100,8
2005	96,8	186,3	96,3	97,6
2006	110,3	174,2	112,7	101,1
2007	110,4	151,0	111,7	104,1
2008	103,7	119,6	103,9	102,6

Более 75% объема отгруженной промышленной продукции в докризисный период обеспечивали 7 крупных промышленных предприятий, в том числе более половины – ОАО «Алтай-кокс» и ОАО «Алтайвагон».

Положительная динамика промышленного производства в указанный период позволила в сравнении с 2000 годом увеличить объемы промышленного производства в 1,4 раза с ускорением темпов роста начиная с 2006 года. Основные факторы, определившие ускоренный рост промышленного производства в указанный период: положительные структурные сдвиги с ростом объемов промышленного производства отраслей, ориентированных на внутренний спрос и собственные сырьевые ресурсы; растущий в анализируемом периоде спрос на внешних и внутренних рынках промышленной продукции (вагоны железнодорожные, лекарственные препараты и витаминная продукция, товары потребительского спроса); наличие запаса производственных мощностей и ввод новых мощностей (коксовая батарея №5 на ОАО «Алтай-кокс», мощности по производству литейных заготовок в Рубцовском филиале ОАО «Алтайвагон», новые производственные мощности на ОАО «Алтайский трансформаторный завод»; предприятия по производству растительного масла, хлебобулочных изделий, переработке мяса и производству цельномолочной продукции); повышение уровня конкурентоспособности, реструктуризация большинства предприятий и их

<sup>1</sup> Здесь и далее использованы данные, содержащиеся в статистическом докладе Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю «Социально-экономическое положение Алтайского края», а также данные собственных аналитических исследований и экспертных оценок автора.

адаптация к отраслевой и рыночной конкурентной среде; стабилизация финансово-кредитной системы, некоторое снижение учетной ставки банковского кредита; рост инвестиционной активности в экономике в целом и ряде отраслей промышленного производства в частности.

Указанные факторы позволили к началу 2008 г. несколько улучшить финансовое положение предприятий промышленности. Доля прибыльных организаций в сфере обрабатывающих производств в 2007 г. впервые за годы реформ достигла уровня 70,3%, а сальдированный финансовый результат в 4,8 раза превысил показатели 2006 г., в первую очередь за счет производства кокса, пищевых продуктов и химического производства.

Вместе с тем коэффициенты, характеризующие платежеспособность и финансовую устойчивость по предприятиям обрабатывающей промышленности в целом на 1 января 2009 г., сохранялись на уровне значительно ниже нормативного. Показатели, характеризующие финансовую результативность работы промышленных предприятий, подтверждают вывод о низкой рентабельности и, как следствие, отсутствии собственных инвестиционных возможностей. В 2008 г. в действующих ценах объем инвестиций в основной капитал промышленности составил 8756,3 млн. руб., а наиболее инвестиционноёмкой обрабатывающей промышленности - 5301,4 млн. руб., что, безусловно, не отвечает ее потребностям в обновлении основного капитала. Износ активной части основных фондов промышленности более 75%.

Расчеты, выполненные нами в 1998 году [2], показали, что для восстановления дореформенного технологического уровня в промышленности с заменой даже 30% основных производственных фондов предприятиям требовалось в сегодняшних ценах около 85,0 млрд. руб. (для справки: за период 1998-2008 гг. инвестиции в основной капитал промышленности составили в сопоставимых ценах 65,5 млрд. руб.). При этом не нужно забывать, что львиная доля этого объема инвестиций пришлась на крупные зерноперерабатывающие предприятия, строительство пятой коксовой батареи на ОАО «Алтай-кокс», создание собственной металлургической базы на ОАО «Алтайвагон», строительство ГОК по добыче и обогащению руды в юго-западных районах края. В 2008 г. такая фондоёмкая и технологически сложная отрасль как производство машин и оборудования довольствовалась 76,5 млн. руб.

Проведенный анализ убедительно свидетельствует о том, что процесс деиндустриализации и деградации производственного аппарата в технологически сложных фондоёмких отраслях промышленности, характерный для страны в целом, опережающими темпами развивается в Алтайском крае. Подтверждение этому – практическое исчезновение из нашей промышленности тракторостроения, дизелестроения, приборостроения. Остановлены наиболее наукоемкие высокотехнологичные предприятия химической отрасли. Абсолютное большинство машиностроительных предприятий дезинтегрировались, потеряли организационное и технологическое единство, продукция их имеет низкий уровень конкурентоспособности по затратам на производство, соответствию технических и качественных параметров лучшим



рыночным аналогам. У предприятий отсутствуют реальные программы стратегического развития. Инновационная деятельность в промышленности отличается низким уровнем прикладных разработок и внедрения передовых технологических процессов, ресурсосбережения, организационных и маркетинговых новаций.

Мировой финансово-экономический кризис серьезно изменил экономику нашего региона. Его движущие силы – дестабилизация финансового и фондового рынков, резкое снижение рыночного спроса на продукцию производственного назначения – обрушили возникшую в последние годы надежду на постепенное возрождение высокотехнологичных производств, достижение ими приемлемого уровня конкурентоспособности на внутреннем, а части их и на внешнем, рынках. Со всей очевидностью подтверждается тезис о том, что возможности проведения масштабных преобразований в промышленном комплексе Алтайского края, возрождения ряда высокотехнологичных отраслей в качестве конкурентоспособных в среднесрочной перспективе (до 10 лет) потеряны: последний удар по ним нанес кризис.

Серьезные аналитики сходятся во мнении, что выход из кризиса несет с собой смену приоритетов в экономике, социальной сфере, жизненных ценностях. Либеральный угар прошел. Даже развитые страны, долгое время пытавшиеся хотя бы внешне сохранить девственность рыночной системы и насадить безудержное потребление в качестве основной общественной ценности, пришли к пониманию тупика. В пользу этого говорят и неординарные меры по государственной поддержке промышленного и финансового секторов на условиях вхождения в уставный капитал предприятий и банков, зачастую с контрольным пакетом, предусматривающим прямое государственное управление ими. Этот процесс имеет короткое определение: национализация. В нашей стране все громче звучат голоса ученых-экономистов, призывающих поставить под государственный контроль и управление все сырьевые отрасли и отрасли первого промышленного передела, тяжелую промышленность и инвестиционноёмкие высокотехнологичные промышленные комплексы; радикально пересмотреть финансово-кредитную политику, спасти от полного развала то, что еще можно спасти.

Что может получить развитие в экономике Алтайского края?

Во всех наших работах, начиная с 1998 года, делался акцент на то, что приоритетность отраслей экономики и видов промышленной деятельности, должна определяться естественными конкурентными преимуществами, которые обеспечивает природный (сырьевой), производственный, трудовой и интеллектуальный потенциал. АПК Алтая, включающий его сельское хозяйство и пищевую промышленность, доказал свою выживаемость в сложнейших условиях внешней среды. Большим внутренним потенциалом саморазвития на Алтае обладает производство фармацевтической и витаминной продукции. Убедительное свидетельство этому – статистические данные итогов работы экономики края за четыре месяца 2009 г. Индекс производства продукции сельского хозяйства составил 107,5%, в том числе в сельскохозяйственных

организациях – 114,7%. По отраслям промышленности с начала 2009 г. отмечается уверенный рост объемов производства пищевых продуктов (123,3% к соответствующему периоду 2008 г. в сопоставимых ценах), производства фармацевтической продукции (112,4%). Остальные виды промышленного производства серьезно «просели» по отношению к соответствующему периоду докризисного 2008 г. Так, например, производство машин и оборудования – 54,5%, химическое производство – 82,9%, производство транспортных средств и оборудования – 20,5% (что объясняется длительным простоем ОАО «Алтайвагон»), производство строительных материалов – 55,3%. Общий индекс промышленного производства края зафиксирован статистикой в 90,1%, что несколько выше среднероссийского уровня.

Если определять средне- и долгосрочные перспективы отраслей, производящих продукцию производственно-технического назначения и военно-техническую продукцию, то правомерно говорить не об отраслях, а об отдельных предприятиях, сегодняшнее рыночное, финансовое положение и производственные возможности выпуска конкурентоспособной продукции которых позволяют надеяться на их сохранение и развитие. К таким предприятиям следует отнести ОАО «Алтай-кокс», ОАО «Алтайвагон», ОАО «Кучуксульфат», ОАО «Алтайский трансформаторный завод», ОАО АПЗ «Ротор», ФКП «Бийский олеумный завод», ООО «Бийский завод стеклопластиков» и некоторые другие. Постоянный спрос на жилье определяет перспективность производства современных строительных материалов, большая часть которых завозится из-за пределов региона.

Безусловную перспективу имеет промышленное предпринимательство в мелкотоварной форме: малый промышленный бизнес, прежде всего в сфере оказания услуг промышленного характера, а также выпуск конкурентоспособных непродовольственных потребительских товаров. Нельзя не сказать и о том, что для Алтая несет новая экономическая модель, которая рождается в недрах старой, испытывающей жесточайший кризис.

Любопытна точка зрения премьер-министра Японии г-на Таро Асо, которую он высказал в интервью журналу «Эксперт». Он сказал, что «для повышения стабильности страны в условиях меняющейся мировой ситуации японская экономика должна отказаться от старой модели, зависимой от внешнего спроса, перейти к модели, ведомой внутренним спросом, и реализовать на его основе самостоятельный экономический рост». В качестве конкретных направлений предлагается: завоевание лидерства в т.н. «низкоуглеродной революции» (снижение и учет выбросов CO<sub>2</sub>); скорейшее появление в Японии общества здоровья и долголетия, основой которого являются здоровое питание, новые технологии в здравоохранении; развитие сельского и лесного хозяйства, рыбной промышленности, научно-техническое лидерство в разработках новых промышленных технологий, активное развитие туризма и создание цивилизованной и гуманитарно-культурной привлекательности страны.

Конечно, Алтай – не Япония. Но, согласитесь, большинство из этих направлений являются естественными для нас с учетом природных и

климатических факторов, роли сельскохозяйственного производства и бурно развивающегося туристско-рекреационного комплекса для всего азиатского пространства Сибири. Причем взаимосвязанность этих направлений также очевидна: приток туристов и отдыхающих в летний период создаст дополнительный спрос на продукты питания, что откроет дополнительный рынок для агропромышленного комплекса. На Алтае живет талантливый народ особого, Шукшинского склада, и ему есть, что положить на алтарь современной цивилизации.

Что касается промышленности, то некоторые технологии и продукция, относящиеся к шестому технологическому укладу, в стратегической перспективе могут получить развитие в Алтайском крае. В частности, нанотехнологии, позволяющие менять молекулярную структуру вещества, придавать ему целевым способом совершенно новые свойства, видоизменяя их путем проникновения в клеточную структуру (например, наноматериалы и наноструктурированные покрытия, нанобиотехнология и на её основе создание нового поколения лекарственных средств, высокоэнергетические системы и наносистемная техника, новые нанотехнологии суперфинишной обработки особоточных изделий и др.). По этим направлениям у нас сохранился научный потенциал, созданный во второй половине прошлого века в составе оборонного комплекса в г. Бийске и разветвленной сети сельскохозяйственных НИИ и опытных станций.

В одной из работ автором настоящей статьи отмечалось, что основой движения от кризиса к устойчивому экономическому и промышленному росту является саморазвитие с максимальной ориентацией на внутренние источники роста. При этом необходима корректировка разработанных в докризисный период стратегических направлений и мер по их реализации. Действия, противоречащие объективным законам развития нашей территории, либо затянут депрессивный характер послекризисного развития, либо приведут к необратимому процессу окончательной деградации высокотехнологичных производств и примитивизации экономики края.

#### Литература:

1. Бородин В. Промышленность Алтая: на рубеже веков / Алт. гос. техн. ун-т им. И.И. Ползунова; Ин-т проблем промышл. развития, г. Барнаул. – Барнаул: Изд-во АлтГТУ, 2007. – 233 с.
2. Промышленность Алтайского края: анализ, оценка, основные направления реформирования: Науч. изд./Ин-т проблем промышл. развития, г. Барнаул. – Барнаул, 1999. – 217 с.
3. Краевая целевая программа «Развитие промышленного производства в Алтайском крае» на 2006 – 2008 годы (утв. законом Алтайского края от 6 июля 2006 года №58-ЗС).
4. Ведомственная целевая программа «Развитие промышленного производства в Алтайском крае» на 2009 – 2012 годы (утв. постановлением Администрации края от 19 декабря 2008 года №557).

**Ж.Т. Атабаева, к.э.н.**

## **ИСЛАМСКАЯ МОДЕЛЬ ФИНАНСИРОВАНИЯ: ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В КАЗАХСТАНЕ**

Современное состояние экономики Казахстана можно было бы охарактеризовать как фазу активной трансформации в плане поиска ею наиболее эффективных и конкурентоспособных форм, моделей в долгосрочном периоде.

Одним из наиболее интересных и прогрессивных направлений развития казахстанской экономики и финансового сектора в частности является – исламское финансирование, становление основ исламской экономической модели. На сегодняшний день это самый быстрорастущий сегмент финансового рынка, о чем говорят следующие цифры:

- Денежные средства, принадлежащие исламским инвесторам составляют порядка 3.0 трлн.долларов;
- Исламские инвестиционные фонды совокупно управляют порядка 1 трлн.долларов;
- Объемы исламского рынка капиталов растут на 15- 20 % в год (включая депозиты на счетах в исламских банках, оцениваемые в 560 млрд. долларов);
- На рынке оперирует порядка 276 исламских финансовых институтов, проводящих свои операции более чем в 70 финансовых центрах от Лондона, Нью-Йорка, Цюриха до центров на Ближнем Востоке, в Азиатско-Тихоокеанском регионе и Африке [1].

Исламские учёные называют следующие основные преимущества исламской экономической модели для государств: стабильная экономика; большая социальная ответственность государства перед населением; сокращение разрыва между богатыми и бедными; сокращение долгового бремени, лежащего на государстве. Исследование Международного Валютного Фонда, проведённое в 1987 году, подтвердило, что исламская экономика и исламское банковское дело, в частности, способствуют более справедливому распределению ресурсов. В исследовании было также отмечено, что исламская банковская система в меньшей степени, чем западная или традиционная, подвержена рискам, связанным с проблемами ликвидности, платёжеспособности [2].

Исламское финансирование можно считать одним из новых перспективных направлений развития рынка ценных бумаг Казахстана. Наряду с перспективами получения новых источников инвестирования, появятся альтернативные инструменты финансового рынка: банковские продукты, исламские ценные бумаги и т.д.

Растущий интерес и проникновение исламского банкинга в Казахстан логичны, финансовый рынок испытывает значительную заинтересованность в отношении данных продуктов, они уже перестали быть прерогативой только региона Ближнего Востока и Малайзии. Интерес взаимен: избыточная

ликвидность этих регионов очевидна, а финансовые институты Казахстана заинтересованы в увеличении базы инвесторов и диверсификации источников фондирования. Более того, все больше компаний готовы работать по таким принципам, ведь в отличие от стандартных банковских продуктов исламские инструменты финансирования разнообразны и отличаются большей гибкостью.

В Казахстане 12 февраля 2009 г. принят закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам организации и деятельности исламских банков и организации исламского финансирования». Таким образом, наша страна первой на пространстве СНГ и Центральной Азии предприняла действия по развитию исламского финансирования на законодательном уровне.

Основная цель закона - внедрение инструментов исламского финансирования, создание правовых основ функционирования исламских банков, исламской специальной финансовой компании. Также закон предусматривает особенности банковских и иных операций исламского банка, к которым относится прием беспроцентных депозитов до востребования физических и юридических лиц, банковские заемные операции на условиях срочности, возвратности и без взимания вознаграждения.

Законом учтено финансирование предпринимательской деятельности в различных формах, определены особенности выпуска и обращения исламских ценных бумаг: исламских арендных сертификатов, выпускаемых в целях получения доходов по договору аренды (финансового лизинга), и исламских сертификатов участия, выпускаемых для организации нового инвестиционного проекта либо развития существующего инвестиционного проекта.

Для получения профессиональной консультации в сфере исламских финансов Агентство РК по регулированию деятельности Регионального финансового центра Алматы (АРД РФЦА) привлекло грант Исламского банка развития на приглашение к работе экспертов по исламскому финансированию из Малайзии. В рамках деятельности по повышению инвестиционной грамотности населения Агентство будет предоставлять населению консультации по вопросам исламского финансирования.

Создание законодательства для функционирования исламских финансовых организаций позволит РФЦА стать лидером по инвестиционной привлекательности среди стран СНГ и Средней Азии и крупнейшим исламским финансовым центром региона.

В Исламе не допускается обмен неодинаковыми по номинальной стоимости суммами денег (как это имеет место при кредитной операции), а использование ресурсов, если требуется их объединение, происходит через доленое участие их обладателей в прибылях и убытках делового предприятия. Прибыль участников напрямую и полностью зависит от конечного результата планируемой операции, правильности проведенной оценки ожидаемого дохода, перспектив конъюнктуры в данном сегменте рынка, управленческих и предпринимательских способностей партнеров по бизнесу.

Главное техническое отличие исламских финансов от господствующей в мире модели может быть сведено к отказу от ссудного процента. Это позволяет

мусульманским экономистам вместо такого инструмента, как «цена денег», подверженного воздействию огромного числа субъективных и сугубо спекулятивных факторов, ввести более приемлемую категорию «эффективности капитала». Ресурсы, ориентируясь на норму доходности непосредственно, перетекают в те сектора экономики, потенциал которых наиболее положительно оценивается рынком.

Финансирование за счет собственных средств или мобилизация средств через прямое участие в капитале - основа исламской экономической системы. В последнее время все чаще высказывается мнение, что именно за финансированием за счет собственных средств будущее корпоративных финансов – в противоположность чуждому Исламу долговому финансированию (то есть через традиционный банковский кредит).

Литература:

1. Комиссия по Ценным Бумагам Малайзии (Malaysia Securities Commission), Институт Исламских Банков и Финансов (Institute of Islamic Banking & Finance), презентация Aseambankers, Potential Growth of Sukuk, June 19, 2007.
2. Исламская экономическая модель: перспективы реализации в мусульманском и немусульманском сообществах. – М.: Изд. дом «Шанс», 2004.-15с.

**И.К. Мищенко, к.э.н., доцент**

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

### **ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА: ЗАДАЧИ ФОРМИРОВАНИЯ И КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ**

Экономический кризис наглядно продемонстрировал, что важнейшей задачей современной экономики России является преодоление сырьевой направленности и переход к инновационному типу развития.

Основой инновационной экономики является коммерциализация новшеств, то есть масштабное внедрение научно-технических разработок (как собственных, так и приобретенных извне), создание новой высокотехнологичной продукции, выведение ее на рынок, а главное – массовое использование во всех отраслях и сферах деятельности.

За последние 10 лет в стране был принят ряд мер по формированию инновационной экономики, в том числе:

- определены Приоритетные направления развития науки, технологий и техники Российской Федерации;
- приняты законы РФ «О статусе наукограда в Российской Федерации» и «Об особых экономических зонах в Российской Федерации»;
- действует Федеральная целевая программа «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007-2012 годы»;
- утверждена государственная программа создания в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий;

- создана ОАО «Российская венчурная компания» - государственный фонд венчурных фондов России;
- организована комиссия при президенте РФ по модернизации и технологическому развитию экономики (указ Президента РФ от 20 мая 2009 г. N579).

Однако этим мерам, на наш взгляд, не хватает системности и комплексности. В РФ до сих пор отсутствует Закон об инновационной деятельности, определяющий сущность основных понятий инновационной экономики, что затрудняет реальную и достоверную оценку уровня инновационного развития страны и регионов.

В России исследование уровня инновационного развития экономики осуществляется Росстатом на основе подходов и форм Евростата на двух уровнях - федеральном и региональном - по следующим направлениям:

- инновационная деятельность организации;
- технологические инновации малого предприятия (организации);
- создание и использование передовых производственных технологий;
- коммерческий обмен технологиями с зарубежными странами;
- использование информационных технологий в производстве связанной с ними продукции;
- использование объектов промышленной собственности;
- выполненные НИОКР;
- государственные и муниципальные высшие учебные заведения.

Но если Евростат проводит массовое статистическое наблюдение предприятий с численностью работающих более 10 человек по всем видам экономической деятельности, то Росстат ограничивается ежегодным обследованием только крупных предприятий по отдельным видам деятельности. Малые предприятия обследуются один раз в два года по ограниченной выборке. Несмотря на обширное количество, оцениваемые индикаторы слабо ориентированы на оценку конкурентоспособности страны и региона и его места во внешней среде. Практически невозможно достоверно оценить роль инноваций в развитии региона и его хозяйствующих субъектов. При учете отождествляются инновационная и инвестиционная деятельность, отдельно не выделяются инновационные проекты, отсутствуют четкие, единые критерии, характеризующие различные организационные формы инновационной инфраструктуры и т.п.

Кроме того, существуют расхождения в оценке одинаковых показателей, рассчитанных на федеральном и региональном уровнях. Рассмотрим это на примере одного из показателей инновационной деятельности – «доля инновационно-активных предприятий». На федеральном уровне инновационная активность предприятий определяется по единственному признаку – наличие затрат на технологические инновации. При проведении регионального статистического наблюдения к инновационно-активным относятся предприятия, удовлетворяющие одному или нескольким из 5 признаков:

- затраты на технологические инновации, в том числе на исследования и разработки;
- наличие выручки от производства и реализации инновационной продукции (оказания инновационных услуг);
- наличие выручки от производства и реализации наукоемкой продукции (услуг);
- наличие поддерживаемых патентов и лицензионных соглашений по использованию технологий либо приобретение патентов за отчетный период;
- кооперация со сторонними организациями по разработке и внедрению инноваций.

В результате такого подхода региональные показатели инновационной деятельности оказываются завышенными. Так, например объемы реализации инновационной продукции, оказания инновационных услуг в Томской области в 2006 г. по данным региональной статистики оказались на 34% выше, чем по данным федеральной статистики [1, с. 7-8].

Неудовлетворенность официальными данными государственной статистики инноваций, невозможность их сопоставлений вследствие расплывчатости критериев приводят к тому, что многие организации и вузы предлагают свои подходы к анализу и оценке инновационности экономики. Среди фактически используемых показателей можно выделить следующие.

**1. Численность персонала, занятого исследованиями и разработками.** На 1.01.2006 г. показатель России составил 807,1 тыс. человек, то есть 41,5% от уровня 1990 г. Российская наука является одним из мировых лидеров по численности, занимая 3-е место после США и Японии. В стране работает примерно 12% мировых исследователей и разработчиков. Однако по показателю «численность исследователей на 10 тыс. занятых в экономике» РФ не входит даже в первую десятку стран-лидеров, что связано с нерациональной структурой персонала [2, с. 64].

**2. Доля расходов на НИОКР в ВВП.** Пороговое значение показателя для экономически развитых стран – 2%. Россия занимает 14 место в Европе – 1,08% ВВП. Европейские лидеры по этому показателю – Скандинавские страны, мировые – Израиль, США, Япония (на уровне 4%).

**3. Удельный вес компаний, осуществляющих технологические инновации, в общем числе предприятий.** В 2008 г. этот показатель составлял всего 9,3% как по промышленности в целом, так и по обрабатывающим производствам. В соответствующем ренкинге европейских стран Россия находится на последней 30-ой позиции.

**4. Доля малых инновационных предприятий от общего числа малых фирм.** Показатель в России достигает лишь 1%.

**5. Доля высокотехнологичного экспорта в товарном экспорте.** Показатель РФ не может не огорчать – всего 8% (за 5 лет снижение на 6 п.п.), что еще раз демонстрирует сырьевую ориентацию страны. Россия находится на уровне Индии, уступая в 4 раза Китаю. Наиболее высокие показатели здесь у США и Кореи – 32% – при одинаковой динамике [3, с. 165].



**6. Абсолютное количество организационных инновационных структур** (бизнес-инкубаторов, венчурных фирм, технопарков, технополисов и др.). По абсолютным значениям данных показателей страна вплотную приблизилась к мировым лидерам. Однако большинство созданных организационных форм инноваций в названиях отражает лишь модную тенденцию и не имеет ничего общего по содержанию с зарубежными аналогами и практикой развитых государств. Достоверно можно оценить количество и некоторые результаты деятельности лишь тех форм инновационной инфраструктуры, которые законодательно поддержаны государством (наукограды и особые экономические зоны).

**7. Показатели развития информационных технологий** (количество стационарных телефонных линий, число абонентов мобильной связи, число пользователей Интернета (все - на 100 жителей) и др.). В РФ на 100 человек населения число телефонных линий составляет 27,5; абонентов мобильной связи – 51,6; компьютеров – 13,2 соответственно [4, с.50]. Это чуть выше среднемирового уровня, но динамика впечатляет (за 5 лет рост в 5-8 раз). Один из факторов роста – реализация ФЦП «Электронная Россия».

Обобщая проведенный анализ, следует отметить, что показатели РФ не соответствуют содержанию понятия «инновационная экономика».

В то же время Россия располагает рядом конкурентных преимуществ, способствующих переходу страны на инновационный путь развития:

- 1) богатые запасы природных ресурсов;
- 2) большая емкость внутреннего рынка;
- 3) квалифицированные кадры, богатая духовная культура;
- 4) научные заделы в области полупроводниковой теории, геномной инженерии, ядерной теории;
- 5) технологические преимущества, относящиеся к ядерно-реакторным технологиям, авиации, космосу, судостроению, спецметаллургии и др.

Для создания в России инновационной экономики в первую очередь необходимо законодательно определить содержание основных ее понятий, выделить критерии оценки, ключевые индикаторы и показатели инновационной деятельности в соответствии с международными подходами и разработать систему механизмов их поэтапного достижения.

Литература:

1. Зинченко В.И. и др. Статистическое наблюдение инновационной деятельности в России: федеральная система и региональные инициативы // Вопросы статистики, 2008, №7.
2. Зубова Л.Г., Антропова О.А. Анализ кадрового потенциала сектора исследований и разработок // Вопросы статистики, 2008, №9.
3. Страны и регионы. 2007. Статистический справочник Всемирного банка / Пер. с англ. - М.: Издательство «весь мир», 2008. - 240 с.- (Мир в цифрах). – 228 с.
4. «The Economist». Мир в цифрах – 2007. Карманный справочник / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. – 272 с.

**А.Р. Ижболдин–Кронберг, к.э.н., доцент**  
Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

## **МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС: ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ**

Обсуждение любой антикризисной программы, а тем более послекризисной стратегии развития (в том числе инновационного), бесполезно без ясного и четкого представления причин кризиса и его особенностей, а также без построения его модели.

Официальные власти ничего подобного пока не предъявляют. Среди экспертов же существуют серьезные расхождения в оценках, которые колеблются в пределах от «официоза» до конспирологических (в духе «теории заговора»).

Главная проблема, с которой не могут совладать сегодня ни чиновники, ни значительная часть «официальных» экономистов, состоит в непонимании структурной и системной природы нынешнего кризиса, того, что это не обычный циклический спад, который рано или поздно пройдет сам собой. В этом контексте интерес представляют подходы к оценке кризиса ряда авторов, которые пытаются осмыслить его не только с традиционных позиций, но и учесть последние достижения гуманитарных наук.

Так, историк и кризисолог А. Фурсов выделяет три тяжелых системных кризиса, глубоко потрясших человечество: кризис «длинного» шестнадцатого века, крушение Западной Римской империи (гибель античного мира), кризис верхнего палеолита (древнекаменного века). Каждый из них представляет свой тип кризиса. Первый тип тяжелого кризиса перехода между эпохами - кризис, вызванный борьбой верхов за сохранение своей власти в новой эре. Некая операция «Прогресс», управляемая революция. Второй тип кризиса, где внутреннее ослабление цивилизации сочетается с нашествием «внешнего пролетариата», по терминологии А.Тойнби, - волной переселения извне менее развитых, но бурно плодящихся воинственных народов. Третий тип кризиса: гибель экономики старого типа, сопряженная с климатическими и экологическими катаклизмами.

Нынешний глобальный кризис, по мнению А.Фурсова, это многомерный кризис, причем один кризис вложен в другой и они вместе - в третий, то есть он несет в себе характеристики всех трех кризисов, но в одном пакете - «кризис-матрешка» («кризис-домино»). Каждый из «матрешечных» кризисов возможно решить только на следующем уровне, а следовательно - только в целом. И эта целостность упирается в реальность под названием «капитализм». В отличие от региональных систем античности и феодализма, капитализм - мировая система, а потому его кризис автоматически является кризисом планеты в целом, причем не только социосферы, но и биосферы. Это также кризис старой индустриальной модели развития. В его ходе неизбежен болезненный переход к технологиям следующей эпохи, которые приведут к закрытию целых отраслей нынешней промышленности за их ненужностью, к потере работы и места в жизни миллионами обитателей развитых стран. Развитие нанотехнологий,

биотеха, генной инженерии приведет к тому, что лишними окажутся не только рабочие, но и «белые воротнички» - менеджеры среднего звена, рядовые финансисты. Серьезной проблемой, которая будет мешать справиться с этим кризисом, является неадекватность систем образования и науки современному миру, обращенность во вчерашний день, деинтеллектуализация образования, а следовательно, социальной жизни в целом. Все это создает общество, в котором и верхи, и низы не способны не только справиться с проблемами эпохи, но даже увидеть их.

По мнению представителей «официальной» экономической науки (например, С. Гуриев) главной причиной кризиса являются глобальные финансовые дисбалансы, которые возникли между промышленным ростом в странах БРИК и отсутствием в них развитых финансовых рынков. Растущее предложение денег из этих стран породило соответствующее предложение новых финансовых продуктов в США и Англии, чьи финансовые системы стали уникальным ресурсом, которые они предоставляли другим странам как набор инструментов сбережения, а также обусловило снижение контроля за этими продуктами со стороны регуляторов (как государственных, так и частных). Как считает С. Гуриев, это тяжелый, но вполне нормальный кризис для Америки, но более ощутимый для развивающихся стран. Вызванная им рецессия в американской экономике продлится 1 – 2 года. Однако она может перерасти в затяжную депрессию (аналогичную «Великой»), если американские власти используют «нерыночные меры консервации неэффективных институтов». В качестве рекомендаций российскому правительству он предлагает вбрасывать ликвидность в экономику, развивать финансовую систему, бороться с инфляцией и продолжать реформы, но при этом избегать скупки акций, не прибегать к избыточному регулированию и национализации, не закрывать рынки, не злоупотреблять «поддержкой реального сектора».

Свой оригинальный взгляд на истоки кризиса и его последствия для мировой и отечественной экономики имеют также группа исследователей в составе М. Хазина, О.В. Григорьева и А.Б. Кобякова. Их теория кризиса основывается на двух основных положениях. Первое - продукт труда распределяется между двумя факторами производства – трудом и капиталом неравномерно. Это в конечном итоге ведет к тому, что рост спроса при капитализме неминуемо отстает от роста капитала, а это, в свою очередь, если не принять специальных мер, обесценивает последний, как непосредственно, в виде товаров, так и опосредованно, из-за снижения его эффективности. Второе - это ключевая роль мирового разделения труда, которое, определяет развитие современных геоэкономических процессов. Процессы разделения труда зашли так далеко, что для того, чтобы окупиться, современные технологии требуют рынков сбыта в масштабе всей планеты. Именно это обстоятельство и стало главной причиной начавшегося кризиса. Современные технологии окупаются только при очень крупных масштабах сбыта продукции. А значит, значительная их часть станет в посткризисных условиях нерентабельной, причем какие именно, сейчас сказать достаточно сложно, потому как соответствующих

исследований никто не проводил. В результате второе десятилетие XXI века станет периодом сильного технологического регресса.

Весьма интересной является также оценка кризиса данного бывшим советником президента В.В. Путина А.Илларионовым. Он считает, что, во-первых, кризис вряд ли мировой, во-вторых, не только финансовый, и, в третьих, точно не кризис (в единственном числе). Первое означает, что кризис имеет скорее национальный и региональный, а не мировой характер, так как он охватил не все страны. Он затронул преимущественно страны Северного полушария (США, Европа, Япония, страны бывшего СССР). В то время как ряд стран даже не столкнулись с рецессией (Китай, Индия и ряд др.). Второе и третье означают, что в настоящее время одновременно в мире имеет место целый «пучок» кризисов («австрийский», геополитический, институциональный, отраслевые, структурный, банковский, экономической политики). Причем для всех из них характерны разная локализация (то есть не все из них имеют своим происхождением США) и нетрадиционный характер.

В целом же, по мнению А.Илларионова, данный кризис имеет структурный характер. Он связан с выходом на мировую арену нового лидера, который является крупнейшим производителем товаров и услуг. Это Китай, который теперь уже способен оказывать влияние на состояние мировой экономики.

**Н.А. Матвеева, д.с.н., доцент**

ГОУ ВПО «Алтайская государственная педагогическая академия»  
г. Барнаул, Россия

## **СООТНОШЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО И ТРАДИЦИОННОГО В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ**

Образование, став производительной силой и важнейшим социальным ресурсом в современном обществе, теперь напрямую участвует в процессе его сохранения и развития. Акценты сместились. Принципом развития традиционного общества являлось непрерывное реформирование образования под воздействием множества факторов, прежде всего, социально-экономических, порой не имеющих характера устойчивых детерминант. Сегодня образование во многом продолжает сохранять роль «обслуживающего» социального института. Обратное воздействие образования на прочие подсистемы общества воспринимается как незначительное, несущественное. Но образование во многом может корректировать направление развития человека и общества, влиять на формирование личных и общественных потребностей, учитывая не только сложившуюся ситуацию, но и социальную перспективу. Образование в современном обществе является системообразующим фактором общественной и индивидуальной жизни [1].

Образование обеспечивает устойчивую обратную связь со всеми сферами общественной жизни, прежде всего, экономикой, политикой, культурой. Испытывая на себе социальное давление этих подсистем общества, образование упорядочивает случайные воздействия с их стороны; превращает инновации

общественного сознания и социальной деятельности в устойчивые формы знания о мире, общественно приемлемые формы поведения, сохраняет традиционную систему ценностей, что дает возможность дальнейшего развития человека и общества. Образование является инерционной, «запаздывающей» социальной системой, закономерно запаздывающей для того, чтобы общество в целом имело возможность устойчиво развиваться [2].

Уровень, темп и направленность развития современного общества зависит все больше от того, каким будет образование, что эта социальная система отберет в качестве повторяющегося, устойчивого, подлежащего воспроизводству в постоянно меняющихся условиях общественного развития. Образование, являясь по своему содержанию обязательным, неотъемлемым элементом традиционной культуры, одновременно выступает незаменимым социальным механизмом ее сохранения.

При этом устойчивое воспроизводство самой системы образования обеспечивается и традиционными, и инновационными элементами. С одной стороны, для общественного развития необходимо переносить в новые социальные условия устойчивые, традиционные:

- представления о ценности образования,
- формы образовательного поведения,
- структуру и функции социального института образования [1].

С другой, – все компоненты системы образования подчинено непрерывному изменению. Воспроизводство системы образования невозможно без инновационной деятельности всех участников образовательного процесса.

Соотношение традиционного и инновационного в системе образования обусловлено активностью субъекта образовательной деятельности и накопленной инерцией его социальной среды «выхода» [2, 3].

Степень социальной субъектности человека и общества повышается, если социальный субъект учитывает возможности своей социальной среды, то есть характер инерционности, при этом он для сохранения устойчивого развития должен сочетать в образовательной деятельности и традиционные, и инновационные формы поведения. Социальная среда воспроизводит себя, свою социальную инерционность, сохраняя традиции в образовании, но при этом, воспринимая инновации и предоставляя формирующемуся в ее условиях социальному субъекту возможность проявить свою активность, самостоятельность, субъектность.

Образовательные инновации во многом являются результатом проявления социальной субъектности личности, социальных общностей, всего общества, но также невозможны и без силы инерции, созданной социальной средой и основанной на традиционных для нее системе ценностей и типах образовательного поведения.

Традиции в системе образования сохраняются за счет активного их включения «в оборот» деятельности формирующегося социального субъекта, а это, по сути, инновационные социальные технологии, возможные лишь на основе достаточной степени социальной субъектности и силы инерции социальной среды.

Как видно, соотношения инновационного и традиционного, инерционного и субъектного в системе образования не являются дублирующими друг друга. Устойчивое воспроизводство системы образования обеспечивают четыре взаимозависимых социальных процесса:

- сохранение традиций функционирования и развития социального института образования;
- порождение и развитие инноваций образовательной деятельности;
- становление социальной субъектности человека как носителя ценности образования;
- сохранение и усиление инерционности образовательной социальной среды [2].

Социологический анализ воспроизводства системы образования показывает, что для ее устойчивого и эффективного развития необходимо, чтобы процессы сохранения традиционного и инерционного преобладали [2]. Инновации в системе образования и активность субъекта образовательной деятельности эффективны тогда, когда они являются продолжением образовательных традиций и способствуют сохранению инерционности системы.

В заключение скажем, что предложенный нами подход к исследованию воспроизводства системы образования через соотношение инерционности и субъектности, инновационного и традиционного оправдывает себя. Взаимосвязь всех составляющих этого соотношения точнее и глубже позволяет проанализировать социальную реальность. Соотношение поддается эмпирическому измерению. Мера соотношения инерционности и субъектности, инновационного и традиционного в образовании позволяет объективно судить о состоянии системы, прогнозировать ее развитие, определять современные социальные механизмы достижения качественно нового, более высокого уровня ее самоорганизации, а, следовательно, и всего общества.

Литература:

1. Григорьев С.И., Матвеева Н.А. Неклассическая социология образования в начале XXI века: монография. – Барнаул: Изд-во АРНЦ СО РАО, 2000.
2. Матвеева Н.А. Инерционность системы образования в России (теория, методология и опыт социологического исследования): монография. – Барнаул: Изд-во БГПУ, 2004.
3. Матвеева Н.А. О соотношении инерционности и субъектности в образовании // Социс. – 2002. – № 3. – С. 83-87.

**Т.В. Гатиятуллина**

ОАО «Институт «Алтайагропромпроект»

г. Барнаул, Россия

**ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНЫХ МЕХАНИЗМОВ  
УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ**

Для реализации главной цели финансовой политики организации необходимо найти оптимальное соотношение между двумя противоречивыми стратегическими задачами:

- максимизация прибыли;
- обеспечение финансовой устойчивости.

Первое стратегическое направление позволяет обеспечить развитие и рост организации, второе направление обеспечивает стабильность и безопасность и относится к контролированию риска.

Проблемы управления устойчивостью финансового состояния проектного института связаны со специфическими особенностями ведения бизнеса, к которым можно отнести:

1. Неравномерность входящих потоков денежных средств.
2. Ведение работ за счет собственных оборотных средств.
3. Отвлечение оборотных средств на обеспечительные меры по выполнению условий договора на продолжительное время и с малой вероятностью их возврата, так как условия контракта изначально такие, что проектировщик либо нарушит сроки, выполняя технологию работ и обеспечивая качество, либо, обеспечивая сроки, нарушит технологию и, соответственно, качество работ.

4. Высокие предпринимательские риски и инфляционные риски.

5. Государственная политика в области размещения госзаказа и политика ценообразования, способствующая выживанию мелких проектных мастерских, не имеющих профессиональных специалистов и выпускающих продукцию сомнительного качества. В то же время проектные институты несут большие издержки по созданию и аккумуляции интеллектуального потенциала в области проектирования в регионе.

6. Международный финансовый кризис, приведший к остановке строительной отрасли в стране, в результате чего резко уменьшился портфель заказов у всех проектных организаций, что усугубило вышеперечисленные проблемы и привело к сворачиванию перспективных планов развития.

Обозначенные проблемы приводят к необходимости разработки и применения механизмов управления финансовой устойчивостью, позволяющих оптимизировать финансовое состояние предприятия, то есть найти такое соотношение активов и источников их формирования, которое позволит достигнуть максимально возможную желаемую рентабельность собственного капитала при сохранении устойчивого состояния финансового положения организации.

В основе разработанной нами системы управления устойчивостью финансового состояния исследуемой организации лежит механизм, предполагающий формирование управленческого решения и преобразование его в команду на основании анализа и оценки финансового состояния и установления границ финансовой устойчивости (рис. 1).



Рис. 1. Система механизмов управления финансовой устойчивостью организации

В результате разрабатываются механизмы управления финансовым состоянием (бюджетирование, нормирование, оптимизация денежных потоков) и подбирается система инструментов управления показателями, характеризующими финансовую устойчивость организации. Сформированные механизмы применяются на стратегическом, текущем, оперативном этапах процесса управления финансовой устойчивостью (рис. 2) в различных сочетаниях, при этом базой для принятия управленческих решений служит правовое, нормативное, информационное обеспечение.





Рис.2. Процесс управления финансовой устойчивостью организации

Одним из важнейших механизмов эффективного управления финансовой устойчивостью организации является анализ состояния его финансовых ресурсов. Анализ методических положений, рекомендаций позволил выделить методику анализа, оценки и управления финансовой устойчивостью, предложенную Грачевым А.В.[1, 2], которая является, на наш взгляд, современным инструментарием для управления устойчивостью финансового состояния организации на качественно ином уровне.

Интересными представляются ее основные положения:

1. Все активы (А) делятся на нефинансовые активы (Индф), определяющие экономический рост, и финансовые (Идф), выступающие в роли платежных средств.
2. Все пассивы (П) делятся на три группы: собственный (СК), заемный

внешний (ЗКВ) и заемный внутренний (ЗКС) капиталы. ЗКВ и ЗКС образуют заемный капитал (ЗК).

3. «Финансовый рычаг в структуре капитала» ( $\text{ФРК} = \text{ЗК} / \text{СК}$ ) оказывает влияние на *рентабельность*, а «финансовый рычаг в структуре активов» ( $\text{ФРА} = \text{Идф} / \text{Индф}$ ), оказывает влияние на *платежеспособность*.
4. Индикатором финансовой устойчивости является «денежный капитал» ( $\text{ДК} = \text{Идф} - \text{ЗК}$ ). Точка финансового равновесия, в которой  $\text{ДК} = 0$ , уравнивает финансовый рычаг в структуре активов с финансовым рычагом в структуре капитала, то есть в этой точке наступает искомый баланс между платежеспособностью и рентабельностью собственного капитала.
5. Названная методика позволила нам определить систему ориентиров дальнейшего развития института, для чего были введены опорные точки финансового состояния, которые характеризуют не только текущее финансовое положение, но и показывают границы финансовой устойчивости (рис. 3).

Несмотря на то, что эти границы одномоментные и при изменении какого-либо показателя изменяются, тем не менее, оценка отклонения точки фактического состояния собственного капитала  $G$  от ближайших опорных точек позволяет генерировать такие потоки хозяйственных операций, которые ведут к улучшению финансового состояния организации и повышению его устойчивости. Так, например, оценка сложившейся ситуации показывает, что состояние финансовых ресурсов института находится в зоне особого внимания и для перехода в зону достаточности необходимо увеличить собственный капитал или снизить заемный капитал на сумму 244 тыс. руб. При этом одновременно относительная платежеспособность станет абсолютной, а уровень привлечения внешнего капитала изменится с умеренного на частичный.

Причины изменения финансового состояния и появления диспропорций в развитии выявлены нами с помощью расчета темпов роста важнейших показателей — собственного и заемного капитала ( $T_{ск}$  и  $T_{зк}$ ), имущества в денежной и неденежной форме ( $T_{идф}$  и  $T_{индф}$ ), а также всего имущества ( $T_i$ ). Для того, чтобы организация была платежеспособной и осуществляла экономический рост, необходимо независимо от этапа развития стремиться к эталонному «профилю», который выглядит следующим образом:  $T_{ск} > T_{идф} > T_i > T_{индф} > T_{зк}$ .

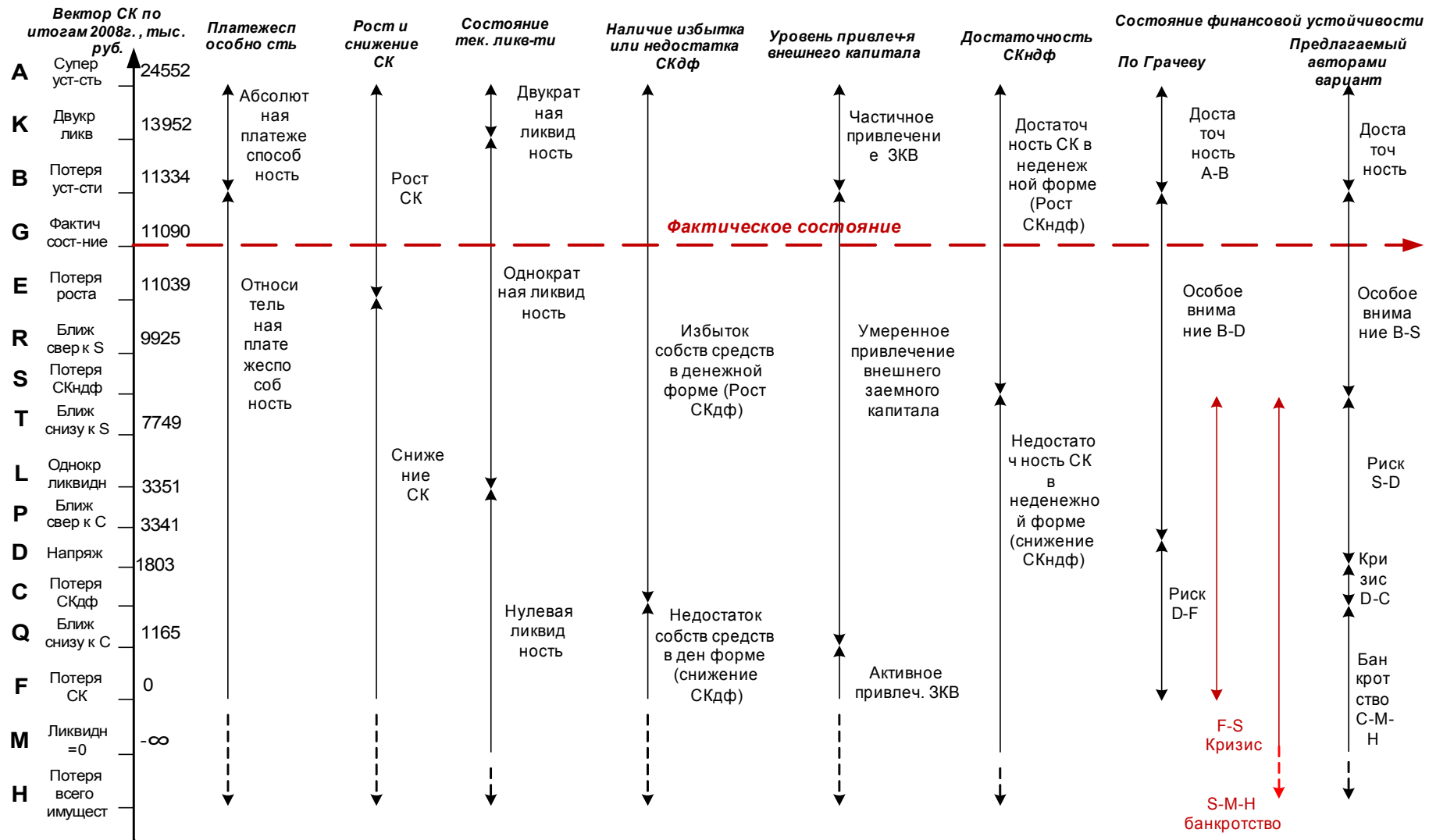


Рис. 3. Экономический профиль организации на конец 2008 г.

Оценка фактического состояния свидетельствует об отставании темпов роста собственного капитала и денежных активов от темпов роста неденежных активов и заемного капитала ( $T_{\text{индф}}=1,308 > T_{\text{зк}}=1,286 > T_{\text{и}} = 1,142 > T_{\text{идф}}=1,030 > T_{\text{ск}}=1,005$ ).

Чтобы ситуация стабилизировалась, достаточно увеличить  $T_{\text{идф}}$  с 1,030 до отметки 1,142; а  $T_{\text{ск}}$  довести до отметки выше 1,142.

Оценка темпов роста вышеперечисленных показателей особенно необходима при планировании и прогнозировании, а процедура выравнивания этих темпов относительно друг друга является своевременным шагом на пути укрепления финансовой устойчивости.

Таким образом, разработанная система управления финансовой устойчивостью организации позволяет, на наш взгляд, поддерживать финансовые ресурсы в процессе их распределения и использования в таком состоянии, которое обеспечивает развитие организации на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска.

#### Литература:

1. Грачев А.В. Финансовая устойчивость предприятия: критерии и методы оценки в рыночной экономике: Учебное пособие. – М. Издательство «Дело и сервис», 2008. – 358 с.
2. Руденко А.М. Совершенствование механизма кредитования организаций коммерческими банками / Денежно-кредитные отношения и социально-экономическое развитие региона: проблемы взаимодействия и пути решения. Материалы межрегиональной научно-практической конференции, 24 октября 2006 г., г. Барнаул. – Барнаул, 2007. – 313 с.

*Круглый стол 1*  
*«Актуальные проблемы социально-экономического развития»*

**П.А. Неверов**  
Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

**НОВАЯ МОДЕЛЬ РЕГУЛИРОВАНИЯ АУДИТОРСКОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Рынок аудиторских услуг очень специфичен и в настоящее время российские власти всерьез задумались над качеством услуг, предоставляемых аудиторскими компаниями в России. Сегодня этот вопрос очень актуален, поскольку рынок аудиторских услуг в России на текущий момент очень неоднороден, и каждый из его сегментов развивается по-своему. Во многом поэтому никто не дает ему точных количественных оценок. Доподлинно известно лишь, что лицензии на осуществление аудиторской деятельности имеют 7 тыс. юридических и около 30 тыс. физических лиц, но также очевидно, что число реальных игроков намного меньше. По оценке партнера одной из ведущих аудиторских компаний, объем рынка аудиторских услуг в России колеблется в пределах \$300-500 млн. в год, а при учете рынка сопутствующих услуг (налогового, юридического консультирования и др.) эту цифру, вероятно, можно удвоить. По разным оценкам, от 50 до 70% в стоимостном выражении занимают на рынке компании «большой четверки», еще около четверти приходится на двадцатку крупнейших российских аудиторских фирм, большая часть из которых являются членами различных международных сетей. Оставшуюся долю делят между собой многочисленные средние и мелкие компании, чьих клиентов не слишком интересует качество полученного аудиторского заключения.

Принятие Федерального закона от 30.12.2008 N 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» положило начало формированию новой модели рынка аудиторских услуг. Основные звенья данной модели представлены на рисунке 1.

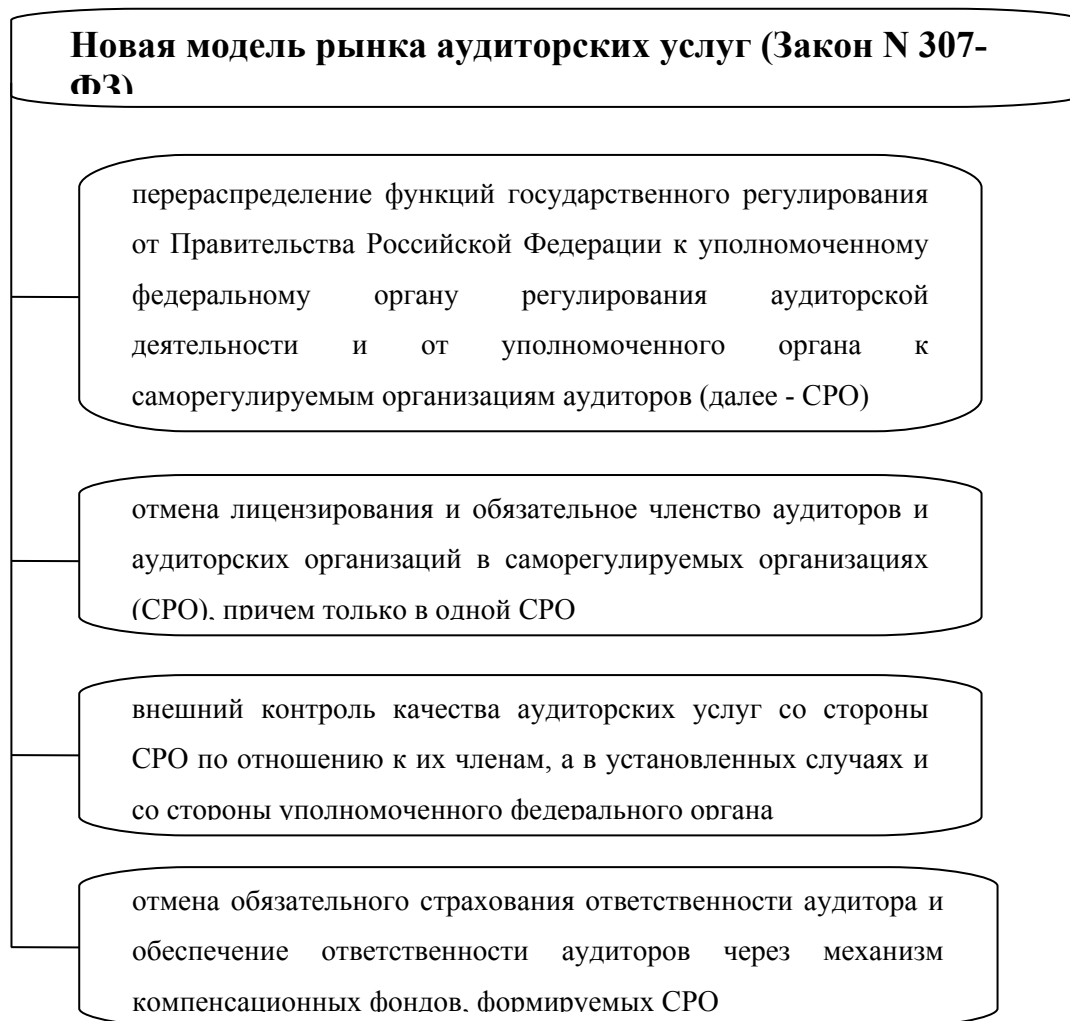


Рис. 1 Новая модель рынка аудиторской деятельности

Рассмотрим более подробней данную модель, которая начинает действовать с 01.01.2010 г., а 2009 г. становится переходным от ранее действовавшей к новой системе регулирования.

С 2010 г. с уполномоченного федерального органа регулирования аудиторской деятельности снимается функция лицензирования, существенно сокращается функция контроля за соблюдением аудиторами стандартов (за исключением контроля за качеством работы аудиторских организаций, осуществляющих аудит организаций, доля государственной собственности в капитале которых составляет не менее 25%, и унитарных предприятий), переходящая к саморегулируемым организациям аудиторов, аудиторская деятельность вне системы внешнего контроля качества становится невозможной.

Главное изменение, которое предлагает Закон, - отмена с 1 января 2010 г. государственного лицензирования аудиторской деятельности. Индивидуальные аудиторы и аудиторские компании в течение 2009 г. должны будут объединиться в саморегулируемые организации, которые и станут основными контролерами в этой сфере. Такие профессиональные ассоциации наделяются

широчайшим кругом полномочий, включая разработку и утверждение собственных стандартов и кодексов профессиональной этики.

Стандарты саморегулируемой организации аудиторов должны определять требования к аудиторским процедурам, дополнительные к требованиям, установленным федеральными стандартами аудиторской деятельности, если это обусловливается особенностями проведения аудита или особенностями оказания сопутствующих аудиту услуг. Конечно, эти стандарты не должны противоречить федеральным и создавать препятствия к осуществлению аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами их профессиональной деятельности. И при этом они являются обязательными для аудиторских организаций и аудиторов, являющихся членами соответствующей саморегулируемой организации.

Именно профессиональные ассоциации будут проводить квалификационные экзамены, контролировать качество выполнения услуг своими членами и наказывать провинившихся, в том числе принимать решения об аннулировании квалификационных аттестатов аудиторов.

Таким образом, с 1 января 2010 г. лицензии на осуществление аудиторской деятельности утрачивают силу, а аудиторы (физические лица или организации), не вступившие в какую-либо саморегулируемую организацию, будут не вправе проводить аудит и оказывать сопутствующие аудиту услуги.

Новым Законом N 307-ФЗ установлено не только периодическое прохождение внешнего контроля за качеством аудита всеми аудиторскими организациями и аудиторами, но и участие всех членов СРО в осуществлении внешнего контроля качества работы других членов этой организации. За несоблюдение требований Закона N 307-ФЗ предусмотрены меры дисциплинарного воздействия вплоть до исключения из СРО, то есть лишения возможности вести аудиторскую деятельность. Что касается отмены обязательного страхования и введения механизма обеспечения ответственности аудиторов через компенсационные фонды СРО, то пока этот механизм лишь очерчен и нуждается в более детальном анализе многочисленных связанных с ним вопросов.

Система обязательного страхования представляла собой, по сути, механизм перераспределения зарабатываемых аудиторами средств в пользу страховых компаний, получить с которых хоть что-то не представлялось возможным прежде всего вследствие теоретической и практической непроработанности определений объекта страхования, субъекта страхования, страхового случая и оснований его наступления. Угроза потери лицензии или квалификационного аттестата, будучи более действенной, тоже не играла серьезной роли из-за того, что значительная часть аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов не была охвачена системой внешнего контроля качества. Однако в части индивидуальных аудиторов это обстоятельство большого значения не имело, прежде всего вследствие невозможности проведения до 2009 г. обязательного аудита.

Новое законодательство может кардинально изменить ситуацию на рынке аудиторских услуг, а ужесточение контроля существенно повлияет на повышение их качества. От закона ожидают положительного эффекта.

Подводя итоги, можно прогнозировать, что в ближайшие 2-3 года на рынке аудита в России произойдут существенные изменения. Главные тенденции - укрупнение аудиторских фирм через слияния и поглощения; рост качества аудиторских услуг и соответственно стоимости этих услуг, активное развитие и доминирование на рынке национальных аудиторских сетей, работающих под международными брендами.

**Н.И. Бабенко**

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

## **ПРОБЛЕМЫ РЕГИСТРАЦИИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ**

Юридическое лицо считается созданным с момента его государственной регистрации (ст.51 ГК РФ).

С 1 июля 2002 г. в соответствии с Федеральным законом «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» от 8.08.2001 г. № 129-ФЗ (далее - Закон) постановлением Правительства РФ от 17.05.2002г. №319 «Об уполномоченном органе исполнительной власти, осуществляющем государственную регистрацию юридических лиц, крестьянских (фермерских) хозяйств, физических лиц в качестве индивидуальных предпринимателей» функции по государственной регистрации хозяйствующих субъектов переданы налоговым органам. Им же поручено ведение государственных реестров - государственного реестра юридических лиц (ЕГРЮЛ) и Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей (ЕГРИП).

Законом был установлен уведомительный характер регистрации. Налоговики могут отказать в государственной регистрации только в случае представления документов в ненадлежащий регистрирующий орган или непредставления необходимых документов. При этом они обязаны принять решение о регистрации или об отказе в регистрации в течение 5 рабочих дней.

Проверка информации, содержащейся в представленных документах, и указание оснований отказа других, чем перечислены выше, Законом не допускается. В случае грубых нарушений законодательства при создании налоговый орган вправе обратиться в суд с требованием о ликвидации юридического лица или прекращении деятельности физического лица в качестве индивидуального предпринимателя.

Легкость регистрации с минимальными затратами позволяет недобросовестным гражданам регистрировать неограниченное количество юридических лиц, не уплачивать налоги, а государству тратить значительные средства на их ликвидацию. Это повлекло такие явления как рейдерство, фирмы-однодневки, миграция налогоплательщиков. Нередки случаи, когда в сведения государственного реестра изменения об учредителях (участниках) организации, о держателях реестров акционеров акционерных обществ



вносятся неправомерно. Собственник компании последним узнает о том, что по официальным документам он таковым уже не является, а имущество и недвижимость, принадлежавшие его фирме, проданы. Это явление получило название «рейдерский захват», то есть недружественное поглощение бизнеса, которое невозможно без внесения изменений в ЕГРЮЛ по подложным документам и фальшивым доверенностям.

Чтобы собственники смогли своевременно реагировать на угрозу рейдерских атак, им необходимо постоянно следить за тем, чтобы в сведения госреестра не были внесены несанкционированные изменения. В помощь бизнесменам ФНС России на своем сайте стала размещать оперативную информацию о юридических лицах, в отношении которых в налоговые органы представлены документы для государственной регистрации изменений. Статистика посещений сайта свидетельствует о востребованности такой информации.

Сейчас существует большое количество фирм, не ведущих реальной финансовой и хозяйственной деятельности, а служащих исключительно для обналичивания денег. Обороты по их счетам очень большие, а бухгалтерская и налоговая отчетность представляется в налоговые инспекции с нулевыми или минимальными показателями. Некоторые компании намеренно заключают с такими подставными фирмами фиктивные договоры для занижения налоговой базы по налогу на прибыль, завышения вычета по НДС, незаконного возмещения НДС из бюджета. Пленум Высшего Арбитражного суда, анализируя множественные споры налогоплательщиков с налоговыми инспекциями по этому вопросу, определился, что организации должны проявлять осмотрительность, прежде чем уменьшать сумму налогов.

Утвержденного перечня документов, свидетельствующих о добросовестности налогоплательщика, нет. Депутаты «Единой России» внесли в Госдуму законопроект, предусматривающий создание общедоступной для налогоплательщиков и налоговых органов базы организаций, имеющих признаки однодневок. Ряд экономистов выступает против, предлагая ужесточить процедуру регистрации в части увеличения количества и качества проверок перед регистрацией, а не возлагать на бизнес новые обязанности.

В последние годы налогоплательщики все чаще стали использовать «лазейки» в Законе для смены места нахождения в документах в целях ухода от налогов. Накопив долги или получив информацию о предстоящей налоговой проверке, организации подают заявления о смене места нахождения на другую территорию, чаще на другой регион.

Рассмотрим проблемы применения Закона на примере налоговых органов Алтайского края. На рисунке 1 представлена динамика организаций за пять лет (на начало года).

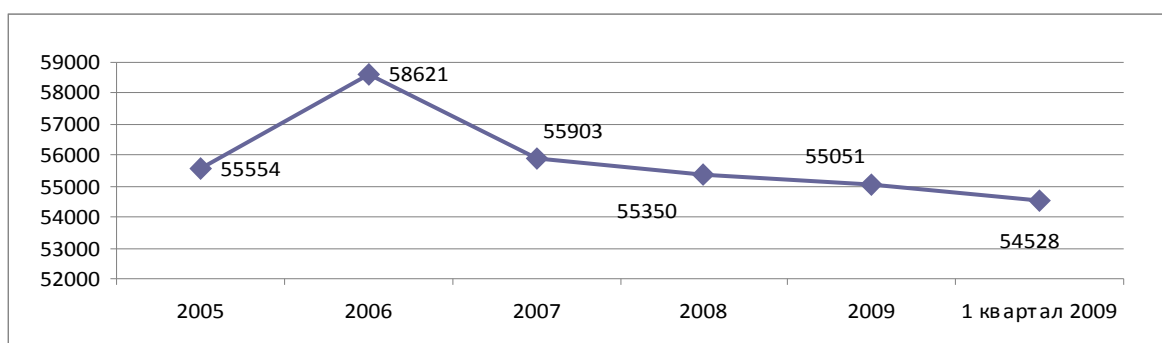


Рис.1 Динамика юридических лиц, состоящих на учете по месту нахождения в налоговых органах Алтайского края.

Кроме 2005 г., колебаний больших нет. За 2006-2008 гг. наблюдалось ежегодное уменьшение количества юридических лиц. Вместе с тем, за эти годы налоговыми органами административно ликвидировано 16354 недействующих организаций, завершено 1126 дел о банкротстве отсутствующих должников, то есть вместо ликвидированных более 17 тыс. организаций зарегистрированы новые. При этом 2785 граждан зарегистрировали по 10 и более юридических лиц. Один гражданин явился учредителем 107 организаций. Как свидетельствуют результаты контрольной работы большинство из этих граждан за вознаграждение сходили к нотариусу в качестве учредителя и подписали доверенность на управление организацией другому лицу. Нередки случаи использования при регистрации украденных и утерянных паспортов. Из общего количества 11000 организаций указали место нахождения по адресу массовой регистрации (более 10 организаций на один адрес). Отсутствие организации по заявленному адресу на дату регистрации, по мнению судей, не является основанием для отказа в регистрации. Требование налоговиками подтверждения арендатора о размещении организации на его площадях расценивается в судах как незаконное.

В таблице 1 отражена динамика не отчитывающихся более 1 года организаций и их задолженность перед бюджетом.

Таблица 1 - Количество организаций, не отчитывающихся более 1 года и имеющих задолженность по платежам в бюджет, по Алтайскому краю

	Количество организаций	Задолженность по платежам в бюджет
	Единиц	млн.руб.
01.01.2005	15 128	24
01.01.2006	11 977	1 458
01.01.2007	10 610	1 295
01.01.2008	7 308	2 002
01.01.2009	10 942	2 266

Как видно из данных таблицы, несмотря на принимаемые налоговыми органами меры, количество не отчитывающихся организаций за 2005-2008 гг. уменьшалось незначительно, а на 1.01.2009 г. наблюдается резкое увеличение.

На протяжении всех лет действия Закона активно обсуждаются различные варианты поправок в него, но дальше обсуждения по принципиальным вопросам дело не движется. С целью уменьшения количества

неработающих организаций в федеральном бюджете были предусмотрены средства на банкротство отсутствующих должников. Выделенные средства позволили завершить в Алтайском крае за 2005-2007 гг. 1126 дел о банкротстве и списать 1381 млн.руб. их задолженности в бюджетную систему страны. С 2007 г., учитывая позицию Высшего арбитражного суда о нерациональном расходовании бюджетных средств на банкротство отсутствующих должников, изложенную в Постановлении Пленума ВАС РФ от 20.12.2006 №67, арбитражные суды не стали принимать заявления от налоговых органов на банкротство таких должников без подтверждения наличия имущества.

В Алтайском крае с 2006 г. после утверждения порядка исключения недействующих юридических лиц из ЕГРЮЛ активно проводилась работа по их ликвидации в административном порядке, что подтверждается рисунком 2.

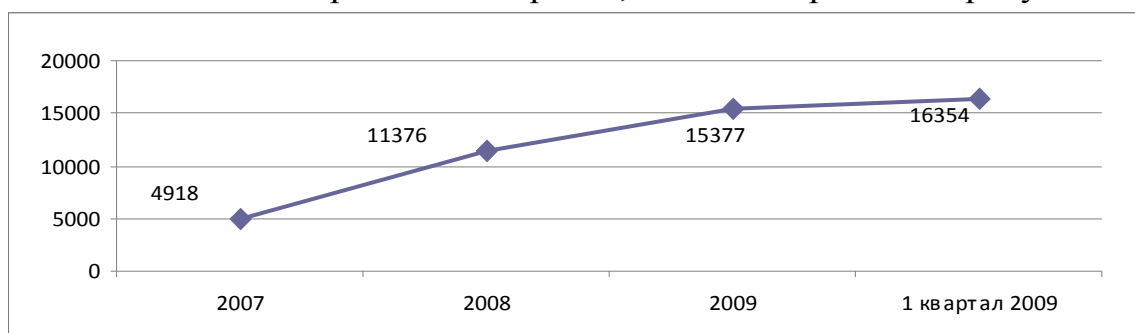


Рис. 2 Ликвидация недействующих организаций в административном порядке

Руководствуясь указаниями ФНС России, налоговые органы на местах публикуют решения о предстоящем исключении недействующих юридических лиц, не имеющих задолженности перед бюджетами. Мы считаем более рациональной позицию ВАС РФ, который подтверждает, что налоговые инспекции имеют право на административную ликвидацию отсутствующих должников, имеющих задолженность. Более 5 млн.руб., израсходованных на процедуры банкротства в Алтайском крае за 3 года, можно было направить на другие цели.

В связи с уменьшением поступления налогов в настоящее время от основных налогоплательщиков, ухудшением экономической ситуации и масштабами уклонения от уплаты налогов в стране, по нашему мнению, необходимо внести изменения в закон о регистрации в части увеличения размера уставного фонда при создании организации; предоставления налоговым органам права проверки на соответствие законодательству предоставленных на регистрацию документов; увеличения перечня оснований для отказа в госрегистрации.

**В.И. Балко**

Университет «Кайнар» (Семей)  
г. Семей, Республика Казахстан

**ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТАТУСА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ  
ПРИ УСТАНОВЛЕНИИ ЕГО ЛИЧНОСТИ (ПРАВОСУБЪЕКТНОСТИ)**

Для приобретения *статуса индивидуального предпринимателя* гражданин должен обладать следующими признаками субъекта гражданского права:

- правоспособностью (способность иметь гражданские права и нести обязанности);

- дееспособностью (способность своими действиями приобретать и осуществлять гражданские права, создавать для себя гражданские обязанности и исполнять их. По общему правилу, гражданская дееспособность возникает в полном объеме с наступлением совершеннолетия по достижении 18-летнего возраста);

- иметь местожительство (место, где гражданин проживает постоянно или преимущественно).

Особенности статуса индивидуального предпринимателя, действующего без образования юридического лица, заключаются в том, что этот статус гражданин приобретает в результате его государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.

При различных обстоятельствах предприниматель, как субъект экономических отношений - физическое лицо может пропасть без вести, может по заявлению заинтересованных лиц признан судом умершим.

В случае явки или обнаружения места пребывания лица, объявленного умершим, соответствующее решение отменяется судом. Но, чтобы получить соответствующее решение об отмене признания судом лица умершим, требуется длительный срок в связи с процессом опознания.

Согласно ст. 15 ГК РК «гражданин приобретает и осуществляет права и обязанности под своим именем...». В этом случае для быстрого восстановления своего имени и оперативного включения в качестве предпринимателя – как субъекта экономических отношений в инновационную экономику, необходим простой, достаточно экономический идентификационный метод, для быстрого установление личности. Это будет дактилоскопический метод. Можно использовать «стоматологический метод», а также другие методы. Значительно более дорогой - метод «генной дактилоскопии». С учетом мирового экономического кризиса, также можно использовать комбинацию дактилоскопического метода и установление групповой принадлежности по крови. При этом уже выработан комплексный дактилоскопический стандарт.

Установление личностей, которые в силу своего психического или физического состояния временно или постоянно не могут сообщить о себе сведения, а также установить неизвестного умершего, погибшего или убитого, представляет собой достаточно сложный социально-правовой процесс. Как показывает практика, в СНГ процесс установления личности неопознанных трупов сопряжен с процессом розыска пропавших лиц без вести. В Казахстане в 2008 г. установлено 430 личностей неопознанных трупов дактилоскопическим методом и такое же количество людей, которые в силу своего психического или физического состояния не могли сообщить о себе сведения, в России на порядок выше.

Процесс установления личности неопознанных трупов и процесс розыска пропавших без вести лиц необходимо вести одинаковым процессуальным режимом розыска без вести пропавших и обнаружения неопознанных трупов. Сложившийся более чем 80-летний негативный подход дифференциации розыска без вести пропавших и обнаружения неопознанных трупов, нарушает главный конституционный принцип защиты гражданина от безымянности.

Розыск без вести пропавшего и установление личности неизвестного умершего, погибшего или убитого как явление и как технологический процесс установления истины в теоретическом и научно-техническом аспектах продолжает оставаться сложной задачей, для правоохранительных органов, институтов социальной защиты гражданина, а также для наук уголовно-правового цикла. Особенно — для криминалистики и судебной медицины, а также для такой молодой науки, как судебная антропология, которая только начинает формироваться как научно-теоретическая и методико-практическая база распознавания человека по расово-соматическим характеристикам применительно к задачам розыска и раскрытию преступлений.

Принцип защиты безвестных и безымянных граждан должен оставаться приоритетным направлением и для оперативного установления личности с целью решения социально-правовых проблем, а также раскрытия и расследования преступлений. Необходима его реализация по нескольким направлениям как внутри системы МВД, так вне её - в результате комплекса мероприятий:

1. Создание и функционирование справочно-идентификационной службы розыска без вести пропавших граждан на уровне СНГ.

2. Введение разъяснительной работы среди законопослушного населения по вопросу необходимости **приобретения средств идентификационной безопасности**, рассмотреть на уровне правительства и парламента: а) дактилоскопирование и помещение пальцевых отпечатков во многие удостоверения личности и документы; б) обязательное дактилоскопирование детей в приемниках-распределителях, детских домах и т.д., как входящих в группу риска; в) получение отпечатков стоп ног новорожденных в роддомах, а так же подготовка детского паспорта с помещением в него цветного фотоснимка и т.д.

3. Формирование системы государственной стоматологической регистрации и организация оперативной передачи информации на уровне СНГ.

4. Формирование банка данных образцов крови на государственном уровне для «генной дактилоскопии», и организация оперативной передачи информации на уровне СНГ.

5. Организация межправительственных соглашений о передаче образцов крови или их распечатка для «генной дактилоскопии».

6. Создание центра розыска и идентификации человека в системе МВД РК, затем на уровне СНГ, где основной учет — это массив без вести пропавших и неопознанных трупов. Данная деятельность должна регламентироваться принятием нового закона «О создании центра розыска и идентификации человека в РК».

7. Включение в расходную часть бюджета РК и на уровне СНГ дополнительного финансирования, связанного с идентификацией человека.

Проблема розыска и расследования дел, связанных с безвестным исчезновением граждан и установлением личности по неопознанным трупам, продолжает носить актуальный характер и требует научно-теоретического, научно-методического, а также уголовно-процессуального, уголовно-правового и организационно-законодательного управленческого разрешения.

Добровольное дактилоскопирование предпринимателя как субъекта экономических отношений (физическое лицо) позволит упрочить имя гражданина и позицию статуса предпринимателя как субъекта в сфере инновационной экономики. Возможно введение обязательного дактилоскопирования предпринимателя на законодательном уровне. Профессия предпринимателя не является «спокойной», часто соприкасается с криминалом или «паракриминальными явлениями».

Необходимо принятие новых законов: «О государственной дактилоскопической регистрации», «О государственной стоматологической регистрации», «О создании банка образцов крови человека» и «О создании центра розыска и идентификации человека» сначала на уровне страны, затем на уровне СНГ.

**Е.А. Антипина**

ООО «Креативная лаборатория «PRESENTАЦИЯ»

г. Барнаул, Россия

## **РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В РЕГИОНАЛЬНОМ РАЗВИТИИ**

Экономические аспекты глобализации одновременно выдвигают на первый план региональные экономические аспекты, так как выживание в условиях развивающейся глобальной экономики всё в большей степени зависит от инновационности и квалификации людей, их умений и талантов и от институтов, имеющих на региональном уровне. Регионализация уравнивает глобализацию, она раскрывает местное разнообразие и креативность.

Под регионализацией обычно понимается процесс использования существующих экономических мощностей географически очерченного региона (в рамках страны) или даже крупного города для того, чтобы успешно осуществлять инновации и совместно конкурировать посредством взаимосвязанных сетей и альянсов.

Эти региональные инновационные кластеры или так называемые «районы высоких технологий» развиваются на основе межфирменных связей в рамках определённого региона с целью снижения транзакционных издержек, использования местной отраслевой среды и культуры, повышения инновационного потенциала. Организации становятся всё в большей степени вовлечёнными в местные и региональные сети фирм и институтов, которые конкурируют на основе «гибкой специализации».

Развитие кооперационных связей между субъектами инновационной системы играет ключевую роль для формирования региональных инновационных кластеров (позволяющих развивать конкурентные преимущества отдельных регионов, значительно снижать отставание в уровне экономического развития), создаёт благоприятные условия для развития частно-государственного партнёрства в инновационной сфере, интеграции науки и бизнеса.

Основная проблема инновационного развития многих регионов заключается в том, что капитализация интеллектуальных ресурсов происходит преимущественно вне пределов данного региона и даже страны. В результате «утечки мозгов», отсутствия в регионе условий для расширенного воспроизводства потенциала науки, такие регионы поставляют знания, то есть результаты самых начальных этапов инновационных процессов, своего рода «сырьё» инновационной системы. Другими словами, «экспорт в инновационной сфере» носит «сырьевой» характер. Импортируется же высокотехнологичное оборудование, инновационная продукция как результат коммерциализации инновационных технологий, то есть последних стадий переработки интеллектуальных ресурсов. Это подчёркивает актуальность системного развития региональной инновационной сферы, ликвидацию «разрывов» в инновационных процессах, выражающихся в недостаточном развитии сектора прикладных исследований и разработок, отсутствии эффективных инфраструктурных механизмов коммерциализации новых технологий.

Одной из центральных черт инновационной региональной политики должно также стать воспитание в людях способности работать в новых изменяющихся условиях, реализация образовательной стратегии обучения в течение всей жизни человека. Регионы не только должны сохранять свои собственные базы компетенций, но также должны понимать и учитывать, какие способности, навыки и умения потребуются в будущем для того, чтобы превзойти конкурентов. Хотя элементы технологических компетенций реализованы в продуктах, неявные знания в форме навыков и способностей воплощены в людях, человеческом капитале.

Инновационная региональная политика должна стимулировать взаимодействия между обучаемыми и обучающими, где бы необходимая компетенция ни находилась, для того чтобы овладеть неявным знанием. Поэтому, например, традиционный выезд молодых, недавно обученных специалистов из родного края в другие страны, может рассматриваться как возможность приобретения опыта и компетенций. При условии, что региону удастся привлечь обратно существенную часть этого человеческого капитала в рамках разумного периода времени, внешний опыт обучения может рассматриваться как потенциальное увеличение региональной ассимиляции знаний и компетенций.

Региональная культура, менталитет, моральное состояние жителей являются существенными для привлечения и сохранения ключевых человеческих ресурсов. Аналогично тому, как определённые организации являются «хорошим местом работы», культура, стиль жизни и уровень жизни

определяют региональные особенности и могут иметь ключевое значение для успешного аккумулирования технологических компетенций.

Здесь уместно будет процитировать классика современной урбанографии Джейн Джекобс. Приводя пример одного из отсталых регионов, она пишет о некоем джентльмене и его деятельности в этом регионе: «Он был предшественником целой армии современных специалистов «по развитию», которые решают сложную задачу привлечения промышленных компаний в регионы с умирающей экономикой. Такие регионы по каким-то загадочным причинам слишком пассивны, чтобы создать собственное производство, и соперничают друг с другом в борьбе за ограниченное число производств, перенесённых из немногочисленных крупных городов, экономика которых отличается активностью и созидательностью» [1].

Региональное производство, работающее на экспорт, – продукция, помогающая оплачивать импорт, – позволяет региону субсидировать процесс замещения импорта. Решить задачу замещения тех товаров, которые ранее были предметом импорта, невозможно, если в экономике не накоплен соответствующий потенциал, нет необходимого опыта, умения проявлять гибкость в использовании тех или иных инструментов сообразно времени и месту. С такой задачей может справиться экономика лишь того региона, который уже обладает разносторонней производственной базой для запуска новых технологических операций – совершенно новых или дополняющих старые. Регионы могут создать такое разнообразное производство, часто за очень короткое время благодаря сложным симбиотическим отношениям, сложившимся между городскими производителями. Региональные рынки при этом – будь то рынки товаров народного потребления или производственного назначения – одновременно концентрированы и разнообразны. Два этих качества, присущие региональным рынкам, делают производство разнообразных инновационных товаров и услуг экономически оправданным. Экономика развивается благодаря инновациям, она растёт благодаря замещению импорта. Два этих основных экономических процесса тесно взаимосвязаны, и оба являются функциями региональной экономики. Успешное замещение импорта часто предполагает изменение дизайна, материалов и способов производства, а они, в свою очередь, требуют инновационных решений или импровизаций, особенно в отношении средств производства и услуг, предназначенных для производителей. Так начинают складываться региональные кластеры инновационного производства, в основе которых лежат рыночные механизмы функционирования и сложная разветвлённая инфраструктура маркетинга территорий.

Таким образом, в качестве ключевых вопросов региональной инновационной стратегии можно выделить:

- накопление региональных технологических компетенций;
- целостность стратегии регионального развития;
- учёт региональных особенностей, в частности социокультурно-экономических, менталитета, уровня внутренней регионализации (регионального патриотизма);



- международную ориентацию региона;
- развитие на принципах регионального маркетинга.

Литература:

1. Джекобс Дж. Города и богатство наций. Принципы экономической жизни/пер. с англ.; под общ. ред. О.Н. Лугового. – Новосибирск: Культурное наследие, 2009. – 332 с.

**Н.А. Воронова, к.э.н.**

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

## **АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ**

На современном этапе к числу наиболее важных проблем относится создание необходимых условий для выполнения региональными органами власти соответствующих функций по управлению социально-экономическими процессами. В условиях расширения самостоятельности регионов возникает необходимость проведения бюджетной политики, позволяющей снизить асимметричность в развитии регионов и их муниципальных образований. Исходя из этого, одной из задач органов государственной власти Алтайского края является выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных образований.

В Алтайском крае осуществлен принципиально новый подход к регулированию межбюджетных отношений. В рамках новой модели межбюджетных отношений, для предоставления финансовой помощи бюджетам муниципальных образований предусмотрено образование фондов: 1) краевого Фонда финансовой поддержки муниципальных районов, городских округов; 2) краевого фонда финансовой поддержки поселений; 3) краевого Фонда компенсаций. За счет средств первых двух фондов осуществляется предоставление дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных районов, городских округов, поселений. Средства краевого фонда компенсаций передаются муниципальным районам и городским округам в виде субвенций, позволяющих полностью компенсировать расходы местных бюджетов по осуществлению государственных полномочий.

Новые принципы межбюджетных отношений в крае заключаются в определении единых нормативов отчислений от доходных источников, осуществлении единого подхода к распределению финансовой помощи и новой структуре финансовой помощи в краевом бюджете.

Доходы регионального бюджета формируются за счет налоговых и неналоговых доходов, безвозмездных поступлений. Безвозмездная помощь из федерального бюджета представляет собой инструмент межбюджетного регулирования доходов региональных бюджетов с помощью предоставления трансфертов, субсидий, дотаций, субвенций.

По итогам первого квартала 2009 года бюджеты субъектов РФ по доходам в целом по стране исполнены с отставанием на 13% , в основном из-за снижения почти на 40% налога на прибыль. Произошли изменения и в уровне

бюджетной обеспеченности. Почти одиннадцатикратная разница этого показателя между десятью наиболее богатыми и десятью самыми бедными субъектами РФ, отмеченная в 1 квартале прошлого года, сейчас снизилась до семикратного за счет сокращения этого показателя у регионов-доноров.

В доходах бюджета Алтайского края в 1 квартале 2009 г. (табл.1) объем собственных доходов (налоговых и неналоговых поступлений), снизился по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 9,2% (с 35,2% до 26%) [1,2].

Таблица 1 – Доходы бюджета Алтайского края в 1 кв. 2008г. и 1 кв. 2009г.

Статьи доходов	Ед. изм.	1 кв. 2008 г	1 кв. 2009 г.	Изменение
Собственные доходы	млн. руб.	4312,8	3839,2	– 473,6
	в % к итогу	35,2	26,0	– 9,2
Безвозмездные поступления	млн. руб.	7955,5	10915,6	2960,1
	в % к итогу	64,8	74,0	9,2
Доходы всего	млн. руб.	12268,3	14754,8	2486,5
	в % к итогу	100,0	100,0	–

Удельный вес безвозмездных поступлений увеличился с 64,8% до 74%, что свидетельствует о низком уровне собственных доходов в краевом бюджете и высокой зависимости от центра.

Вопрос об уровне собственных доходов является одним из основных при определении бюджетной самостоятельности субъектов Российской Федерации. Однако реальными возможностями формирования бюджета за счет собственных источников доходов Алтайский край не располагает, поскольку основная масса денежных поступлений (74%) в 1 квартале 2009 г., является финансовой помощью из бюджета вышестоящего уровня. Она состоит из: 1) дотаций на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности из Федерального фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации (41,1%); 2) субсидий (10,1%); 3) субвенций (13,5%); 4) межбюджетных трансфертов (3,2%); 5) прочих безвозмездных поступлений (6,1%) (таблица 2).

Таблица 2 – Изменение пропорций между разными формами перераспределения средств в порядке межбюджетного регулирования из федерального бюджета в бюджет Алтайского края в 1 кв. 2009 г. по сравнению с 1 кв. 2008 г. [1, 2]

Период	ед.изм.	Дотации	Субсидии	Субвенции	Межбюджетные трансферты	Прочие безвозмездные поступления	Всего
1 кв. 2008 г.	млн. руб.	5022,7	1063,7	729,7	903,9	235,5	7955,5
	в %	63,1	13,3	9,2	11,4	3,0	100,0
1 кв. 2009 г.	млн. руб.	6074,9	1488,5	1990,9	466,1	895,2	10915,6
	в %	55,6	13,7	18,2	4,3	8,2	100,0

Проведенный анализ показал, что в бюджетной системе Алтайского края преобладают дотации. Активное привлечение и использование средств, передаваемых из федерального бюджета, позволяет финансировать необходимые текущие и капитальные расходы в сфере оказания бюджетных услуг, развития инфраструктуры региона. В 1 квартале 2009 г. в бюджет края

поступили 14 видов субсидий и 13 видов субвенций. Среди субсидий преобладают субсидии на возмещение сельхозтоваропроизводителям части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам и займам (38%).

Основными направлениями, финансируемыми за счет субвенций из федерального бюджета, является оплата жилищно-коммунальных услуг отдельным категориям граждан (35,3%), субвенция на осуществление полномочий по реализации государственной политики занятости (36,4%). Среди получаемых межбюджетных трансфертов преобладают трансферты на реализацию отдельных полномочий в области лекарственного обеспечения граждан (45,8%). Межбюджетные трансферты активно используются для финансирования целевых программ, например, на развитие социальной и инженерной инфраструктуры ЗАТО «Сибирский».

Нам представляется, что для укрепления доходной части региональных бюджетов необходимо:

1. Применение мер по расширению налоговой базы за счет развития малого бизнеса;
2. Повышение эффективности управления муниципальным имуществом за счет использования резерва свободных площадей, сдачи в аренду муниципального имущества;
3. Повышение эффективности использования, как собственных ресурсов, так и финансовой помощи;
4. Оптимизация расходных бюджетных обязательств (сокращение неэффективных затрат).

#### Литература

1. Постановление Администрации Алтайского края от 16.05.2008 №200 «Об исполнении краевого бюджета за 1 квартал 2008 года». – Сборник законодательства Алтайского края, № 145, май, 2008.
2. Постановление Администрации Алтайского края от 21.04.2009 №171 «Об исполнении краевого бюджета за 1 квартал 2009 года» // Алтайская правда, № 156-157, 28.05.2009.

**Н.А. Торгашова, к.э.н, доцент**  
Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

### **СПЕЦИФИКА ПРИМЕНЕНИЯ АКМЕОЛОГИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ В ПРАКТИКЕ ОЦЕНКИ РИСКОВ**

Говорить о стабильном функционировании и развитии организации следует, рассматривая как минимум две позиции – человеческую составляющую деятельности и процесс управления рисками на предприятии. В пользу данного факта говорит и то, что даже при классификации финансовых рисков выделяют большую группу операционных рисков по источникам их возникновения – риски, связанные с персоналом.

Необходимо обратить внимание на то, что данная проблематика еще недостаточно полно освещена в научной литературе, неосмысленна ее конфигурация, элементный состав, поскольку наша история использования

психологии в интересах снижения операционных рисков пока незначительна. Поэтому концептуальный анализ обеспечения безопасности на современном этапе функционирования народного хозяйства позволяет в первом же приближении сформулировать модель психологии управления рисками и определить основные условия ее реализации.

Основными среди операционных рисков на предприятиях сегодня являются риски утечки конфиденциальной информации, распространение слухов, несоблюдение внутренних норм поведения, невыполнение должностных обязанностей, воровство и мошенничество. Следует при этом помнить, что риски, связанные с персоналом возникают и по причинам, лишь косвенно зависящим от самих работников. Так, например, сотрудник может неадекватно среагировать на раздражающий, рискованный фактор и в силу своей неготовности (физиологической или психологической) к правильным действиям. Виной этому может служить ошибка менеджеров по персоналу, допущенная еще на стадии приема сотрудника в организацию. Именно на данной стадии применение акмеологических подходов к определению потенциальной готовности индивида к выполнению тех или иных задач является целесообразным.

Эта задача сегодня предельно сложная и ответственная, к тому же имеет тенденцию к постоянному усложнению. Поэтому здесь появляется объективная необходимость применения синергетического подхода. В рамках данного подхода важна не сила воздействия, а его адресность и своевременность, нацеленность на достижение интегративного или синергетического эффекта. Увлечение, например, только финансово-экономическим развитием, либо излишний акцент на психологию непременно ведут к ослаблению нравственной, духовной активности личности на достижение итоговых результатов деятельности предприятия.

Автором не единожды утверждалось, что управление рисками получило широкое распространение лишь в сфере управления рисками финансовыми. Однако не менее важным, а порой и решающим является управление рисками, определяемыми персоналом организации. При этом и управление персоналом должно отойти от излишней индивидуализации, настроенности на внутренний мир сотрудника. Догматически-институциональный подход к психологии, в соответствии с которым она должна заниматься только внутренними, душевными проблемами человека принципиально ограничивает ее возможности. Не случайно Д.А.Леонтьев и А.Г. Асмолов предлагают создать принципиально новую психологию личности как истории изменяющегося человека в изменяющемся мире.

Психология и акмеология при этом могут и должны вмешиваться в решение широкого круга практических задач. Например, известная проблема коррупции. В ноябре 2008 года кафедрой юридической психологии Санкт-Петербургской акмеологической академии была проведена научно-практическая конференция по психологии коррупции, то есть психологи пытаются изобрести инструмент для измерения уровня коррумпированности чиновников. Обращение психологов к этой и другим проблемам является

закономерной реакцией на запросы современной социально-экономической ситуации.

В свое время Ч. Ломброзо уже представлял развернутый перечень причин преступности от климатических факторов, до профессиональной принадлежности, семейного положения и наследственности. Однако дело не в количестве таких факторов, а в их системности и историчности, то есть актуальности сегодня.

В качестве приоритетных проблем, которые стоят перед психологией управления, на наш взгляд следует определить следующие: разработка технологий обеспечения личной безопасности здоровья сотрудника, гражданина в различных сферах профессиональной деятельности и досуга, психотехнологий профилактики стресса, профессионального выгорания в деятельности в целях повышения его лояльности для предприятия и формирования правильного производственного поведения сотрудников. Например, не смотря на то, что проблемы стресса исследуются давно, имеется обширная литература, но до сих пор не построена научная технология профилактики наиболее разрушительных, деструктивных последствий данного явления в организациях.

Исследование, проведенное учеными Санкт-Петербургского института психологии и акмеологии на сотрудниках нескольких подразделений и служб внутренних дел (выборка составила 64 человека) выявило значительный уровень переживания стресса и проявлений агрессивности у 25% сотрудников со стажем службы четыре и более лет. Так у сотрудников ИВС, ГУВД, ППСМ ОВД на метрополитене, сотрудников 3 отдела Уголовного розыска ГУВД, курсантов второго курса Санкт-Петербургского университета МВД РФ, выражено открытое агрессивное поведение – склонность к насилию, которое сопровождается переживанием психотравмирующих обстоятельств, тревогой, депрессией, неудовлетворенностью собой, косвенной агрессией, эмоциональным дефицитом, напряженностью, замкнутостью. Проявление косвенной агрессии связано с директивным поведением, пониженной коммуникативностью, совершением безличных действий (простотой внутреннего мира). Возможно, использование этих данных позволит избежать неадекватного поведения сотрудников, повысить результативность (и что не менее важно - эффективность) труда.

Также при помощи однофакторного дисперсионного анализа были выявлены различия в проявлении агрессии и чрезмерного насилия в служебной деятельности у сотрудников мужчин и женщин (12 и 14 человек соответственно). У мужчин - сотрудников, проходящих службу в ОВД, степень личной дезадаптации (нарушение взаимодействия человека с окружающим миром, в первую очередь с социальным окружением) выше, чем у женщин сотрудниц проходящих службу в ОВД. Значительно возрастает подверженность стрессу тех сотрудников, которые имеют служебный стаж более четырех лет. Тем самым встает проблема индивидуального обеспечения безопасности сотрудника от угрозы психического расстройства, пограничного состояния, фобий и зависимостей для обеспечения эффективного управления.

В первую очередь эффективность системы управления персоналом в организации достигается при согласованности и действенности воздействия на работников и реализации их профессиональных, интеллектуальных, творческих способностей. При этом говорить об исключении риска как категории нельзя. Можно лишь говорить о минимизации воздействия рисков факторов, причем лишь имея определенную методику управления рисками, связанными с персоналом. При формировании модели управления рисками на предприятии надо уделять самое пристальное внимание профилактическим мерам, направленным на предупреждение, своевременное выявление и пресечение любых нелояльных действий персонала. Вышеизложенное обуславливает необходимость выделения в теории и практике современного менеджмента нового направления, изучающего вопросы риск-менеджмента персонала. При этом определить основные рисков факторы операционных рисков возможно лишь при использовании акмеологических подходов.

**М.И. Воробьева**

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

## **ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЗАПАДНОЙ СИБИРИ: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ.**

На протяжении нескольких поколений демографическая ситуация в России и в Западной Сибири остаётся сложной, важными демографическими показателями является уровень рождаемости и смертности населения нашей страны в целом и региона в частности.

Численность населения в 2008 г. в России составила 142 млн. чел., естественный прирост, в нашем случае - это убыль населения, составила 470 300 чел., если сравнивать с 2006г., то за год убыль сократилась на 217 тыс., и эта цифра радует всех. Позитивная динамика наблюдается в показателях рождаемости: в 2007 г. родилось 1 млн. 600 тыс. детей, что на 130,5 тыс. или на 9% больше, чем в 2006г. В 2008г. рост рождаемости продолжился: за январь – сентябрь число родившихся составило 1млн. 270 тыс. детей, что на 8% больше аналогичного периода 2007г.

Основными причинами смерти сегодня являются болезни системы кровообращения (57,0%), новообразования (13,9%); выросла смертность от ДТП (в 2006 г. погибли 25 тыс. чел., в 2007г. уже 26 тыс.). Высока смертность населения от причин, связанных с употреблением алкоголя: в 2007г. умерло 55,5 тыс. мужчин и 20 тыс. женщин. Трагическую динамику дополняют убийства, самоубийства, смерть от транспортных травм [1].

Актуальной проблемой, на наш взгляд, является изучение населения в аспекте поколений, в её исторической эволюции и трансформации, поэтому рассмотрим показатели смертности и рождаемости в стране и Западно – Сибирском крае в 1930 – е годы XX века.

Известно, что демографическая сфера СССР и края была поражена кризисом, который в период страшного голода 1931 – 1933гг. перерос в катастрофу, характеризующуюся резким подъёмом смертности, сокращением

продолжительности жизни и спадом рождаемости. К 1934г. очевидные последствия голода были в почти преодолены и основные параметры воспроизводства населения несколько улучшились, однако, очень высокой была младенческая смертность: в 1933г. В СССР удельный вес младенцев в общей смертности составлял 14,4%, в 1934г. – уже 20,4%, в 1935г. – 27,5%, в 1936г. – 31,5%, в 1937г. - 34,4%. Аналогичная тенденция наблюдалась и в Сибири: в 1934г. умерло 74 тыс. младенцев, в 1935г. – 82 тыс., в 1936г. – 95 тыс., в 1937г. – 109 тыс. [2]. Причинами столь страшной статистики были, прежде всего, последствия голода, имевшие долгосрочный характер. Дети погибали, едва успев появиться на свет, от диспепсии, истощения, связанных с неокрепшим организмом от недавнего голодания самой матери; в деревне младенческая смертность происходила часто из-за отсутствия или недостаточности медицинского обслуживания.

Высокой была смертность детей в домах ребенка и детских домах. Особенно удручающим было положение, в Домах ребёнка. Инспектор отдела Охраны материнства и младенчества Крайздрава Доронина под грифом «секретно» сообщает, что в Бийском Доме Ребёнка смертность среди детей до 1 года 71,4% только за 1 полугодие, в Кемеровском – 69%, в Славгородском – 60% [3].

Исследуя причины смертности населения в 1930-е годы, нужно отметить, что особую группу смерти составлял производственный травматизм, который усилился с развитием индустриализации: от травматизма погибало 3,5% трудоспособного населения, техника безопасности практически не соблюдалась. По отчётам обследований условий труда, проводившихся комиссией по изучению и улучшению женского труда, видно, что женщины выполняли тяжёлую, вредную для женского организма работу, не соответствующую санитарно - гигиеническим нормам, связанную с возможностями травматизма. На Барнаульском Меланжевом комбинате, в отчёте за 1937г. отмечается, что произошло 263 несчастных случая, два из которых были смертельными [4].

Таким образом, труд женщин в промышленном производстве края был физически тяжёлым, зачастую несовместимым с функциями материнства. При этом государство всячески пропагандировало, в том числе через прессу, культ женщины – многодетной матери. Так, работница железнодорожной станции им. Эйхе Ирина Кулеш 9 июня 1936 г. пишет в газете «Советская Сибирь»: «У меня тяжёлая жизнь, но, несмотря на нужду, мне 50 лет и я с гордостью говорю, что родила 17 детей и сейчас беременна восемнадцатым; мои дети работают, стали стахановцами».

Тем не менее, показатели смертности по-прежнему были высоки, например, по г. Бийску и Бийскому району, они содержали идентичные цифры, свойственные всему краю в 1936г. За три первых месяца года рождаемость составляла 1164 чел., а общая смертность 908 чел., а только за апрель родилось дополнительно в районе 220 чел., а умерло 260 детей [5].

В строящиеся сибирские промышленные города стекались потоки рабочей силы, которые не обеспечивались ни соответствующим медицинским

обслуживанием, ни нормальными жилищными условиями: средняя кубатура жилплощади, например в Прокопьевске и Анжерке, составляла 2 кв.м. на чел., в Барнауле в 1930 г. – 3,4 кв.м., а через три года вообще уменьшилась до 3,1 кв.м.

Коммунальное хозяйство городов было в кризисном состоянии. Представляет интерес информационное письмо секретаря Западно – Сибирского комитета ВКП(б) Р.И. Эйхе, адресованное И. Сталину, относительно «развития» сектора ЖКХ в регионе за 1935г. «В крае возникло несколько новых крупных городов: Сталинск, Кемерово, Анжерка; жилая площадь на человека уменьшается, дома насыпные, саманные, землянки, только 10% каменные и деревянные. Нехватка воды постоянна: в Барнауле суточная подача водопроводной воды составляет 6,5 литров на человека, берут питьевую воду где – попало. Канализацию имеют лишь два города – Новосибирск и Сталинск, в остальных местах вырыты нечистотные ямы. Количество бань ограничено, жители городов могут попасть в баню не больше одного раза за полтора месяца, причем для этого надо простоять в очереди 3-4 часа» [6]. Скученность, антисанитария, недостаток канализационных и водоснабжающих систем приводили к росту инфекционных заболеваний и, в результате, к смертности.

На понижение рождаемости негативно повлиял и фактор ареста множества мужчин в результате репрессий, проводимых властными структурами.

Правительство предпринимает кардинальные меры по развитию здравоохранения, бюджет которого в СССР в 1932–1937гг. вырос в девять раз [7]. Увеличилось количество больниц, женских и детских консультаций, родильных домов, а также активно велась подготовка медицинского персонала; создана государственная санитарная инспекция, которая активно боролась с инфекциями, однако, не хватало лекарств, врачей не обеспечивали на местах жильём, зарплата была мизерной, а риск, особенно в условиях возникавших эпидемий, был высоким, поэтому большинство врачей уезжало из Сибири.

Анализируя в целом демографическую ситуацию в Западной Сибири можно утверждать, что народонаселение развивалось крайне нестабильно, смертность оставалась повышенной, рождаемость то повышалась, то падала, что, по нашему мнению, аналогично современной демографической ситуации.

#### Литература:

1. Российский статистический ежегодник 2008г. М.- Росстат. 2008, С. 83, 85, 115.
2. В.Б. Жиромская «Демографическая история России в 1930-е годы». М., РАН, 2001, С.21.
3. ГАНО, ф.р. 1353, оп.1, д. 114, л. 23.
4. ЦХАФ АК, ф.618, оп.2, д.28, л. 107.
5. ЦХАФ АК, ф.1033, оп. 1, д.108, лл. 11-12.
6. ЦХАФ АК, ф. 312, оп. 1а, д. 1, лл. 89(об), 90.
7. «История Сибири», т.4, «Наука», Л. 1968, С.422.

**Г.С. Граф**



## **К ВОПРОСУ ОБ УСЛОВНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КОРЗИНЫ КАК ОСНОВЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ**

Вопросы, связанные с уровнем жизни населения страны активно обсуждаются экономистами, как в благополучные, так и в кризисные периоды экономического развития. Под уровнем жизни принято понимать совокупность условий жизни населения и показателей, характеризующих степень удовлетворения основных жизненных потребностей. Именно данный показатель позволяет подразделять страны мира на развитые и развивающиеся. Однако возникает проблемный вопрос, как конкретно можно определить перечень и количество «основных жизненных потребностей» человека. Как ни странно, каждое государство определяет этот перечень по-разному. Минимальный набор товаров, услуг, предметов первой необходимости, которые обеспечивают физическое выживание человека, отражено в потребительской корзине государства. Как правило, ее состав утверждается правительством и служит для ориентира в расчете прожиточного минимума.

Каждое государство определяет свою потребительскую корзину. В РФ она состоит менее чем из 100 позиций товаров и услуг, в то время как в США - 300 продуктов и услуг-представителей; во Франции - из 250; в Англии – 350, а в Германии – из 475. Для того чтобы определить уровень жизни населения соотносят средний уровень заработной платы и стоимость потребительской корзины, после чего рассчитывают процент населения страны, находящийся за пределами прожиточного минимума.

Таким образом, необходимо обратиться к стоимости потребительской корзины, игнорируя для начала ее «качество». В России стоимость потребительской корзины рассчитывается раз в пять лет – до 2011 г. она составляет 2653 руб. в месяц (для сравнения в США около 800 долларов, что по нынешнему курсу более 24800 руб., в странах ЕС примерно 1200 евро, то есть более 51 тыс. руб.). При этом доход менее 400 долларов в месяц в США определяет гражданина в категорию бедных. Порог, от которого, по официальным данным, в России начинается бедность, – 34 руб. в день на питание, включая завтрак, обед и ужин. На такую сумму можно приобрести пакет дешевого молока и полбулки ржаного хлеба. Если эту сумму еще уменьшить, то число бедных людей автоматически будет сокращаться и страна сможет «вполне прилично выглядеть» в сравнении с развитым миром. Однако если для черты бедности взять порог 400 долларов, (более справедливо не по курсу, а по уровню ППС) это составит около 7 тыс. руб., то в категорию бедных попадет более 40% населения РФ. Кстати, по альтернативным расчетам прожиточный минимум в РФ сегодня составляет как раз 7 тыс. руб.

Если же рассматривать наполнение потребительской корзины, то очевидным становится ее убогость. Среднестатистический россиянин по закону потребляет хлебных продуктов около 152 кг в год, то есть более 400 г в день. С мясом и его производными дело обстоит несколько хуже – их за год положено съесть не более 31,5 кг., в сутки получается по 86 г.; рыбопродуктов

– 13,7 кг в год, или 37,5 г в день. Картошки в рацион не пожалели – ежедневно ее можно съесть без малого 340 г. Свежих фруктов негусто: по 43 г в день, растительного масла и жиров – по 33 г. Среди рекомендованных овощей преобладает свежая и квашеная капуста, а свежих помидоров и огурцов – не более 5 г в день. У детей, правда, суточная норма на эти «деликатесы» поднята почти до 14 г. К пенсионерам и детям, кстати, вообще особый подход. Предполагается, что они должны есть меньше хлеба, мяса, рыбы и картошки, но зато больше фруктов и молочных продуктов. Больше, разумеется, на граммы. Отдельная забота о молодых и старых заложена в норму потребления сладкого. Если рядовому трудящемуся хватит и 1,92 г конфет в день, то старики и дети могут себе позволить целых 2,74 г.

Понятно, что сравнивать с развитыми странами даже и не стоит. Интересно сравнение, появившееся в литературе в 2006 г., когда Н.А. Еремеева сравнила нормы 1941 г. на одного немецкого военнопленного в месяц и одного трудоспособного россиянина в 2006 г.

Таблица – Нормы потребления отдельных продуктов

Продукты	По советским нормам 1941 г. на одного немецкого военнопленного (в месяц)	По потребительской корзине 2006г. на одного россиянина (в месяц)
Хлебопродукты, кг	21,6	11,2
Мясо, кг	1,2	3,1
Рыба, кг	3,6	1,33
Мясо и рыба вместе (в день), г	160	146
Картофель и овощи, кг	18	17,05
Соль, чай, специи, кг	0,83	0,4
Сахар и конфеты, кг	0,6 (только сахар)	1,85
Фрукты, кг	1,92	---

Таким образом, качество отечественной потребительской корзины становится очевидным.

Но помимо продуктов питания в понятие минимальных потребностей входят одежда, лекарства, услуги и т.д. Ассортимент одежды в российской потребительской корзине более чем скромнен: 1 меховая шапка и одно пальто на 8 лет; 2 блузки, 1 юбка и 1 сапоги на пятилетку, 6 пар колготок на 2 года. Однако в 2006 г. впервые в нашей потребительской корзине появились услуги культуры, на которые один человек должен тратить 45,5 руб. в месяц. Это и на книги и на театры и на кинотеатры. Для сравнения билет в местный театр в Барнауле стоит от 100 руб. и выше, в кино от 70 руб. на утренние сеансы, а средняя книга в 300 страниц обойдется более 280 руб. Значит, в год можно себе позволить одну книгу и два театральные спектакля, за исключением премьер.

И всё бы ничего, но вот только речь идет не о бедной, слаборазвитой стране, а о державе, которая претендует на ключевую позицию на мировой арене, стране, которая делает ставку на формирование человеческого капитала

и инновационное развитие, о стране, где уровень образования до сих пор, несмотря на деструктивные процессы, достаточно высок.

Мягко говоря, ситуация для России выглядит неприглядной и в глазах мирового сообщества. Ведь ООН ежемесячно выделяет помощь беднейшим жителям планеты в большем размере, чем составляет цена нашей потребительской корзины. С 2006 г. капиталовложения в беднейшие страны составляют 80 долларов на человека и постепенно к 2015 г. достигнут уровня 120-160 долларов. Однако всем известно, что выводы при сравнении зависят от базы сравнения. В разных странах СНГ величина потребительской корзины отличается на порядки: от 120 долларов в Азербайджане и 115 в Молдавии до 7 долларов в Таджикистане.

Очевидно, что потребительская корзина никак не может быть мерилем нормального уровня жизни. Тем не менее, именно она используется для определения расчета минимального размера оплаты труда. Проблема заключается в том, что размер МРОТ волнует как раз тот слой населения (интеллигенция и работники бюджетной сферы), который и является образованным, думающим и составляющим основу человеческого капитала. Именно для этой категории, в большей степени, и появляются в потребительской корзине услуги культуры. Но две книги в год (если считать в натуральном выражении) не только не могут помочь в постоянном самообразовании и повышении своей квалификации, но скорее могут привести к полному отмиранию привычки читать и самосовершенствоваться вообще, не говоря о том, что данная сумма денег никак не дает возможности знакомиться с новыми возможностями и технологиями современного мира.

**Н.Г. Колядина, к.э.н., доцент**  
Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

### **ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОГРАММ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА**

Рыночная экономика неизбежно приводит к дифференциации доходов населения и усилению неравенства. Поэтому необходима социально-ориентированная экономика, ставящая на первое место не темпы экономического роста, а рост благосостояния нации, создание равных стартовых возможностей для всех граждан страны. Важную роль в решении этих проблем играет социальная политика государства.

Социальная политика изначально формировалась для регулирования социальных отношений в рамках капиталистической системы для поддержки членов общества, неспособных самостоятельно обеспечить себе источник нормального существования. Практически социальная политика на первых этапах своего возникновения приравнивалась к общественному вспомоществованию.

Начиная со второй половины XX века, происходят серьезные изменения, как в содержании социальной политики, так и в расширении объектов ее влияния. Ее действие уже не ограничивается отдельными категориями

населения. В качестве объекта влияния социальной политики начинают выступать жизненные условия почти всех демографических и социальных категорий. Социальная политика вышла за пределы корректировки негативных последствий экономического развития. Она все более сосредотачивается на профилактике и позитивном совершенствовании экономической системы. Значительное место стало занимать не только перераспределение доходов, но и реализация новых направлений обеспечения населения социальными услугами, регулирования занятости, заработной платы.

Можно выделить следующие направления современной социальной политики:

1. Создание условий для трудовой активности, регулирование занятости и заработной платы, совершенствование трудовых качеств работника. Объектом социальной политики в этом случае является все экономически активное население;

2. Прямая поддержка доходов через систему социального обеспечения. Объектом социальной политики становятся наиболее нуждающиеся, экономически незащищенные слои населения;

3. Развитие человеческой личности, поддержание здоровья, повышение культурного уровня, предоставление натуральных услуг через систему социальной инфраструктуры. Объектом социальной политики становятся все слои населения.

В рамках каждого направления разрабатываются соответствующие социальные программы, источником финансирования которых являются, прежде всего, средства государственного бюджета. Согласно данным Всемирного банка, удельный вес госрасходов в большинстве развитых стран уже в конце XX века достиг 50% ВВП, в которых большую часть расходов стали составлять социальные расходы. В каждой стране реализация основных направлений социальной политики имеет свои особенности.

В России экономические реформы, начиная с «шоковой терапии» 1992 г. осуществлялись без предварительной оценки социальных последствий и создания социальных амортизаторов. В результате произошло резкое снижение жизненного уровня большей части населения, сокращение продолжительности жизни, ухудшение здоровья и т.д. Процессы падения уровня жизни ставят под угрозу и рыночные реформы. Тем не менее, государственные расходы на реализацию социальных программ составляют примерно 17% ВВП – самом низком среди государств не только Западной, но и Центральной и Восточной Европы. По индексу развития человеческого потенциала РФ оказалась на 60-м месте, по уровню здравоохранения – на 130-м, по продолжительности жизни – на 105-м, и т.д. Отечественные отрасли социальной сферы, где воспроизводится «человеческий капитал» все в меньшей мере соответствует вызовам времени.

Что касается расходов на социальную защиту населения, то в России в течение последнего пятилетия они составляли примерно 25% совокупных расходов и чуть более 9% ВВП. Между тем в западноевропейских странах «соцзащитный» показатель достигает 30 – 40, а в странах ЦВЕ – 20-30% ВВП. Таким образом, несмотря на общий рост социальных расходов российского

государства в годы текущего десятилетия, доля финансирования социальных отраслей в общей структуре бюджетных расходов по-прежнему низка: она на три процентных пункта «недотягивает» до уровня, рекомендуемого для развивающихся стран, и на 8-12 пунктов – для стран развития.

После десяти лет экономического роста и относительного повышения благосостояния людей Россия столкнулась с серьезными экономическими проблемами. Глобальный экономический кризис приводит во всех странах мира к падению производства, росту безработицы, снижению доходов населения. В 2009 г. и в последующие годы Правительство РФ намерено значительно активизировать использование всех экономических и социальных инструментов в целях недопущения необратимых разрушительных процессов в экономике, подрывающих долгосрочные перспективы развития страны.

В условиях кризиса ключевую роль будет играть бюджетная политика. Федеральный бюджет на 2009 г. имеет ярко выраженный антикризисный характер. Обязательства бюджета по реализации социальных программ планируют выполнить в полном объеме.

**Ю.Н. Типикина, к.э.н.**

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

### **НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ КОДЕКСА ОБ АДМИНИСТРАТИВНЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЯХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Частью 6 статьи 15.25 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях (КоАП) предусмотрена ответственность за несоблюдение установленного порядка или сроков представления форм учета и отчетности по валютным операциям, нарушение установленного порядка использования специального счета и (или) резервирования, нарушение установленных единых правил оформления паспортов сделок либо нарушение установленных сроков хранения учетных и отчетных документов или паспортов сделок.

В соответствии с п.2 ч.2 ст. 24 Закона РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» резиденты и нерезиденты, осуществляющие в РФ валютные операции, обязаны вести в установленном порядке учет и составлять отчетность по проводимым ими валютным операциям, обеспечивая сохранность соответствующих документов и материалов в течение не менее трех лет со дня совершения соответствующей валютной операции, но не ранее срока исполнения договора. На основе ч.4 ст.5 Закона единые формы учета и отчетности по валютным операциям, порядок и сроки их представления устанавливает Банк России, который согласно ст.20 в целях обеспечения учета и отчетности по валютным операциям может устанавливать единые правила оформления резидентами в уполномоченных банках паспорта сделки при осуществлении валютных операций между резидентами и нерезидентами.

Банком России издана Инструкция от 15.06.2004 № 117-И «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам

документов и информации при осуществлении валютных операций, порядке учета уполномоченными банками валютных операций и оформления паспортов сделок» (далее - Инструкция). Пунктом 3.14 Инструкции установлен срок представления резидентом в уполномоченный банк документов для оформления паспорта сделки, п.3.15.1 - срок представления документов для его переоформления, приложением 4 - форма паспорта сделки и порядок ее заполнения.

Согласно Указаниям ЦБ РФ от 10.12.2007 № 1950-У «О формах учета по валютным операциям, осуществляемым резидентами, за исключением кредитных организаций и валютных бирж» формами учета по валютным операциям для резидентов являются следующие документы:

1. Справка о валютных операциях;
2. Справка о поступлении валюты Российской Федерации;
3. Справка о подтверждающих документах.

При осуществлении контроля валютных операций, связанных с перемещением товаров и транспортных средств через таможенную границу РФ, органы и агенты валютного контроля могут выявлять нарушения установленных единых правил оформления паспортов сделок, например, когда при декларировании товаров в таможенный орган представлен паспорт сделки, оформленный (переоформленный) с нарушением установленных сроков, форма которого не соответствует установленной Банком России, или одна или несколько граф которого заполнены с нарушением установленных требований.

Дело об административном правонарушении по ч.6 ст.15.25 КоАП возбуждается по каждому случаю нарушения правил оформления (переоформления) паспорта сделки. Субъектами правонарушения, предусмотренного ч.6 ст.15.25 КоАП, являются резиденты - должностные лица, лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, и юридические лица. Частью 7 ст.15.25 КоАП России установлена ответственность за нарушение установленного порядка ввоза и пересылки в РФ и вывоза и пересылки из нее валюты РФ и внутренних ценных бумаг в документальной форме, за исключением случаев, предусмотренных статьями 16.3 и 16.4 КоАП.

В настоящее время ч.7 ст.15.25 КоАП России не применяется, поскольку отдельный порядок ввоза и пересылки в Россию и вывоза и пересылки из нее валюты РФ и внутренних ценных бумаг в документальной форме не устанавливался. Вместо него в Закон внесены прямые нормы, установившие ограничения на вывоз физическими лицами наличных денежных средств из России, и случаи, когда наличная иностранная валюта, валюта РФ, дорожные чеки, внешние и внутренние ценные бумаги в документальной форме подлежат декларированию таможенному органу путем подачи письменной таможенной декларации.

В случае вывоза физическими лицами с таможенной территории России иностранной валюты и (или) валюты РФ сверх установленных норм указанные лица подлежат ответственности, предусмотренной ч.1 ст. 5.25 КоАП. В случае недекларирования либо недостоверного декларирования физическими лицами

иностранной валюты и (или) валюты РФ, перемещаемых через таможенную границу РФ и подлежащих обязательному письменному декларированию, указанные лица подлежат ответственности, предусмотренной ст. 16.4 КоАП.

В случае недекларирования юридическими лицами по установленной форме иностранной валюты и (или) валюты РФ, а также в случае недекларирования физическими или юридическими лицами по установленной форме внешних и (или) внутренних ценных бумаг в документальной форме, дорожных чеков, перемещаемых через таможенную границу России и подлежащих декларированию путем подачи письменной таможенной декларации, указанные лица подлежат ответственности, предусмотренной ч.1 ст. 16.2 КоАП РФ.

**Круглый стол 2**  
**«Опыт использования инновационных технологий**  
**в образовательном процессе»**

**Е.А. Сагиев**

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

**К СОЦИОЛОГИЧЕСКОМУ ПОРТРЕТУ СТУДЕНТА ФИЛИАЛА**  
**ВЗФЭИ В Г.БАРНАУЛЕ**

В 2008 – 2009 учебном году в Филиале ВЗФЭИ в г. Барнауле было проведено анкетирование более 350 студентов всех курсов с помощью комплексной анкеты, в основу которой были положены вопросы, направленные на изучение культурной составляющей современных студентов. Условно анкета была разбита на 7 блоков. Блоки тематически отличаются друг от друга. Анкета являлась анонимной. Поэтому для различения респондентов каждый лист анкеты содержал уникальный номер.

Для обработки результатов анкетирования была написана программа на языке VBA в среде ППП MS Excel

Полученная база результатов анкетирования содержит большое количество информации, которую невозможно вместить в одну статью. Рассмотрим некоторые общие результаты анкетирования.

Отметим, что при ответе на вопросы анкеты некоторые студенты не поставили соответствующие пометки. Поэтому при расчете различных показателей число студентов не совпадает. Например, свой возраст не указали около тридцати студентов.

Из 365 студентов 304 оказались женского пола, 55 – мужского и 6 человек не указали свой пол. Средний возраст респондентов женского пола составил 20,8 лет, мужского – 23,4 года. На средний возраст повлияло большее количество студентов по вторым и третьим курсам. Их общее количество самое большое в выборке. Отметим смещенность выборки по следующим моментам: на занятия ходят более добросовестные студенты, имеющие больше возможностей посещения занятий. Сюда входит проживание в г. Барнауле, отсутствие проблем на работе в связи с учебой и т.п.

Рассмотрим положение с работой у студентов филиала. 14% опрошенных работают по специальности, 38% - не по специальности, 12% довольствуются подработками и 37% не имеют работы. Если рассмотреть эти цифры по курсам, то можно увидеть, что большинство респондентов к пятому курсу уже имеет ту или иную работу. Не имеют работу соответственно: на 1-м курсе 46%, на 2-м – 46%, на 3-м – 27%, на 4-м – 19% и на 5-м – 5% опрошенных студентов. Но лучше динамика поступления на работу просматривается в разрезе возраста студентов (рис.1).



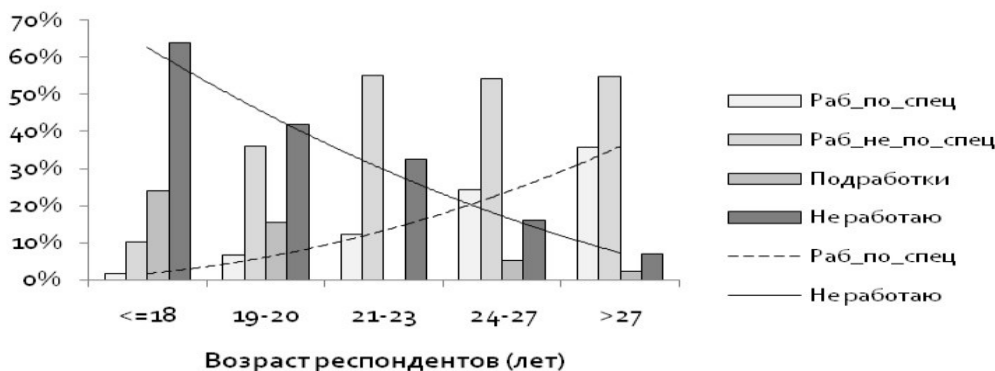


Рис.1. Графическое отображение работающих и неработающих респондентов по возрастным группам

На рис.1 четко прослеживается тенденция роста работающих с увеличением возраста респондентов и обратная тенденция уменьшения числа неработающих. На гистограмме сплошная и пунктирная линии показывают соответственно тенденции в изменении числа неработающих и работающих по специальности. Можно добавить, что подработки характерны для более молодых респондентов.

Один из блоков вопросов посвящен проведению досуга студентами. В нем рассматриваются ответы на вопросы, связанные с частотой проведения некоторых видов досуга. Результаты представлены в таблице 1 (название вида досуга дано в сокращенном варианте). Сами вопросы звучали примерно так: «Читаю книги...», «Встречаюсь с друзьями...» и т.п. На которые следовало дать один из ответов: «постоянно», «периодически», «очень редко» или «не люблю этого делать». Сама таблица дана уже в ранжированном виде в порядке убывания суммарных предпочтений по графам «постоянно» и «периодически».

Таблица 1 - Таблица предпочтений различных видов досуга

Вид досуга	Постоянно	Периодически	Очень редко	Не люблю
Друзья	61%	32%	5%	1%
ПК	30%	53%	16%	1%
ТВ	32%	51%	16%	1%
Видео	16%	53%	28%	2%
Кино	12%	50%	33%	5%
Книги	9%	49%	33%	9%
Спорт	13%	37%	33%	17%
Клуб	6%	31%	37%	26%
Концерт	3%	16%	48%	32%
Театр	1%	13%	52%	35%

Отметим, что порядка 40% респондентов редко обращаются к книге. Попытка структуризации ответов по книгам в зависимости от возраста ничего

не дала. Результаты по группам (до 18 лет включительно, с 19 до 24 включительно и свыше 24 лет) оказались практически идентичными. Единственное отличие: 5% постоянно читающих респондентов из «младшей» группы перешли в группу очень редко читающих в «самой старшей» группе.

Остальные предпочтения в возрастном аспекте еще не обрабатывались.

Из таблицы 1 четко видно, что на безоговорочном первом месте (93%) стоит общение с друзьями, второе и третье места (83%) делят досуг перед телевизором и компьютером, далее идут просмотры видео, походы в кинотеатр (69% и 62%); книги читают порядка 58% опрошенных, спортом занимаются половина опрошенных. В клубы (на дискотеки) периодически ходят около трети опрошенных студентов. Концерты и театры (особенно театры (13%)) наши студенты не любят посещать.

Отметим второе место в проведении досуга у ПК. Опрос показал, что 74% респондентов имеют стационарный ПК, 20% - ноутбуки (7% имеют и то и другое), 5% не имеют ПК, но периодически с ним работают и только 1% респондентов никак не связаны с ПК. 64% респондентов, имеющих ПК, постоянно выходят в Интернет, 24% - периодически и лишь 12% респондентов не имеют доступа в Интернет. Основная цель посещения Интернет – общение. 49% респондентов, работающих в Интернет, постоянно выходят на сайт «Одноклассники», 34% связываются с сайтом «В контакте» (23% - и там и там), 36% используют для общения ППП Icq, 18% принимают участие в различных форумах, 12% - в чатах, 5% - в блогах и т.п.

Таким образом, по предварительным выводам, среднестатистический студент заочного вуза, в частности, филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле к четвертому работает (обычно не по специальности), имеет компьютер и периодически выходит в Интернет. Регулярно общаясь с друзьями, телевизором и Интернетом (табл.1), он находится под постоянным давлением средств массовой информации. Вся полученная информация обсуждается с друзьями и в Интернете. Причем получить комментарии в Интернете с различных, в том числе противоположных, позиций легче, чем в остальных СМИ, что сильно сказывается на мировоззрении студента (это видно из результатов, не вошедших в данную статью). Работа с книгой все сильнее заменяется работой с ПК, что, скорее всего, является общечеловеческой тенденцией и касается не только студентов.

Естественно, все эти тенденции сказываются на процессе обучения студента в заочном вузе и должны соответствующим образом учитываться при организации учебного процесса.

**Р.М. Ахмерова, Л.А. Мактаева**  
Университет «Кайнар» (Семей)  
г. Семей, Республика Казахстан

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ В ВУЗАХ КАЗАХСТАНА**

Новый этап развития Казахстана ориентирован на ускоренное продвижение государства в сообщество 50-ти наиболее конкурентоспособных стран мира. В связи с этим, политика в области образования направлена на формирование национальной модели образования, интегрированной в мировое образовательное пространство и обеспечивающей подготовку специалистов, конкурентоспособных на мировом рынке труда.

В Государственной программе развития образования в Республике Казахстан на 2005–2010 годы приоритеты образовательной политики были нацелены на поиски оптимальных путей адаптации системы высшего образования к условиям рыночной экономики. Программой предусмотрены следующие основные направления развития: переход на 12-летнее среднее общее образование; создание системы технического и профессионального образования; обеспечение трехуровневой системы подготовки профессиональных кадров – бакалавриат-магистратура-докторантура (Ph.D), основанной на системе академических кредитов, соответствующей положениям Болонской декларации и международным стандартам; создание национальной системы оценки качества образования.

Для международного признания национальных образовательных учебных программ, обеспечения мобильности обучающихся и преподавателей организаций образования, а также повышения качества образования и обеспечения преемственности всех уровней образования в организациях образования реализуется единая кредитная технология обучения.

Кредитная технология обучения - обучение на основе выбора и самостоятельного планирования обучающимся последовательности изучения дисциплин с использованием кредита как унифицированной единицы измерения объема учебной работы обучающегося и преподавателя.

При кредитной технологии обучения учет трудоемкости учебной работы осуществляется по объему преподаваемого материала, то есть в кредитах. При этом объем каждой дисциплины определяется в кредитах на основе государственных общеобязательных стандартов образования и типовых учебных планов. Кредитная технология обучения является накопительной, что означает нарастающий учет ранее набранных кредитов по всем уровням образования.

Переход на новые образовательные технологии обусловлен необходимостью улучшения качества подготовки специалистов, разработки нового поколения учебных планов и программ, качественно иных характеристик специалиста с высшим профессиональным образованием. Внедрение кредитной технологии затрагивает всю идеологию образования. Преподаватель теперь не только передает знания, а главным образом, учит, как надо учиться, добывать знания, приобретать навыки и умения самому практически делать. Усиливается роль самостоятельной работы студента, растут требования к качеству преподавания, обучение становится демократичным, обеспечивается его открытость и равный доступ к образованию молодежи, формируется профессиональная элита.

Кредитная технология опирается на индивидуализацию обучения, выборность образовательной траектории в рамках регламентации учебного процесса. Универсальность ее заключается в построении собственного «мини учебного плана» по блоку дисциплин, которые дополняют и углубляют основную дисциплину. В случае успешной учебы у студента появляется возможность досрочной сдачи кредитов и перехода с курса на курс. Новым также является введение GPA – средневзвешенной оценки успеваемости, и много балльной буквенной шкалы оценок от А до F.

Достоинства кредитной технологии обучения:

- возможность подготовки специалистов на уровне мировых стандартов;
- мобильное и гибкое планирование учебного процесса;
- установление оптимального соотношения аудиторной и самостоятельной работ;
- выработка у обучающегося способности к самообразованию и саморазвитию;
- привитие студенту навыков и потребности к самостоятельному творческому овладению знаниями;
- взаимное признание кредитов и дипломов, организация совместного обучения студентов.

Наши учебные планы ориентированы на высокую самостоятельность студентов, интенсивность обучения (3 кредита). Разработана полностью документация для обучения по новой технологии, созданы учебно-методические комплексы по всем дисциплинам. Студент не пишет конспект в классическом понимании, он есть в УМК по дисциплине. Самостоятельная работа студента намного облегчается и качественно совершенствуется, повышается плотность знаний. Намного возрастают возможности для усвоения любого предмета, приобретаются практические навыки.

Следует отметить, что кредитная технология обучения требует постоянного совершенствования педагогического мастерства преподавателей и самоподготовки. Знания, полученные преподавателями ВУЗов когда-то в советское время, устарели, к тому же техника, технология, экономические условия хозяйствования быстро меняются. Система повышения квалификации, которая в свое время была отлажена Министерством высшего образования и науки СССР, разрушена, сегодня никакие государственные структуры этим не занимаются.

При формировании УМКС и УМКД вуз руководствуется требованиями ГОСО РК 5.03.007-2006 «Система образования Республики Казахстан. Основные положения» от 25.08.2006 г. № 461.

Учебно–методические комплексы по дисциплинам: Syllabus - программа обучения, список заданий студенту, содержание самостоятельной работы студента, конспект лекций, план практических/семинарских занятий, модули, рекомендации и план организации самостоятельной работы студента под руководством преподавателя. Под обложкой каждого модуля представлен необходимый методический минимум по дисциплине - программа курса, список источников и литературы, контрольные вопросы, тематический план

занятий и конспект лекций. Помимо этого, в качестве дополнительного материала, в большинстве модулей публикуются планы семинарских (практических) занятий и методические указания по их проведению, наработки в области применения новых технологий образования, обзоры дискуссий по проблемным вопросам науки и образования и многое другое.

Составными элементами учебно-методического модуля могут быть: тема; план; краткое содержание; список источников и литературы по курсу.

Таким образом, при введении кредитной технологии в образование качественное изменение касается, в первую очередь, социальной ответственности студента и преподавателя, заинтересованного отношения к учебе, умения сочетать в своих знаниях материал, полученный на лекциях, практических занятиях и СРСП (самостоятельная работа студента с преподавателем), с творческим отношением к нему.

**И.А. Ларионова**

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СИСТЕМЕ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ**

С распространением персональных компьютеров сфера их применения постоянно расширяется, они используются как средство обучения, воспитания и развития. Одной из задач современного образования стало обеспечение компьютерной грамотности обучаемых. По сравнению с традиционным обучением, обучение с помощью компьютера обеспечивает повышение качества усвоения материала и мотивации обучения.

Дистанционное обучение (ДО) - совокупность образовательных технологий, при которых происходит целенаправленное взаимодействие обучаемого и педагога с использованием средств Интернета, телекоммуникаций и телевидения. Как известно в дистанционном обучении средства обучения выступают в роли представления содержания обучения, контроля и управления учебно-познавательной деятельностью обучающихся.

Целью дистанционного обучения является предоставление обучающимся в образовательных учреждениях высшего профессионального образования возможности освоения основных и дополнительных профессиональных образовательных программ высшего и среднего профессионального образования непосредственно по месту жительства или временного пребывания (нахождения).

Быстрое развитие технологических инноваций в сфере образования превращает проблему выбора технологий в одну из ключевых проблем в рамках осуществления учебного процесса. Основные типы информационных образовательных технологий состоят из компьютерных электронных учебников (КЭУ), компьютерных обучающих программ (КОПР), интегрированных пакетов для обучения, web-технологии, конференций. Кроме этого выделяют, кейсовую (портфельную) технологию, интернет-технологию, телевизионно-спутниковую технологию.

Каждая система обучения, в том числе и дистанционная, строится на основе определенной дидактической концепции, которая и определяет определенный набор методов, организационных форм и средств обучения, то есть технологию дистанционного обучения:

- кейс-технологии, когда учебно-методические материалы комплектуются в специальный набор и передаются (пересылаются) обучаемому для самостоятельного изучения (с периодическими консультациями);
- TV- технологии, которые базируются на использовании телевизионных лекций с консультациями у тьюторов;
- сетевой технологии, построенной на использовании сети Интернет, как для обеспечения обучаемого учебно-методическим материалом, так и для интерактивного взаимодействия тьютора и обучаемого, и обучаемых между собой.

Для студентов базовой следует считать кейс-технологию, поскольку только она, исходя из экономических и педагогических аспектов проблем и при использовании других технологий, может сформировать тот набор учебно-методической литературы (в том числе учебников и учебных пособий), который, как правило, позволяет осуществлять профессиональную подготовку студента по избранной специальности и дать ему возможность получить полноценный диплом о высшем образовании.

Набор кейса включает руководство по изучению дисциплины, комплект учебных материалов для самостоятельного изучения блоков дисциплин, перечень профессиональных задач, тестов, заданий, виртуальный лабораторный практикум, хрестоматия и др.

Поскольку мы рассматриваем не только технологии, средства и методы дистанционного обучения (учебную дистанционную деятельность), но, в более широком плане, - информационно-педагогическую деятельность, осуществляемую дистанционно, с применением Internet-технологий, то и считаем целесообразным введение понятия образовательной среды обучения, определяемой для деятельности как распределенное в пространстве сообщество субъектов, заинтересованных в интерактивном участии в информационно-педагогической деятельности, имеющих технические возможности для такого участия и принимающих в ней реальное участие.

Исследование научно-образовательной среды дистанционного обучения позволяет сделать следующие выводы: организация процесса обучения требует целенаправленной дистанционной научно-образовательной деятельности средствами Internet-технологий, совместной работы тьюторов, наличие методик и моделей обучения, а также современных информационных технологий.

Выделим основные компоненты информационной предметной среды базового дистанционного обучения: база данных и знаний, веб-квесты, КЭУ, виртуальные библиотеки, телекоммуникационные проекты, виртуальные консультационные центры, методические объединения обучающихся.

Главной отличительной особенностью технологий обучения, основанных на использовании новых информационных технологий, является применение компьютеров в качестве нового и динамично развивающегося средства

обучения, использование которого кардинально меняет систему форм и методов преподавания. Поэтому считаем необходимым выделить характерные особенности компьютерных средств - активное использование мультимедиа и гипертекста.

Создание компьютерных обучающих программ для системы ДО — это итерационный процесс взаимодействия авторов учебных материалов и разработчиков компьютерных средств ДО, а связующим звеном и организатором этого процесса должны быть специалисты по методике подготовки средств ДО.

Основные принципы, которым должен удовлетворять программный продукт - это принципы полноты представленной информации, ее наглядности, ветвления, совместимости, научности, доступности, проблемности изложенного материала, активности и сознательности, систематичности и последовательности материала, прочности усвоения знаний обучающимися.

На современном этапе развития новых информационных технологий, программно-аппаратных средств, опыта использования персональных компьютеров в учебном процессе целесообразно принять следующую классификацию компьютерных обучающих программ по функциональным признакам:

- контролирующие программы;
- тренировочные системы, тренажеры;
- предметно-ориентированные среды;
- инструментально программные средства познавательного характера;
- информационные поисковые системы;
- моделирующие программы;
- микромиры;
- справочники базы данных учебного назначения;
- электронные учебники.

Дистанционное обучение является перспективным способом получения образования изолированными обучающимися, в том числе со специфическими требованиями и ограниченными физическими возможностями. Получать образование без отрыва от работы и дома, повышать эффективность самостоятельной работы, общаться с помощью новых телекоммуникационных средств, получать доступ к обширным ресурсам сети Интернет и другое - все это возможно только с использованием современных электронных технологий.

**А.Ю. Андреева, к.ф.-м.н., доцент**  
Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

## **СОЗДАНИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ УЧЕБНИКОВ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

Системы дистанционного обучения – бурно развивающееся направление не только в образовании, но и промышленности. В России их используют ряд образовательных учреждений и некоторые крупные компании - «Сибнефть», «Русский алюминий», «Вимм-Билль-Данн», «Северсталь», «Вымпелком».

В силу этого высок интерес к информационным технологиям, которые позволяют создавать основной компонент любой системы дистанционного обучения – электронный учебник. Разработан целый спектр программных продуктов, позволяющих быстро и удобно получать доступ к их содержимому, однако создание электронных курсов, использующих все возможности современных информационных технологий, остается прерогативой специалистов, имеющих высокий уровень знаний компьютерных технологий.

Электронный учебник – структурированный теоретический материал, снабженный системой гипертекстовой навигации, внутренних ссылок на связанные разделы, мультимедийным иллюстративным материалом. Дополнительными возможностями могут быть поиск информации внутри учебника по ключевому слову, алфавитный указатель, глоссарий терминов, ссылки на дополнительную информацию, закладки и т.д. Такое издание должно отличаться высоким уровнем исполнения и художественного оформления, полнотой информации, качеством методического инструментария, качеством технического исполнения, наглядностью, логичностью и последовательностью изложения [1].

Принципиальным отличием электронного учебника от бумажных вариантов помимо улучшения активного запоминания за счет использования мультимедийного наполнения и развитой системы информационных связей является высокая скорость актуализации материала. Другое отличие - наличие структуры информационных связей между фрагментами учебника, учитывающих порядок изложения материала (например, связь между фрагментами может указывать на необходимость изучения одного раздела для понимания другого, структура в этом случае будет иметь вид дерева). Конечно, выделение связей потребует значительных временных затрат от разработчика, но качество электронного учебника при этом возрастает на порядок.

Во-первых, полученная структура поможет создателю курса проконтролировать правильность изложения материала (выявление случаев, когда понятие А определяется через В, а В через А; выявление нарушений ярусности в изложении, когда понятие определяется через понятие, которое встретится позднее, формирование оптимальной последовательности изложения - минимизация расстояний между связанными фрагментами, и т.д.).

Во-вторых, с использованием структуры информационных связей между разделами учебника возможно автоматическое формирование модификаций по потребностям пользователя (например, выделение отдельной ветки в дереве разделов учебника, позволяющей изучить выбранный пользователем раздел и все разделы, необходимые для его понимания).

На сегодняшний день существует класс программ, облегчающих создание простейших электронных учебников. Все существующие оболочки требуют предварительной ручной обработки данных. В этом случае основная работа по подготовке данных для загрузки в оболочки по созданию электронного учебника ложится на человека, и имеющиеся средства работы с документами показывают свою низкую эффективность. Такие системы требуют от пользователя создания HTML-документов, что обычно выполняется с



использованием текстового процессора MS Word. Полученные таким образом тексты, имеют низкое качество, избыточный объем и требуют дополнительной чистки утилитами DOC\_To\_HTML, WordCleaner и т.п. Такие оболочки имеют фиксированную логику построения структуры информационных связей, как правило, схожую систему навигации, простейшие средства контроля знаний и могут быть использованы там, где нет специального подразделения для разработки электронных курсов, и этим будут заниматься сотрудники, обладающие различным уровнем знаний в области компьютерных технологий

Проблемой остается широкая доступность курсов. Дело в том, что возможности браузеров сильно ограничены, и функциональность, возможности оформления и эффекты, а значит, и визуальная привлекательность созданных учебных курсов находятся в прямой зависимости от использованных при их публикации дополнительных средств (плагинов, сценариев JavaScript и других). Именно поэтому многие пользователи будут испытывать трудности при воспроизведении этих курсов, а то и вовсе не смогут их увидеть.

К сожалению, на сегодняшний день не существует свободных средств создания электронных учебников с высокой степенью автоматизации и приемлемым качеством генерируемого материала. Однако потребность в них чрезвычайно высока. Перечислим основные требования к таким оболочкам:

1. Автоматическая генерация электронных учебников на основе документов пользователя любых исходных форматов;
2. Редактирование структуры информационных связей между элементами учебника;
3. Создание его модификаций, нацеленных на упрощение/усложнение материала, или на изучение какой-либо конкретной темы;
4. Поддержка как общих форматов (HTML, CHM), так и стандартных форматов систем управления обучением: AICC, SCORM, спецификации IMS.
5. Наличие готовых шаблонов оформления;
6. Наличие модулей проверки знаний (тестирования);
7. Экспорт учебных материалов на web-узел или CD-диск.

Дополнительными, но не обязательными функциями являются возможность программирования, большое количество встроенных эффектов, интеграция с данными других приложений или базами данных, развитые возможности контроля знаний и отслеживания результатов обучения. Самой привлекательно остается возможность реализовать в учебнике сложные интерактивные симуляции (например, работу какого-либо механизма, рыночных или биржевых процессов).

Таким образом, на сегодняшний день существуют программные оболочки, позволяющие создавать простые по структуре электронные учебники распространенных форматов. Однако данный инструментарий не может в полной мере реализовать перечисленные выше возможности, которыми должен обладать современный учебник. Разработкой подобных учебников должна заниматься команда профессионалов, владеющих как компьютерным дизайном, так и программированием.

Литература:

1. Жуков В. Разработка электронных курсов: обзор программных средств. E-Learning World // Мир электронного обучения, 2008, № 2 (22).

**Д.А. Жевнов, к.т.н.**

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

## **СИСТЕМА КОМПЬЮТЕРНОГО ТЕСТИРОВАНИЯ: ОПЫТ РАЗРАБОТКИ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ**

Тестирование в ВУЗе – это инструмент мониторинга и прогнозирования, позволяющий определить качество усвоения знаний студентами, и состоящий из системы тестовых заданий, стандартизированной процедуры проведения, обработки и анализа результатов.

Тестирование выполняет три основные функции: [диагностическую](#), [обучающую](#) и [воспитательную](#). Диагностическая функция заключается в выявлении уровня знаний, умений, навыков учащегося; обучающая - в [мотивировании](#) учащегося к активизации работы по усвоению учебного материала. Воспитательная функция проявляется в периодичности и неизбежности тестового контроля.

Большое значение имеет тестирование для определения качества образовательного процесса в филиалах ВУЗа. Применение её дает возможность с наименьшими затратами отслеживать соответствие содержания образования головного вуза и филиалов. В системе дополнительного образования и второго высшего образования тесты могут быть использованы не только как методическое обеспечение дисциплин, но и для оценки и перезачета дисциплин по образовательным программам других ВУЗов.

Формы тестирования могут быть: устные, письменные, компьютерные, иные. Проведение устного опроса - большая затрата времени при небольшом охвате студентов. При письменном тестировании можно охватить большее число студентов, но много времени отнимает обработка тестов и выставление оценок. Данные формы тестирования тратят большое количество времени, экономия которого является естественной в массовых процессах.

Система компьютерного тестирования позволяет решить эту проблему. С ее помощью затраченное на проведение тестирования время и обработка результатов становятся минимальными. Данный способ контроля приобрел особую популярность и постепенно становится основной формой контроля знаний.

Преимущества компьютерного тестирования:

- экономия средств на печать и транспортировку бланковых тестов;
- экономия времени на проведение теста;
- упрощение процедуры обработки результатов;
- повышение информационной безопасности и предотвращение рассекречивания тестов;
- незамедлительное выставление оценки;
- повышение информационных возможностей процесса контроля;

- сбор дополнительных данных о динамике прохождения теста отдельными студентами.

Компьютерное тестирование является неотъемлемой составляющей для перспективного развития дистанционных форм обучения. С его помощью можно определить качество знаний студентов на всех уровнях образовательного процесса. Оно является инструментом самоподготовки к экзаменам и зачетам. В самостоятельной работе студентов тестирование выполняет не столько контролирующую, сколько обучающую функции. Использование тестовых заданий позволяет самостоятельно обнаруживать пробелы в структуре знаний и принять меры для их ликвидации, проработав отдельные темы и задачи.

Созданная мной компьютерная система тестирования ориентирована именно на самоподготовку студентов при работе с учебно-методическими комплексами. Она предназначена для создания и проведения компьютерного тестирования, сбора и анализа результатов, выставления оценки по указанной в тесте шкале. Разработанная программа легка и удобна в использовании. Она предусматривает последовательный ответ на вопросы из базы данных. Вопросы и ответы хранятся в текстовом файле и могут быть легко отредактированы, полностью изменены или дополнены с помощью любого текстового редактора.

Перед тестированием каждый студент должен зарегистрироваться, введя свою фамилию, имя и группу. Время ответов на вопросы не ограничено. Так как тестирование ориентировано на самоподготовку, его можно прервать в любой момент. После завершения работы в зависимости от числа правильных ответов выставляется итоговая оценка, сохраняется на диске и/или выводится на печать протокол итогов тестирования. Протокол содержит вопросы, на которые даны неправильные ответы. В нем указывается выбранный студентом вариант ответа и правильный ответ. Такой протокол акцентирует внимание на имеющихся пробелах и позволяет лучше запомнить правильный ответ.

В настоящее время в систему тестирования введены тестовые задания по темам «Информационные системы в экономике» (49 вопросов) и «Экономико-математические методы и прикладные модели» (30 вопросов). Проработав данные вопросы, студенты могут подготовиться к защите лабораторных и контрольных работ по данным дисциплинам.

Компьютерное тестирование позволяет организовать учебный процесс таким образом, что внимание студентов акцентируется на самостоятельной работе. Оно не заменяет традиционные методы обучения и контроля знаний, а выступает как их существенное дополнение. Постоянное использование компьютерных тестов в качестве промежуточного контроля успеваемости определяет учебный процесс как систему непрерывного контроля и самоконтроля студентов, которая дает возможность преподавателю получать «обратную связь», а студентам - возможность в течение всего обучения отслеживать уровень своей подготовленности.

**Г.И. Злобина**

## О СОСТАВЛЕНИИ УЧЕБНЫХ АННОТАЦИЙ

При проверке выполненных студентами индивидуальных заданий по чтению и переводу иноязычных текстов преподаватели часто используют следующий методический прием: до чтения, анализа и выборочного перевода студенту предлагают кратко изложить на родном языке содержание прочитанного. В этом случае студент осуществляет так называемый аннотационный перевод, заключающийся в составлении аннотации оригинала на другом языке.

В учебных целях несомненную пользу приносит как аннотационный перевод, являющийся одним из способов смысловой передачи содержания прочитанного, так и составление аннотаций на языке оригинала. В последнем случае студенты активно усваивают иноязычные термины и терминологические словосочетания, а также определенный набор словесных штампов типа: *The author discusses... . Described are ... . The article presents... . Etc.*

С целью обучения студентов неязыкового вуза составлению аннотаций и аннотационному переводу были изучены наиболее используемые виды аннотаций, проанализированы этапы их составления, исследованы образцы английских словесных штампов и их лексическая наполненность, определены и проверены в практике обучения некоторые виды упражнений, способствующие выработке нужных умений.

Одним из наиболее распространенных видов аннотаций является простая аннотация которая дает краткое описание содержания статьи в связном виде, то есть отвечает на вопрос: *О чем говорится в данной статье?*

Одним из этапов составления простой аннотации является письменное выделение логического плана статьи в виде заголовков, в виде тезисов либо в виде вопросов. Практика показывает, что оптимальным является использование тезисов или вопросов.

Пример логического плана текста для самостоятельного чтения «History of money»

1. How did money develop?
2. What commodities served as means of exchange?
3. What were the reasons for usage of metal money?
4. What disadvantages did the things used as money have?
5. What was the name of the country where the first coins were made?
6. What objects were stamped on ancient coins?
7. Why did early notes appear?
8. Why is it necessary to make a plaster design of the coin?
9. How are coins usually produced?
10. What are the four principal elements in making banknotes?
11. What does a designer do to produce coins and notes?
12. What is done for security?
13. What measures are taken to protect banknotes in printing?

После составления логического плана студенты переходят непосредственно к составлению аннотации. Модели наиболее употребительных штампов отобраны на основе анализа аннотационных образцов статей.

Примеры подстановочных таблиц, в которые включены следующие словесные штампы:

1. The subject of this paper is... .
2. The purpose of this paper is to give... .
3. The author considers... .
4. This chapter is concerned with... .
5. The author points out that... .
6. It is shown that... .
7. The author tells when... .
8. The author shows (you) how... .
9. The article is intended for... .
10. Conclusions are of particular interest for... .

Однако обучение составлению простых аннотаций можно и нужно начинать еще до чтения оригинальной литературы по специальности, в процессе работы с любыми учебными текстами.

При составлении сложной аннотации студенты должны учитывать, что она не только содержит описание логического плана, но и дает краткую характеристику содержания статьи; при желании в сложной аннотации может применяться цитирование. Поэтому при ее составлении необходимо найти в тексте статьи и в заключительной ее части ответ на вопросы: Что говорится в статье по затронутым в ней вопросам? К каким выводам пришел автор? И в связи с этой дополнительной задачей от студентов требуется раскрыть наиболее важные положения статьи, используя при необходимости цитаты.

Приведенные выше рекомендации по составлению аннотации предназначены, прежде всего, для самостоятельной индивидуальной работы студентов.

Кроме того, могут быть рекомендованы отдельные виды упражнений, которые целесообразно выполнять на аудиторных занятиях при работе с любыми учебными текстами и которые облегчают самостоятельную работу студентов по аннотированию оригинальных статей по специальности. Это могут быть подстановочные таблицы словесных штампов для устного перевода с русского языка на английский предложений, отражающих общее содержание прочитанного текста.

Другим видом тренировки могут быть одноязычные вопросно-ответные упражнения, в которых к традиционным вопросам по содержанию текста добавляются вопросы, стимулирующие употребление некоторых словесных штампов, используемых при аннотировании, т.е. вопросы типа: What is the subject of the text? What problems does the author discuss? Whom is the text intended for? Etc.

В научной литературе распространены разнообразные слова и словосочетания, которые служат для выражения определенной последовательности передачи информации (firstly, to begin with, further, finally),

для формулирования выводов (consequently, thus), противопоставления (however, on the other hand), дополнения к ранее высказанной мысли (also, in addition), для ссылки на ранее сказанное (as started above, as shown), для краткого обобщения или уточнения (in other words, on the whole), для внесения ясности в высказываемые положения (because, for example, etc.).

Эти слова и словосочетания играют важную роль, обеспечивая логические связи между отдельными предложениями и частями предложений.

После изучающего чтения упомянутого ранее текста «History of money» студентам было дано задание составить простую аннотацию, указав определенный порядок, в котором авторы дали информацию об истории возникновения и развития денег.

Один из вариантов простой аннотации, составленной студентами:

To begin with, the authors show why money is universal and necessary and tell what kind of money was used in the past.

Secondly, they describe the reasons for which some societies began to use another kind of money.

Further, a short description is given of early coins and early notes.

Finally, the authors consider modern – day coins and bank – notes and their producing principles.

Для отработки умения делать вывод, что необходимо при составлении сложных аннотаций, можно предложить упражнение на употребление слов therefore, consequently.

Умение составлять аннотации и выполнять аннотационный перевод имеет большое практическое значение для будущих специалистов как один из способов смыслового анализа содержания иноязычной научной литературы. Владение этими умениями вполне достижимо в условиях неязыкового вуза при использовании рациональных методических приемов обучения и самообучения.

В учебных целях наиболее доступными для составления видами являются простая и сложная аннотации в зависимости от полноты раскрытия содержания аннотируемого текста.

Составление учебных аннотаций любого вида может осуществляться путем выполнения ряда последовательных действий при использовании ограниченного набора словесных штампов для аннотирования. Целесообразно выполнять ряд упражнений, способствующих развитию умений аннотирования и более глубокому осмыслению читаемого материала: перевод на основе использования подстановочных таблиц словесных штампов; одноязычные вопросно-ответные упражнения; упражнения по выделению пунктов логического плана; упражнения по усвоению некоторых обобщающих слов и словосочетаний, обеспечивающих логические связи между отдельными частями высказываний.

Работа по самостоятельному составлению аннотаций содействует тому, что студенты начинают обращать внимание на готовые краткие аннотации, которыми снабжены многие иноязычные статьи. Это дает им возможность более целенаправленно читать статью, выделяя в ней главное.

**В. А. Иванова, к.ф.н., доцент**  
Филиал ВЗФЭИ в городе Барнауле, Россия

## **МЕТАФОРИЧНОСТЬ ЯЗЫКА НАУКИ**

Общепринятое определение языка науки часто истолковывают как жестко установленную связь между знаком и значением. Между тем, при изучении особенностей языка науки многие исследователи, наиболее известным из которых является В.В. Налимов, заметили, что на самом деле это теоретическое представление не всегда соответствует действительности. Стоит повнимательнее прислушаться к научному дискурсу, как сразу можно заметить полиморфизм научных терминов («информация» имеет более десятка определений). При этом научные понятия остаются эффективными, хотя и в оговариваемых заранее границах. Каждому ученому известно, что существует прием «рабочего определения», когда из множества тонких отличий полиморфного научного понятия необходимо остановиться на одном, которое отвечает выбранной области исследования.

Такая «ограниченная» эффективность чаще всего следует из связи научного понятия с целой теорией или концепцией. Термины науки глубоко связаны с ее концепциями. На первый взгляд, кажется, что многие термины являются просто названиями некоторых вещей или явлений; скажем, комбинационное рассеяние (или, иначе, раман-эффект) есть, казалось бы, просто название некоторого физического явления. Но на самом деле смысл этого термина становится понятным не из простого указания на то, что он обозначает, и не из некоего семантического определения, а из понимания теории этого явления. То же самое относится к таким терминам, как «атом», «электрон» и т.д. Ученик средней школы вкладывает в эти слова иной смысл, чем физик. Кроме того, смысл слов меняется со временем и по мере того, как развиваются научные концепции. Во всяком случае, современный смысл слова «атом» существенно отличается от того, который придавали ему древние греки.

Ситуация «размытости» смысла и значения понятия усугубляется тогда, когда из сказанного мы начинаем понимать одну из особенностей языка науки – его метафоричность. Мы настолько привыкли к метафорам в нашем научном языке, что даже не замечаем этого. Перед нами постоянно такие словосочетания, как «течение времени», «поле сил», «температурное поле», «логика эксперимента», «память машины», которые позволяют выражать новые представления через несколько необычное сочетание старых представлений.

Ученые, негласно признав право на существование метафор в языке науки, привнесли тем самым возможность вносить в старые термины иной смысл при появлении новых представлений и не только. Например, термин «сила» в физике. За ним, прежде всего, кроется целая концепция. Стоит только применить этот термин, как тут же приходится пояснять, в механистическом или релятивистском смысле он прозвучал в научном дискурсе. Вообще, возникнув из представления о человеческой силе, он

прошел длинную историю от неоплатоновской философии, через Кеплера и Ньютона до современной физики, ни разу не получив строгого онтологического определения, оставаясь все время на уровне метафоры.

В математике сравнительно недавно возникли такие метафорические по своему происхождению термины, как «группа», «тело», «кольцо», «регрессия» и «регрессионный анализ» (буквальный смысл слова regress — упадок), «математическое ожидание», хотя потом они и получили строгое определение. Между тем, понятие «множество», когда-то определенное Кантором, как «многое, мыслимое как единое» остается для математиков классическим в онтологическом смысле. В гносеологическом – оно претерпело ряд изменений в смысле определений его разных видов и свойств.

Очень точно отмечает В.В.Налимов [1], что, конечно, в научном языке есть и термины, поддающиеся четкому определению, скажем «атом Бора», «двухатомная молекула». Но часто определения, выглядящие с логических позиций вполне респектабельно, оказываются недостаточными — они охватывают слишком широкий круг вещей. Так получилось с термином «документ». Его можно было бы определить следующим образом: «Документом называется любой материальный носитель, на котором закреплена некоторая информация, выраженная на любом языке». Если принять такое определение, то забор, на котором что-либо написано, немедленно превращается в документ, хотя это явно не соответствует нашим представлениям о том, что есть документ. Можно попытаться спасти положение, введя дополнительно ряд операционных характеристик, потребовав, чтобы документом назывался не всякий носитель информации, а только тот, который выполняет определенные, поддающиеся перечислению функции. И в то же время мы четко знаем, что такое документ. Более того, существует научная дисциплина «документалистика».

Таким образом, становится очевидным, что определение языка науки как жестко установленной связи между языком и значением не «схватывает» ряд его существенных признаков. Если так определять язык науки, то все указанные выше научные понятия в качестве примеров необходимо изъять из научного дискурса, как несоответствующие. Это невозможно, прежде всего, потому, что подобные действия сделают язык науки статичным. Значит необходимо понять, какую роль играет метафора в языке науки. Думается, что благодаря этому все остальные нюансы, такие как полиморфизм, сленговый характер и динамичность языка науки раскроются.

Эволюция научного знания, смена парадигм, картин мира безусловно незамедлительно проявляется в языке науки. Поэтому для анализа значения метафоры уместно применить подход Лакатоса к научному знанию как структуре, содержащей так называемое «ядро» - фундаментальное, устоявшееся знание со строгими понятиями и теориями, и «гипотетический пояс» - ореол гипотез, озарений, концепций. Если



говорить другими словами, то можно использовать подход Полани, где надо говорить о явном и неявном знании. Неявное знание превращается в явное в процессе вербализации, или репрезентации. Для человека нет ни в естественном, ни в научном языке предметов без названий, имени. Именованье предмета – есть результат вербализации неявного знания и выражено оно в репрезентации. Любое понятие есть форма абстрактного мышления, отражающая существенные и отличительные признаки предмета. Логически строгое определение понятия – это логическая операция, раскрывающая содержание, смысл понятия, а значит должны быть указана полная совокупность существенных признаков предмета. Ясно, что для языка науки – это сверхзадача. Если такое существует, то мы имеем право обсуждать наличие строгой научной теории, то есть высшего уровня систематизации полного знания о предмете исследования. Чтобы в языке науки появилось такое понятие, наше знание должно пройти путь от некоего «образа-инсайта» через концепт к понятию.

Роль метафоры, на мой взгляд, здесь довольно многоплановая. Во-первых, при отсутствии имени, нового термина, мы прибегаем либо к старым терминам, наполняя их новым смыслом, тем самым, увеличивая степень полиморфизма, либо создаем новое имя, но конструируем его из известных смыслов разных понятий. Таким образом, мы по определению создаем, прежде всего, метафору, наполняя язык науки новыми смыслами и их значениями. Мы создаем множество вариантов будущего пути понятия в научном дискурсе. Значит, можно говорить о метафоре как аттракторе смыслов, как о некоем хранилище эвристического потенциала языка науки. С другой стороны, она часто может служить импульсом для нахождения незамечаемого ранее смысла применительно ко, вроде бы, известному ученым предмету. Здесь уже необходимо понимать огромную роль индивидуальности исследователя, когда мы говорим о таланте, гениальности и опыте восприятия.

Если учитывать подобную многозначную роль метафоры, то язык науки представляется динамичным, пластичным. Вместе с тем, невозможно отбросить буквально всякие границы его пластичности. Это будет другая крайность. Скорее всего, нужно понимать под *языком науки* – терминологическую систему, стремящуюся к жесткой связи между знаком и значением и четкому определению правил описания и объяснения. Особое внимание следует обратить на понятие «стремящуюся». Именно в нем содержится потенциал рационального и иррационального, явного и неявного знания, позволяющий исследователю в моменты открытия отойти от фундаментальных канонов «закрытой» (терминология В.С.Швырева) рациональности, увеличить аттрактор поиска новых смыслов и новых знаний, тем самым расширить горизонты познания.

Фраза «жесткая связь между знаком и значением», на мой взгляд, есть тот недостижимый предел бесконечного совершенствования, который в классической рациональности принимается за статичный и беспрекословный критерий научности вообще. В дальнейшей эволюции знания будет

происходить поступательная рационализация знания (с учетом особенностей неклассической и «открытой» рациональности) и в лучшем случае произойдет «кристаллизация» понятия из образа. В этом смысле строгое научное знание и есть овладение предметом деятельности в понятиях.

Литература:

1. Налимов В.В. Вероятностная модель языка: О соотношении естественных и искусственных языков. 3-е изд. - Томск-М., 2003, с.126

**О.В. Кожевина, д.э.н., профессор; О.Ю. Воронкова, к.э.н., доцент**  
ГОУ ВПО «Алтайский государственный университет»

## **МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ: СОГЛАСОВАНИЕ С ПРИНЦИПАМИ БОЛОНСКОЙ ДЕКЛАРАЦИИ**

На современном этапе инновационного развития России модернизация отечественного образования неразрывно связана с Болонским процессом, с ориентацией на стандарты, принятые в общеевропейском пространстве высшего образования. Основные задачи модернизации российского образования: увеличение его доступности, качества и эффективности - предполагают существенное обновление содержания образования, приведения его в соответствие с запросами времени и задачами развития страны.

Общее сопоставление положения дел в Западной Европе и России применительно к развитости Болонского процесса показывает, что различия носят главным образом количественный характер. К принципам Болонской декларации относятся следующие положения.

- Принятие системы легко понимаемых и сопоставимых степеней, для обеспечения возможности трудоустройства европейских граждан и повышения международной конкурентоспособности европейской системы высшего образования.

- Принятие системы, основанной, по существу, на двух основных циклах – постепенного и послестепенного. Допуск ко второму циклу будет требовать успешного завершения первого цикла обучения продолжительностью не менее трех лет. Степень, присуждаемая после первого цикла, также должна быть востребованной на европейском рынке труда как квалификация соответствующего уровня. Второй цикл должен вести к получению степени магистра и/или степени доктора, как это принято во многих европейских странах.

- Внедрение системы зачетных баллов по типу ECTS - европейской системы перезачета зачетных баллов, как надлежащего средства поддержки крупномасштабной студенческой мобильности. Зачетные баллы могли бы быть заработаны также и в рамках образования, не являющегося высшим, включая обучение в течение всей жизни, если они признаются принимающими заинтересованными университетами.

- Содействие мобильности путем преодоления препятствий эффективному осуществлению свободного передвижения. Для студентов должен быть обеспечен доступ к возможности получения образования и

практической подготовки, а также к сопутствующим услугам; для преподавателей, исследователей и административного персонала - признание и зачет периодов времени, затраченного на проведение исследований, преподавание и стажировку в европейском контексте, без нанесения ущерба их правам, установленным законом.

- Содействие европейскому сотрудничеству в обеспечении качества с целью разработки сопоставимых критериев и методологий.

- Содействие необходимым европейским воззрениям в высшем образовании, особенно относительно развития учебных планов, межинституционального сотрудничества, схем мобильности и совместных программ обучения, практической подготовки и проведения научных исследований.

Если учитывать сами по себе принципы Болонской декларации (развитые и уточненные в последующих документах), то можно сказать, что нет ни одного такого принципа, который не реализовывался бы каким-то числом российских вузов. Но на материале всей системы высшего образования мы видим, что реализация «болонских» принципов носит преимущественно «островной» характер, захватывая отдельные вузы или даже факультеты вузов.

Вместе с тем, следует отметить, что переход на Болонские принципы построения системы образования должен быть не только формальный, но и фактический. В России не во всех вузах открыты магистратуры. Поэтому до ввода стандартов третьего поколения необходимо активизировать работу по переводу российских вузов на двухступенчатую систему «бакалавр – магистр» (4+2). Применимость европейской «четырёхлетки» и магистратуры для экономического и управленческого образования, никто серьезно не оспаривает, но с профильными вузами: инженерными, медицинскими, физико-математическими и пр., в которых процесс образования во многом строится на связи с практикой, могут возникнуть трудности, поскольку практические навыки студенты получают в основном на 4, 5 и 6 курсах.

Кроме того, необходимо создать качественную систему высшего профессионального образования. Совершенствование учебного процесса и методики преподавания в вузах обусловлено рядом факторов:

- 1) рынок образовательных услуг перенасыщен предложениями со стороны различных государственных и негосударственных учебных заведений (особенно в области экономики, юриспруденции, психологии);

- 2) граждане и бизнес повысили требования к качеству образования;

- 3) появились новые технические, методические возможности получения образовательных услуг;

- 4) потребности населения стали более разнообразными в выборе образовательных услуг;

- 5) все вузы защищают свои сегменты и вынуждены бороться за потенциальный контингент студентов.

В целях повышения качества образования сейчас широко применяется компетентностный подход к подготовке обучающихся (студентов, бакалавров, магистрантов, слушателей программ дополнительного образования) и это,

безусловно, правильное направление. Использование в учебном процессе данного подхода, по нашему мнению, позволяет подготовить конкурентоспособного специалиста уже на условиях бакалавриата, не говоря о магистратуре. Компетенции – это не просто знания, умения и навыки, это способность применять полученные знания на практике.

Для специалиста-менеджера ключевыми компетенциями являются: способность осуществлять превентивное управление и оценивать стратегическую перспективу развития организации; умение своевременно принять комплекс эффективных стратегических решений на основе правильного применения знаний; знание методов командообразования и развития персонала. Поэтому подготовка высококвалифицированных специалистов в области управления и менеджмента должна осуществляться на основе компетентностного подхода (согласно требованиям времени и образовательному стандарту третьего поколения). Для его реализации необходимо способствовать активному использованию в учебном процессе ситуационного обучения (кейс-стади), деловых игр, методов компьютерного моделирования, основанных на современных образовательных технологиях; можно привлекать студентов к разработке компьютерных деловых игр, что будет способствовать непосредственному научению студентов синтезировать теорию и практику.

Несмотря на неоднозначные оценки европейского образовательного пространства и неоднородность отечественного высшего образования, очевидно, что развитие Болонского процесса является инструментом гармонизации систем высшего образования стран-участников и может быть взаимовыгодным способом формирования единого европейского рынка высококвалифицированного труда и высшего образования. Участие России в этом процессе позволит добиться равноправного положения наших вузов и специалистов не только в европейском, но и в мировом сообществе, решить проблему признания российских дипломов и укрепить позиции на мировом рынке образовательных услуг. Целесообразно рассматривать присоединение РФ в Болонской конвенции как способ реформирования отечественной системы образования, ее сближения с европейской, при условии сохранения фундаментальных ценностей, особенностей и конкурентных преимуществ отечественной системы образования.

**Е.Н. Кутыгина**

Филиал ВЗФЭИ в г. Новороссийске, Россия

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДЕЛОВЫХ ИГР В ЗАОЧНОМ ОБУЧЕНИИ**

Необходимость повышения уровня культуры общения учащихся в дидактическом процессе диктуется задачами роста познавательной активности студентов, стимулирования их интереса к изучаемым предметам.

Деловую игру можно рассматривать как моделирование реальной деятельности будущего специалиста в тех или иных специально созданных педагогических или правовых ситуациях. Деловая игра выступает как средство

и метод подготовки и адаптации к трудовой деятельности и социальным контактам.

Деловая игра - форма воссоздания предметного и социального содержания будущей профессиональной деятельности специалиста; моделирования тех систем отношений, которые характерны для этой деятельности; решения профессиональных проблем, реальных противоречий и затруднений, испытываемых в типичных профессиональных ситуациях.

В процессе обучения обсуждение многих правовых проблем развивает различную мотивацию у студентов, вызывает споры и противоречия. Методика рассмотрения наиболее спорных и интересных проблем значительно отличается от традиционной лекционной и семинарской форм проведения занятий. Полемика требует от преподавателя выхода за рамки запоминания и понимания как основных целей обучения на более высокий уровень мышления, затрагивающий такие процессы, как применение знаний, анализ, синтез и выработка суждения.

Общим для всех деловых игр является ряд принципов, без соблюдения которых снижается или даже утрачивается их роль. Прежде всего, игры должны проходить в максимально возможной демократической обстановке. Формы и методы проведения деловых игр предполагают групповую работу, свободное обсуждение, дискуссии, ролевые игры. Эти методы обучения не только повышают интерес к предмету, но и обеспечивают более глубокое усвоение материала, выработку практических навыков. Содержание деловых игр должно быть практико-ориентированным, так как в них переплетаются жизненные потребности практики и интересы студентов.

Методики современных деловых игр позволяют рационально сочетать профессиональный интерес студентов к новым методам обучения, дух соперничества и коллективизма.

Создание деловой игры связано с разработкой методического обеспечения и представляет собой сложную научно-техническую задачу.

В зависимости от числа возможных стратегий игры делятся на конечные и бесконечные. Игра называется конечной, если у каждого игрока имеется только конечное число стратегий. Игра будет бесконечной, когда хотя бы у одного игрока имеется бесконечное число стратегий.

По количеству ходов, которые делают игроки для достижения своих целей, игры подразделяются на одношаговые и многошаговые. Одношаговые игры заключаются в том, что игрок выбирает одну из доступных ему стратегий и делает всего один-единственный ход. В многошаговых играх игроки для достижения своих целей делают последовательно ряд ходов, которые могут ограничиваться правилами игры либо могут продолжаться до тех пор, пока у одного из игроков не останется ресурсов для продолжения игры.

Деловые игры предназначены для воспроизведения и согласования коммерческих интересов. В основе конструкции игры лежат взаимосвязь ресурсов и использование знаний об их возможностях. Деловые игры имитируют организационно-экономические взаимодействия в различных звеньях коммерческих организаций и предприятий. Элементами игровой

модели являются: участники игры; правила игры; информационный массив, отражающий состояние и движение ресурсов моделируемой хозяйственной системы. Преимущества игровой имитации перед реальным объектом таковы: наглядность последствий принимаемых решений, переменный масштаб времени; повторение имеющегося опыта с изменением установок; переменный масштаб охвата коммерческих явлений и объектов. Основными направлениями использования деловых игр являются следующие: учебный процесс, например обучение моделированию коммерческих операций; аттестация персонала, проверка их компетентности; научные исследования; разработка бизнес-планов.

Обучающие возможности деловых игр заключаются в том, что на материале заданных производственных и учебных ситуаций воссоздаются элементы профессиональной деятельности и профессионального мышления.

Деловая игра наряду с другими методами обучения служит накоплению управленческого опыта, близкого к реальному, и по существу заменяет практический опыт лабораторным. С помощью деловых игр это удастся сделать несколько лучше, чем при других методах познания. Игра, во-первых, достаточно реально имитирует существующую действительность; во-вторых, создает динамичные организационные модели; в-третьих, более интенсивно побуждает к решению намеченных целей. Элементы риска, вводимые в деловые игры, дают возможность принимать решения в условиях недостаточной информации и производственной напряженности, что позволяет студенту, будущему менеджеру, принимать управленческие решения (часто рискованные) в моделируемых производственных ситуациях и накапливать умения и навыки управленческой деятельности без ущерба для реального производства в будущем [1].

Такой опыт позволит будущему специалисту в реальной обстановке, при необходимости, принимать эффективные решения с минимальными потерями. Другим назначением деловых игр является научное исследование.

Для организации и проведения деловой игры необходимо следующее:

- подготовка методического обеспечения;
- разработка инструктивных заданий и, возможно, пробное проведение игры с группой;
- адаптация деловой игры к соответствующему контингенту студентов и условиям ее проведения;
- проведение необходимых расчетов для оценки последствий различных вариантов решений, формирование оптимального или рационального решения для каждого фрагмента игры;
- предварительное формирование состава игровых групп;
- подготовка будущих участников игры, оценка уровня их готовности к игре.

Структурно каждое занятие может включать в себя:

- учебную мотивацию - личную включенность студента в проблему, которую формулирует преподаватель;
- работу над основными понятиями - уточнение значения основных понятий и содержания отдельных элементов технологической цепочки;

- изучение основных проблем в малых группах - основная часть занятия;
- итоговую дискуссию, подведение результатов игры всеми участниками;
- заключение - подведение итогов работы преподавателем, анализ участников игры, включая оценку, самооценку и комментарии действий участников.

Из сказанного можно сделать вывод, что игровая форма обеспечивает личностное включение участников в процесс овладения предметным содержанием профессиональной деятельности. Деловая игра служит, прежде всего, «инструментом» развития практического мышления студентов и способностей анализировать, ставить и решать профессиональные задачи.

Литература:

1. Ступеньки творчества, или Развивающие игры. – М.: Просвещение, 2000. – 160с.

**В.П. Лежников, д. ф. н., профессор**  
 Филиал ВЗФЭИ в г. Ярославле, Россия

### **ОБРАЗОВАНИЕ И НОВАЦИИ: ДЕКЛАРАЦИИ И РЕАЛЬНОСТЬ**

Одним из факторов, определяющих успех, как, впрочем, и неуспех социально-экономической политики России, стремящейся ступить на инновационный путь развития, является система образования, состояние этой системы, стратегия и тактика управления ею, реальные изменения, происходящие в ней. Эта политика будет продуктивной, если ее авторы, кроме прочего, сумеют сохранить утрачиваемый положительный опыт российского образования, обогатив его подлинно конструктивными новациями. В таком естественном и действительно необходимом движении важно понимать и неотступно руководствоваться фактом: консерватизм образования – не ущербность, а весьма ценное его качество. Именно он обеспечивает преемственность в развитии системы образования, ее устойчивое функционирование, удовлетворяющее потребности личности и общества.

Однако, социально-экономические реформы, проводимые в стране в области образования, лишь на уровне благих пожеланий могут оцениваться как способствующие выходу России на инновационный путь развития, а тем более гарантирующие его. Фактически они наносят непоправимый вред не одной лишь системе образования, но всей стране, ее будущему, ее безопасности, перечеркивают весь позитив системы отечественного образования в угоду весьма сомнительным новациям, часто механически заимствованным с Запада, да еще вводимым директивными и далеко нерациональными мерами. Так называемые инновационные технологии в образовании, не вполне внятные по пред(по)лагаемой своей сути, но за которые так горячо ратует образовательное чиновничество, станут подлинной и эффективной социально-культурной ценностью, мощным средством многостороннего прогресса, и будут оправданы, принесут желаемы плоды, если содержательно и функционально будут иметь созидательный, а не деструктивный характер – каковы они теперь.

Для обеспечения инновационного способа жизни страны нужны новаторы. В России им неоткуда взяться, если их не возделывает система образования, начиная с дошкольного обучения и воспитания и включая послевузовское. Пока же образование – по определению – как становление развитой личности, человека-гуманиста – сложный и непереоценимый по своей социально-культурной и экономической значимости феномен, который сродни искусству – подменен обучением. Обучением, которое вследствие абсолютизации тестирования знаний студенчества, приписывания ему мифического универсализма в методологии контроля знаний, ограничивается жалким натаскиванием обучаемых (как еще многие называют субъекта учения, человека обучающегося, то есть самостоятельно приобретающего новые для себя знания, переоткрывая уже известное науке). Даже самый, казалось бы, серьезный, федеральный уровень контроля знаний студентов в сфере профессионального образования, проводимый в рамках аттестации и аккредитации вузов и ссузов, устроен также в форме пресловутого тестирования. Форма эта, по-видимому, удобна для чиновников, придумавших ФЭПО в безуспешных поисках действительно нужных образованию новаций, но выявить истинные знания, способность и уровень мышления, творчества в познании – качества, должны стать критериями развитости образования, образованности человека – она не способна. Фактически она рассчитана на формальную память, без понимания и умения субъекта обучения истолковать свои наличные знания, не говоря уже о подготовленности видеть их применимость и готовности оптимально использовать в профессиональной практике. Кроме того, как и во всяком ином виде и ранге тестирования знаний, и в этом способе многое можно просто-напросто угадать, как это подчас и делается. Содержание тестовых заданий, предлагаемых в рамках ФЭПО, как ни странно, весьма далеко от содержания курса (особенно это касается КСЕ, социологии). В них включены некие третьестепенные, периферийные для данной дисциплины вопросы, сформулированные в терминах, мало употребляемых в практике ее преподавания и самостоятельного изучения, часто в стиле кроссворда, тогда как базовые аспекты содержания изучаемой дисциплины урезаны либо отсутствуют. Суть ФЭПО, по существу, типична для всех инноваций, вводимых в российскую систему образования сверху, причем предписываемых без всякого убедительного обоснования, рационально понятой цели, без мало-мальского анализа возможных (не исключено – пагубных) социально-экономических последствий. Подчеркиваю – всех, директивно внедренных в практику системы образования РФ за последние 15-20 лет.

Все это дегуманизирует образование, сводит его в лучшем случае к выпуску специалиста-среднячка, ремесленника, простого носителя исполнительных функций, весьма далекого от новаторства, а тем более от способности и воли лично вносить конструктивные новации.

Впрочем, именно на пути обеспечения социально-экономической эффективности системы образования, реализации ее инновационного потенциала важно осознать, что школа всех уровней призвана обеспечить формирование не только и далеко не прежде всего специалиста, а человека как



необходимейшего и первейшего условия для подготовки не на словах, а на деле высококвалифицированного специалиста. В противном случае продукцией высшей школы все больше будут безграмотные обладатели диплома об образовании, логически неправомерно названном высшим.

Современное российское студенчество крайне необходимо учить и научать родному языку, без которого освоение категориального аппарата и тем более содержания любой учебной дисциплины, изложенной на русском, в принципе невозможно, не говоря уже об успешном освоении достижений социального опыта, культуры. Учить умению работать с текстом, формировать и развивать способность мыслящего (прочтения – критически и творчески воспринимать написанное, отыскивая оригинальные и оптимальные способы материализации приобретенных знаний.

Руководителям системы образования следует понять, что первейшим условием подготовки профессионалов, способных к новациям, является формирование подлинно человеческих качеств обучающихся: умения творчески мыслить, быть нравственным. Подлинный человек, а не полуфабрикат профессиональной школы, ориентированной на «выпечку» так называемого специалиста, является непременной предпосылкой его становления. А не наоборот. Но для формирования и развития истинно человеческих качеств необходима гуманизация образования.

Гуманизация, помимо прочего, предполагает выработку у студентов вуза эффективной методологической культуры мышления на пути объединения различных, не самодостаточных, но противопоставляемых специфических культур мышления: гуманитарной или шире – философской, и естественно-научной, то есть формирование целостной культуры мышления, как стороны становления и развития целостного человека, более полного включения его творческого потенциала в работу.

Методологическая культура мною понимается, как реализуемая в познании способность субъекта образования рефлексировать над методологической стороной собственного мыслительного процесса: знание не только современных методов профилирующих дисциплин и их истории, умение сопоставлять их, выявляя сильные стороны, сочетать положительное различных методов «своей» сферы познания и методов других наук – более общих и «универсальных»; готовность и умение гибко менять методологическую оснащенность своей познавательной и практической деятельности, а также избегать догматизации, абсолютизации любого из методов. Ведь нет и не бывает универсальных «все могущих» методов, тем более что в структуре творчества, новаторской активности велико значение интуиции, методологической в том числе.

Иначе говоря, у высшей школы есть внутренний потенциал – гуманизация образования, обнадеживающий в обеспечении инновационного развития России больше, чем декларации и директивы чиновничества.

**Л.Г. Лысенко, к.т.н., доцент**  
Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

## НАУКА ЛИ ИНФОРМАТИКА, И КАК НУЖНО УЧИТЬ СТУДЕНТОВ

Информатика не наука, а ремесло или дело, научиться ей можно только интенсивной практикой. Учебники информатики мало полезны, эффективнее самоучители или практикумы. Логика обучения – от частного к общему.

Экономическая информатика (ЭИ) имеет существенную специфику - она направлена на обработку документов. Межпредметные связи требуют усвоения ЭИ на уровне умения и навыков.

За последние 10 лет изменились массовые учебные пособия – не «как это устроено», а «как это применяется». Авторы нового времени - К.Ахметов, А.Экслер. Базовый учебник ЭИ под ред. В.Косарева неплох, но это скорее справочник. Он очень объемен и, даже выучив его дословно, студент ЭИ не овладеет. Лабораторный практикум по ЭИ с 2006 г. ориентирован на уже подготовленного студента, это пособие второго уровня. Очень хорош (хотя и несколько устарел) практикум по ЭИ под редакцией В. Шурмова. В нем сбалансирован весь набор умений для студента-экономиста в виде заданий нарастающей трудности, даны полные и лаконичные сведения из теории, намечены межпредметные связи. Но даже базовая часть требует для проработки 30-50 часов экранного времени.

В продаже на DVD появились десятки сканированных руководств и самоучителей по использованию программ (Windows, Office, графика...). Если их выложить на сервер для студентов, решилась бы проблема литературы для курсовых работ, но существует охрана авторских прав...

Классический советский заочный ВУЗ был создан для обучения работающих взрослых людей, хорошо владеющих практикой изучаемой специальности. Учебные планы, программы и задания предусматривали сокращенное время обучения, в расчете на имеющийся у студентов тезаурус. Таких студентов больше нет и не будет. Пришли выпускники школ не лучшего качества.

Ригидность системы ВЗФЭИ по-прежнему воспроизводит традиционный способ обучения в парадигме «преподаватель знает, он научит». Косметические изменения в предъявлении, (например, КОПРы) маскируют ситуацию. Вчерашние школьники не имеют достаточной подготовки по информатике почти в половине случаев (а последние методички по ИЭ эту подготовку предполагают!). Студенты не приучены к самостоятельной работе, они ориентированы на изучение «от сих до сих» и получение оценки. Но есть и положительные стороны ситуации: студенты хорошо управляемы, положительно мотивируются вниманием преподавателя; практически все имеют дома компьютеры.

Главные виды занятий – практические занятия, выполнение курсовых и контрольных работ. Для выполнения курсовых и дипломных работ нужно профессиональное владение Word. Необходимая компонента – Excel (таблицы сложные и сводные, связи, списки, фильтрации, графики). Потребности дальнейших учебных курсов закрывает Office.

Преподаватель должен знать экономическую информатику и представлять себе содержание и потребности в инструментарии последующих курсов. Нужно учить самообучению. Центр тяжести перенести на домашнюю работу. Безусловно выполнение требований методических документов, но не нужно бояться требовать от студентов дополнительной практики. Преподаватель должен проверять не ответы, а умения; переучить студентов с ориентации на ответ, на ориентацию на процесс. В теоретической части не должно быть непонятых студентом терминов. Выполнение учебной программы в целом обеспечит межпредметные связи.

При существующих нормативах времени и объеме регламентированной работы научить ЭИ невозможно. А ведь студенты имеют значительные резервы времени и все возможности для самостоятельной работы. Преподаватель легко может использовать указанные выше резервы, эффект проверен. Следует учить студентов базовым компетенциям, самообучению, применению компьютеринга в проблемной области.

Компьютер стал надежным, операционная система дружелюбной. Рядовому пользователю-экономисту нет необходимости изучать их глубоко. Напротив, офисные программы нужно знать профессионально. Прикладные экономические программы совершенствуясь, усложняются. Именно их потребует работодатель. Их изучение - это десятки и сотни часов, что невозможно в рамках существующих программ и учебных планов. Следствие – учить студентов на курсах дополнительных образовательных услуг, авторизованных курсах, или дать систему и самоучитель на самостоятельную проработку (например, для бухгалтеров - 1С обучение, 1С сертификация). В вузе студенту нужно разъяснять структуру и функции программной системы, эксплицируя их на практическую деятельность.

Нет единого волшебного рецепта эффективного преподавания и универсальных методик. Только от преподавателя, от его профессионализма как специалиста и педагогической квалификации, способности ежедневно улавливать и передавать студентам новое, зависит качество подготовки каждого студента.

**Н.П. Менькин, к.ф.н., доцент**  
Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

## **ОЛИМПИАДА КАК ФАКТОР АКТИВИЗАЦИИ ИЗУЧЕНИЯ ФИЛОСОФИИ**

В процессе изучения философии перед преподавателем вуза возникает ряд важнейших педагогических задач. К их числу можно отнести: во-первых, углубление знаний по философии и развитию познавательного интереса студентов; во-вторых, привлечение внимания к философскому наследию прошлого и к трудам современных философов; в-третьих, формирование и развитие творческих способностей студентов. Необходимо также помочь студентам сформировать навыки научной аргументации, культурной полемики, научить выступать сжато, емко и интересно. Эти задачи не могут быть

полностью решены; только частично, в процессе непосредственного взаимодействия студентов и преподавателя в учебном процессе.

Решению этих задач должен способствовать такой вид внеучебной работы, как проведение олимпиады, которая органически связана с другими видами учебной и внеучебной деятельности. Об этом свидетельствует как опыт других вузов [1, с. 387], так и собственный опыт проведения олимпиад. В процессе подготовки и проведения олимпиады имеются возможности привлечь внимание студентов к наиболее актуальным философским проблемам, сформировать навыки публичной дискуссии, стремление к повышению общей философской культуры.

В филиале ВЗФЭИ в г. Барнауле олимпиада традиционно проводится по истории философии, включая и русскую.

Подготовка и проведение олимпиады это сложный и трудоемкий процесс, в котором можно выделить ряд этапов.

На этапе подготовки олимпиады определяется время проведения олимпиады. Она, как правило, проводится в конце первого семестра перед зимней экзаменационной сессией. На заседании кафедры создается оргкомитет, определяется программа олимпиады. Из числа студентов формируется также экспертная комиссия.

На следующем этапе осуществляется выработка сценария олимпиады, то есть определяются виды и временные рамки домашних и аудиторных заданий. Они включают в себя: подготовку эмблемы и девиза, под которыми участвует команда учебной группы в олимпиаде, которая состоит из 5-7 человек во главе с капитаном. В домашних условиях каждая группа готовит публичное выступление о значимости философии в стиле какого-либо философа той или иной эпохи. Такие элементы оживляют олимпиаду, вносят момент наглядной состязательности. Вместе с тем они создают дополнительные сложности в ходе подготовки и оценки этого фрагмента олимпиады.

Наиболее распространенным вариантом является задание в виде философских эссе, которое выполняется всей командой группы. Рекомендуются такие темы как «Философия и наука», «Философия и вненаучное знание», «Место философии в системе духовной культуры». Команда может воспользоваться помощью студентов данной группы. Работа пишется под девизом объемом от трех до пяти страниц машинописного текста и сдается в оргкомитет в определенный им срок. Проверка задания осуществляется экспертами — преподавателями кафедры, членами студенческой экспертной группы и выставляется оценка в баллах.

Оргкомитет назначает из числа студентов курса ведущего олимпиады.

На аудиторном этапе олимпиады проводится конкурс капитанов, выступления капитанов по теме «Роль и задачи философии». Каждый капитан выбирает, как билет на экзамене, лист, на обороте которого — небольшой фрагмент из работ выдающихся философов (Эпикура, Сократа, Канта и др.). На основе доставшегося ему текста капитан строит свое выступление. Время выступления — 3 минуты, при этом эксперты оценивают содержательные моменты и ораторское мастерство капитана.

После приветствия и выступления капитанов все члены каждой, команды получают по экземпляру текста, содержащего тесты общие для всей команды, и работают с ними. На выполнение каждого теста дается определенное время. Оценка определяется количеством правильных ответов.

Содержание тестов позволяет выяснить, могут ли студенты по названию работы определить ее автора (для этого дается несколько названий философских работ и соответственно столько же или больше фамилий авторов. Например, кто является автором работы «Сущность христианства», «Критика практического разума», «Оправдание добра»). Можно предложить достаточно большую группу известных студентам фамилий философов, которые необходимо классифицировать по направлениям принадлежности к материализму или идеализму. Это проверка памяти и эрудиции студентов. Более творческими являются тесты на анализ отрывков из классических философских текстов и их комментариев. Интересно проходит работа по интерпретации тех или иных афоризмов, крылатых фраз, проблемных ситуаций.

Например, студентам необходимо проанализировать высказывания философов о сущности морали:

а) для Сократа добро совпадает с знанием, и отсутствие знания является единственным источником всякого морального несовершенства;

б) Кант утверждал нечто обратное: «Чтобы быть честными и добрыми и даже мудрыми и добродетельными, мы не нуждаемся ни в какой науке и философии».

Студентам предлагается подумать о философском смысле, который заложен в жестах античных мыслителей. В 1508 г. Папа Юлий II пригласил Рафаэля для росписи помещения в Ватикане. Рафаэль написал четыре фрески. Среди них - «Афинская школа», в центре которой художник расположил Платона и Аристотеля с характерными жестами: Платон указывает пальцем вверх, а Аристотель показывает на землю, словно обводит рукой окружающий мир.

Можно дать представителю каждой команды возможность решить философский кроссворд. Можно предложить командам составить проблемные вопросы либо в качестве домашнего задания, либо в аудиторной работе. Содержание заданий должно быть не очень трудным, но и не облегченным. При этом составители вопросов учитывают, что ответы должны быть краткими. Оргкомитет должен следить за временем, последовательностью конкурса, своевременной оценкой заданий. По времени олимпиада должна проходить в течение не менее 3 академических часов, включая время на подведение окончательных итогов и награждение команд. Все виды конкурсов оцениваются в аудитории, и оценки выносятся на экран олимпиады. Студенческое жюри работает параллельно с экспертами-преподавателями и затем согласует общую оценку деятельности каждой команды.

После завершения конкурсов объявляются результаты, и проводится награждение команды-победительницы, лидеров и победителей в отдельных конкурсах. Результаты олимпиады размещаются на сайте кафедре, а также в

специально подготовленном информационном вестнике. Позднее, на заседании кафедры обсуждаются итоги философской олимпиады, анализируются обнаружившиеся пробелы в знаниях, поиски новых вариантов тем, и другие методические проблемы. Эффект от хорошо проведенной олимпиады несомненен. Участники олимпиады, как правило, проявляют творческий подход в дальнейшем при ответах на экзаменах, активно выступают на научных конференциях, показывают высокие результаты при федеральном Интернет-тестировании. В студенческих группах усиливается интерес к философским проблемам, их решению и в целом повышается философская культура.

Литература:

1. Методика преподавания философии: проблемы перестройки: Методическое пособие/В. С. Барулин, Н. Ф. Бучило, В. Т. Ефимов и др.; Под ред. Г. Ф. Беляевой, И. Я. Кантерова, Г. В. Платонова.- М.: Высш. шк., 1991.- 400с.

**Секция 1. Стратегические задачи социально-экономического развития страны и регионов при переходе на инновационный путь развития**

**А.И. Базилевич, к.э.н., доцент**  
Филиал ВЗФЭИ в г. Орле, Россия

**ОЦЕНКА АКТИВНОСТИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РФ**

Формирование инновационной экономики невозможно без оценки уровня активности и эффективности интеллектуальной деятельности. Активность интеллектуальной деятельности измеряется технологическими результатами научных исследований и разработок с помощью патентной статистики. Она базируется на данных о регистрации изобретений, выступающих результатом научных исследований и разработок либо производственной деятельности; новым, обладающим существенными отличиями техническим решением задачи в любой области экономики, социальной сферы, обороны, являющимся продуктом интеллектуальной деятельности, техническим воплощением идеи, направленным на удовлетворение определенной потребности общества [1].

Защита интеллектуальной собственности, которой, в частности, являются изобретения, полезные модели и промышленные образцы, - необходимое условие успешного развития научно-технического прогресса и конкурентоспособности страны [2].

Патентно-лицензионные операции как средство обеспечения охраны объектов интеллектуальной собственности являются важным инструментом конкурентной борьбы. Патент – это товар, поэтому надежная патентная защита новых разработок способствует созданию режима наибольшего благоприятствования при выходе на рынок как отечественный, так и зарубежный.

Динамика подачи заявок и выдачи патентов на изобретения российскими и иностранными заявителями в 2002-2008гг. [3] свидетельствует о неравномерности этого процесса со стороны российских заявителей в 2004 и 2007 гг. с одновременным стабильным их ростом со стороны иностранных заявителей. Одновременно наблюдается рост доли заявок на изобретения иностранными заявителями и, соответственно, выдачи им патентов за тот же период (с 18,9 % в 2002 г. до 33,8% в 2008 г. и 16,4% в 2002 г. до 22,7% в 2008 г. соответственно (табл. 1).

Таблица 1 – Динамика подачи заявок и выдачи патентов на изобретения российскими и иностранными заявителями в 2002-2008гг.

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Подано заявок в Роспатент	29225	30651	30192	32254	37691	39439	41849
всего:							
в том числе:							
% к предыдущему году					116,8		
	100	104,88	98,50	106,83	6	104,64	106,11
российскими заявителями	23712	24969	22985	23644	27884	11934	27712

% к предыдущему году					117,9		
	100	105,30	92,05	102,87	3	98,64	100,75
иностранными заявителями	5513	5682	7207	8610	9807	27505	14137
% к предыдущему году					113,9		
Выдано патентов РФ всего:	18114	24726	23191	23390	23299	23028	28808
в том числе:							
% к предыдущему году	100	136,50	93,79	100,86	99,61	98,84	125,10
российским заявителям	15140	20621	19123	19447	19138	18431	22260
% к предыдущему году	100	136,20	92,74	101,69	98,41	96,31	120,77
иностранным заявителям	2974	4105	4068	3943	4161	4597	6548
% к предыдущему году					105,5		
	100	138,03	99,10	96,93	3	110,48	142,44

Следует отметить, что число заявок на объекты промышленной собственности, а также число выданных патентов не в полной мере отражают изобретательскую активность.

Для характеристики уровня изобретательской активности, интенсивности распространения национальных научно-технических достижений, степени технологической зависимости страны в статистике применяются следующие относительные показатели:

- коэффициент изобретательской активности, (число патентных заявок на изобретения, поданных отечественными заявителями в патентное ведомство страны, в расчете на 10 тыс. человек);
- коэффициент самообеспеченности (отношение числа патентных заявок, поданных отечественными заявителями внутри страны, к общему числу патентных заявок, поданных в патентное ведомство страны);
- коэффициент технологической зависимости (отношение числа патентных заявок, поданных зарубежными заявителями в национальное патентное ведомство, к числу внутренних патентных заявок, поданных отечественными заявителями).

Проанализируем изобретательскую активность по данным показателям (см. рис. 1).

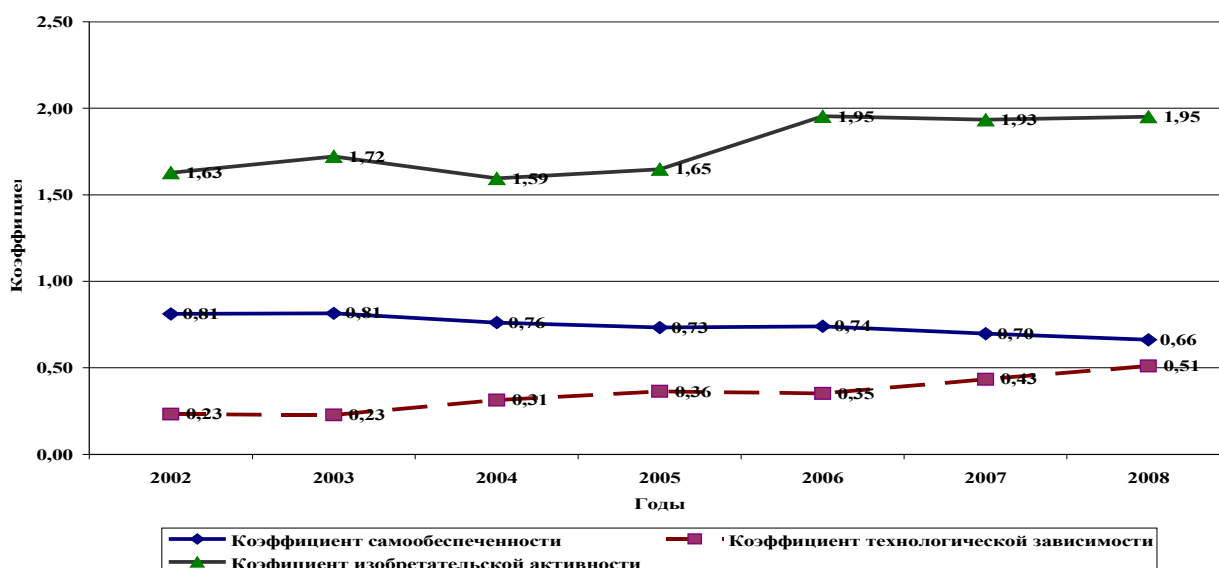




Рис. 1. Динамика коэффициентов изобретательской активности, самообеспеченности и технологической зависимости РФ в 2002-2008 гг.

Как видно из рисунка 1, при достаточно стабильном росте коэффициента изобретательской активности, коэффициент самообеспеченности упал с 0,81 до 0,66, а коэффициент технологической зависимости вырос с 0,23 до 0,51 соответственно. По данным конца 90-х годов XX в., у Японии коэффициент технологической зависимости равен 0,19, коэффициент самообеспеченности технологиями Японии – 0,84; в США – 0,52; а в Португалии и некоторых других странах – 0,00 [4]. Можно сказать, что по данным показателям РФ находится на втором месте после Японии. Однако это ещё не свидетельствует о благополучном положении дел в стране с изобретательской активностью.

В настоящее время во всём мире наблюдается бум изобретательской активности. В Патентном отчете Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) за 2008 г. [5], отмечено, что число патентов, выданных во всем мире, возросло на 18%, при этом только в 2006 г. было выдано около 727 000 патентов. При этом, доля РФ по количеству выданных в 2006 г. патентов составила 3,5% [3]. На долю заявителей из Японии, США, Республики Корея, Германии и Китая приходилось 76% от общего числа патентных заявок, поданных в мире в 2006 г. Значительное увеличение числа патентных заявок, поданных внутри страны, обусловило повышение доли Китая в общем числе патентных заявок, поданных в мире, с 1,8 до 7,3% в период 2000-2006 гг. [3]. Россия, по данным 2006 г., по количеству поданных патентных заявок отставала от Японии в 13,6 раз, США – 10,4 раза, Республики Корея – 4,6 раза, Германии - 3,5 раза, Китая – 3,4 раза. Согласно статистическим данным, на конец 2006 г. во всем мире действовало около 6,1 млн. патентов [5], в РФ – соответственно - 123089 патентов или 2,02% [3].

Таким образом, находясь на достаточно высоком уровне по коэффициентам самообеспеченности и технологической зависимости, по изобретательской активности наша страна значительно отстаёт от ведущих стран мира.

#### Литература:

1. Статистика науки и инноваций. Краткий терминологический словарь / Под ред. Л.М. Гохбсрга. М.: Центр исследований и статистики науки, 1996. С. 24.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвёртая) от 18.12.2006 № 230-ФЗ (принят ГД ФС РФ 24.11.2006) (ред. от 08.11.2008).
3. Материалы годовых отчётов Роспатента // [http://www1.fips.ru/wps/wcm/connect/content\\_ru/ru/about/otchety/](http://www1.fips.ru/wps/wcm/connect/content_ru/ru/about/otchety/)
4. OECD (2000), Main Science and Technology Indicators, №1, Paris.
5. [http://www.wipo.int/ipstats/en/statistics/patens/patent\\_report\\_2008.html](http://www.wipo.int/ipstats/en/statistics/patens/patent_report_2008.html) (Женева, 31-07-2008).

**С.Н.Бочаров, к.э.н., доцент**

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

**РОЛЬ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ**

## В РЕШЕНИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ПРОБЛЕМЫ

Становление и развитие отечественного продовольственного комплекса в постреформационный период столкнулось с многими серьезными проблемами, итогом которых является устойчивая деградация предприятий, производящих сельскохозяйственное сырье.

Негативные результаты связаны с недооценкой объективных условий и факторов развития этой сферы, складывающихся из опыта крупнейших аграрно-развитых стран, демонстрирующих явные тенденции расширения кооперации, интеграции и развития крупнотоварного производства. Государственно-коллективная система производства продовольствия в кратчайший срок была разрушена под лозунгом частной формы собственности и фермерства, а новая – концептуально ориентированная на мелкотоварное производство – как оказалось, не способна в полной мере решать стоящие перед ней задачи устойчивого обеспечения населения страны продуктами питания, а также и собственного воспроизводства.

Представляется, что при трансформационных преобразованиях были проигнорированы системные принципы управления, обязывающие рассматривать процесс агропромышленного производства от производства сырья до реализации готовой продукции в качестве целостной производственной системы, основу которой составляет единая организационно – технологическая цепочка изготовления конечного продукта и новой добавленной стоимости. Именно эта добавленная стоимость через обменные механизмы и сбалансированные цены обеспечивала воспроизводство всех звеньев данной технологической цепочки. В процессе перехода к рынку был нарушен баланс в развитии отдельных звеньев. Так, перерабатывающие предприятия сохранили и нарастили по всем элементам свой потенциал, а производители сырья, напротив, в основной своей массе его утратили (это проявилось в существенном сокращении работников, деградации основных фондов и инфраструктуры, хронических убытках, остром дефиците оборотных средств, сокращении объемов производства).

Рост производства сырья, в частности, сдерживается его неэквивалентным обменом на продукцию отраслей промышленности, в том числе и с предприятиями переработчиками. К числу факторов сдерживания роста относим также и недостаточную государственную поддержку, а также тот факт, что значительная доля добавленной стоимости изымается посредниками на спекулятивной основе. Доминантным противодействующим фактором роста производства продовольствия является механизм ценообразования на зерно. Проблема в том, цена на зерно (базовый экономический ресурс) определяет фундаментальные социально-экономические пропорции, которые через систему межотраслевых связей определяют структуру затрат национальной экономики и такие параметры как стоимость жизни, уровень потребления, уровень зарплаты и ряд других. Поэтому, нейтрализуя рост издержек в экономике, государство, выступая как монополист, активно регулирует уровень цен на него. В результате возникают ценовые деформации и нарушаются

воспроизводственные процессы для первичного звена технологической цепочки – производителей зерна.

Усиливающийся разрыв в экономическом потенциале, в свою очередь, оборачивается для переработчиков проблемой дефицита сырья и угрожает уже их финансовому благополучию. Эти проблемы особенно заметны в одной из важнейших частей АПК – в зернопродуктовом комплексе.

О насущных проблемах этой отрасли национальной экономики свидетельствуют и нарастающие объемы импорта продуктов питания, прямо угрожающие продовольственной безопасности страны. Следует подчеркнуть, что именно важность проблемы продовольственной безопасности инициировала июньский зерновой форум 2009 г. г. в Санкт-Петербурге, на котором представителями правительства было заявлено о том, что Россия в ближайшие десятилетия должна увеличить объемы производства зерна до 135 млн. т., в том числе за счет включения в производство 20 млн. га сельхозугодий, выведенных из оборота. При этом четких организационно-управленческих механизмов и инструментов названо не было.

На основе каких технологий следует возрождать отечественное сельскохозяйственное производство? Очевидно, что старые индустриальные технологии советского периода не пригодны, следовательно, необходимо опираться на новые высокопроизводительные технологии и параллельно развивать перспективные организационные формы.

Мы считаем, что одним из перспективных направлений решения обозначенных выше проблем является развитие процессов вертикальной интеграции, способной восстановить целостность производственной системы в зернопродуктовом комплексе. Невзирая на критику со стороны некоторых исследователей, вертикальная интеграция остается одной из основных форм организации промышленности в мире, что убедительно показано в работах [1] и [2].

Авторы утверждают, что механизм вертикальной интеграции является не только частным инструментом для решения некоторых организационных задач, но и необходимым эволюционным этапом в развитии общественной организации производства. В условиях глобализации качественные изменения конкурентной борьбы и повышение доли государственной собственности в экономиках развитых капиталистических стран обуславливают переход к новому неоиндустриальному способу хозяйствования. В качестве приоритетного ориентира производственных отношений рассматривается не максимизация краткосрочной прибыли субъектов, а концентрация ресурсов для наращивания темпов производства средств производства в контексте решения общественно необходимых стратегических задач.

Закон вертикальной интеграции представляет собой, по сути, отношение к прибыли и запрещает ее извлечение из промежуточного производства, чтобы не осложнить производство конечной продукции. Его игнорирование и реанимация эволюционно устаревших принципов стихийного капитализма, ориентирующихся на неконтролируемое извлечение прибыли предприятий сырьевого сектора (особенно нефтегазового) в России привело к

технологическому отставанию и общей деиндустриализации, разрушению потенциала целых отраслей, деквалификации кадров и другим проблемам.

Сельхозпроизводители находятся в принципиально иной ситуации – в отличие от нефтяников они, как правило, не могут диктовать условия для переработчиков, поэтому толкование закона необходимо расширить. Чтобы закон начал работать в направлении обеспечения их воспроизводственного потенциала, они должны быть вовлечены в единую интегрированную производственную систему, в противном случае сырьевой сектор зернопродуктового комплекса обречен на деградацию.

Вертикальная интеграция призвана изменить саму природу обменов в цепочке добавленной стоимости. Без нее обмены между участниками технологической цепочки осуществляются на рыночных принципах с активным вовлечением посреднических структур. В случае интеграции границы фирмы расширяются и обмены осуществляются уже на иных принципах, определяемых управляющей компанией.

При понимании системной природы проблем и использовании современных научных разработок можно существенно повысить эффективность отечественных производителей продовольствия.

Литература:

1. Губанов, С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) / С. Губанов // Экономист, 2008. – № 9.– с. 3–27.
2. Грандберг, З. Неоиндустриальная парадигма и закон вертикальной интеграции/ З. Грандберг // Экономист, 2009. – № 1 – с.38–41.

**К.И. Васильев**

АНО ВПО «Алтайская академия экономики и права (институт)»  
г. Барнаул, Россия

## **СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В КОНТЕКСТЕ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Актуальность проблемы реструктуризации для российской экономики не вызывает сомнений, если оценить растущую динамику операций по слияниям и поглощениям, наблюдаемые в последние годы. Несмотря на то, что количественные показатели совершаемых операций в России будут уступать транзакциям в западных странах, повышение эффективности реструктуризационных операций имеет значение для развития российской экономики в будущем.

Другим важным аспектом при изучении реструктуризационных процессов в условиях России остается выбор логики и направленности совершаемых операций. Для российских предприятий остается актуальным поиск путей и решений, способных обеспечить их развитие и обеспечить конкурентоспособность на внутреннем и внешнем рынках.

Все эти явления могут быть классифицированы следующим образом:

- банкротство вновь создаваемых компаний, обеспечивая выживание наиболее сильных и жизнеспособных (по аналогии с естественным отбором Чарльза Дарвина);
- процесс объединения двух или более компаний под эгидой головного предприятия;
- частичное или полное свертывание традиционных направлений деятельности крупными компаниями, испытывающими экономические трудности, несмотря на их размер, масштаб деятельности и опыт.

Качественный уровень развития макро- и мезоуровня экономики предопределяет устойчивое положение микроуровня и, прежде всего, предприятий. Как отмечает Ф. Эмар-Дюверпе, «объектом пристального анализа все чаще становятся местные производственные связи, локальные институты и сеть традиционных соседских отношений» [1].

В отечественной литературе реструктуризацию предприятий, как правило, связывают с приведением организационной и производственной структуры в соответствие с объемами выпуска продукции, на которую имеется платежеспособный спрос. В процессе реструктуризации должна решаться важная задача оптимизации соотношения между затратами и доходами предприятия и в конечном итоге обеспечения конкурентоспособности выпускаемой продукции и инвестиционной привлекательности предприятий. В этом случае под реструктуризацией следует понимать процесс высвобождения и перераспределения человеческих, материальных и финансовых ресурсов, используемых неэффективно в условиях переориентации (конверсии) деятельности предприятия с целью повышения рентабельности путем изменения структуры капитала (слияние, продажа, поглощение и т.д.).

Вместе с тем следует различать оперативную и стратегическую реструктуризацию. Оперативная реструктуризация направлена на улучшение результатов деятельности компании в краткосрочном периоде и создание предпосылок для проведения более серьезных изменений в ее деятельности. Она предполагает реструктуризацию материальных активов и долговых обязательств, в ходе которой требуются: разработка схем поставок сырья, определение методов увеличения объемами продаж, снижение стоимости привлеченного капитала, оптимизация основных производственных процессов и организационных структур. Реализация концепции стратегической реструктуризации является комплексным процессом, который предъявляет ко всем участникам высокие профессиональные требования. Основные направления работы и задачи, решаемые в ходе оперативной и стратегической реструктуризации, могут быть представлены в таблице (табл. 1).

Важной составляющей процесса реструктуризации предприятий является высвобождение или перераспределение работников. Несмотря на то, что в ходе реформирования промышленных предприятий активно провозглашалась необходимость разработки мероприятий по дальнейшему использованию персонала, социальная сторона вопроса была отодвинута на второй план. Персонал в большинстве случаев рассматривался как затрата, требующая уменьшения. Можно привести единичные примеры российских компаний,

осознавших важность труда и компетенций персонала в обеспечении конкурентоспособных преимуществ.

Таблица 1 - Основные направления и цели оперативной и стратегической реструктуризации

	Оперативная реструктуризация	Стратегическая реструктуризация
ЦЕЛИ/ результаты	Повышение конкурентоспособности предприятия в текущем периоде за счет улучшения результатов текущей деятельности	Повышение конкурентоспособности предприятия в перспективном периоде за счет развития ключевых компетенции и направлений деятельности, обеспечивающих создание максимальной
Период	Текущий период, который может быть поделен на этапы	3-5 лет и более по отдельным направлениям деятельности
Финансы	Увеличение рыночной стоимости собственного капитала компании, - реструктуризация материальных активов и долговых обязательств, - снижение стоимости привлеченного капитала, - восстановление конкурентоспособности и	Повышение рыночной стоимости капитала кампании
Материальн о- технические	Разработка оптимальных схем поставок сырья; - определение методов увеличения объемов продаж	Стратегический маркетинг - стратегии закупок
Метод организации	Рационализация организационной структуры; оптимизация основных производственных процессов и организационных структур	Инновационный менеджмент,

Промышленная реструктуризация затрагивает различные функциональные области деятельности компании и может быть рассмотрена с различных точек зрения, как:

- преобразование внутренней структуры предприятия без изменения его границ и направлений деятельности;
- изменение способов реализации контроля или юридического статуса;
- оценка содержания и структуры «портфелей» заказов, материальных и нематериальных активов, человеческих ресурсов;
- деление предприятия на отдельные виды деятельности (конкурентоспособные или неконкурентоспособные) и создание самостоятельных направлений бизнеса;
- присоединение к предприятию внешних организационных элементов;
- слияние предприятия с другими самостоятельными предприятиями из внешнего окружения.

Поводом для структурных изменений на предприятии может стать выявленное несоответствие структуры производства и спроса, а также внутренних технологических, производственных и хозяйственных связей

требованиям конкуренции и окружающей среды. Это означает, что реструктуризация, как правило, обусловлена изменением внешней среды, конкуренции. Предприятия вынуждены совершенствовать свою внутреннюю организацию с целью достижения большей устойчивости своего развития и экономического эффекта.

В современных условиях реструктуризация предприятия принимает различные формы и зависит от многих факторов (состояния финансов, сбыта, снабжения, степени влияния наемных работников на принятие решений, доступность новых капиталов и рынков). Изменение внешней среды закономерно требует от российских предприятий адекватного поведения, направленного на преобразование внутренней структуры (собственности, организации, управления, финансовых потоков, распределения человеческих ресурсов). Реструктуризация также становится способом расширения возможностей по созданию дополнительных или более привлекательных рабочих мест на предприятиях рыночного типа.

Литература:

1. Большой экономический словарь.- М.: Институт новой экономики, 1993, с.574.

**К.В. Гордеев, к.э.н.**

Комитет администрации Алтайского края по финансам,  
налоговой и кредитной политике, г. Барнаул, Россия

## **МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ СУБСИДИИ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ АЛТАЙСКОГО КРАЯ**

Алтайский край – первый в Российской Федерации по численности сельского населения. Кроме того, это третий регион – после Башкирии и Татарстана – по количеству муниципальных образований. Местное самоуправление в крае представлено 60 муниципальными районами, 12 городскими округами, 723 сельскими и городскими поселениями.

Финансовые возможности муниципальных образований Алтайского края по выполнению полномочий по вопросам местного значения значительно дифференцированы в результате сложившейся структуры экономики муниципальных образований, степени развития их экономического потенциала, размера территории и количества проживающего населения, обеспеченности инфраструктурой и других факторов.

Исходя из этого, важнейшими задачами органов государственной власти Алтайского края являются сглаживание дифференциации социально-экономического развития территорий, обеспечение равного доступа граждан к муниципальным услугам на всей территории Алтайского края. Решение этих задач возможно путем предоставления местным бюджетам различных видов финансовой помощи.

Бюджетным кодексом Российской Федерации закреплен закрытый перечень форм межбюджетных трансфертов, которые могут предоставляться из

бюджета субъекта РФ местным бюджетам. На наш взгляд в сегодняшних условиях одним из наиболее эффективных механизмов сокращения различий в социально-экономическом развитии муниципальных образований и развития их социальной инфраструктуры являются межбюджетные субсидии.

Тенденция увеличения доли субсидий в межбюджетных трансфертах наблюдается как на федеральном, так и на региональном уровне.

Законом Алтайского края «О краевом бюджете на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов» предусмотрено предоставление муниципальным образованиям Алтайского края 11 видов межбюджетных субсидий. Совокупность межбюджетных субсидий, включенных в краевой бюджет, образуют региональный фонд софинансирования расходов. Его объем в 2008 г. составил 2121,5 млн. руб., в краевом бюджете на 2009 г. предусмотрено 5601,7 млн. руб., на 2010 г. – 3927,5 млн. руб., на 2011 г. – 3066,2 млн. руб.

Цели предоставления межбюджетных субсидий:

- повышение качества финансового менеджмента местного самоуправления;
- переход на современные принципы осуществления капитальных вложений;
- совершенствование механизма, стимулирующего повышение качества бюджетных услуг муниципальными учреждениями;
- создание стимулов по внедрению в муниципальных образованиях края программно-целевых методов управления бюджетными расходами.

Межбюджетные трансферты из краевого бюджета бюджетам муниципальных образований распределяются на формализованной основе.

Наибольший удельный вес в объеме межбюджетных субсидий занимают средства, направляемые на софинансирование объектов капитального строительства собственности муниципальных образований. Это средства на обеспечение мероприятий по капитальному ремонту многоквартирных домов и переселению граждан из аварийного жилищного фонда за счет средств государственной корпорации – Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства и средств краевого бюджета, ассигнования федерального Инвестиционного фонда, осуществление капитального ремонта гидротехнических сооружений, находящихся в собственности субъектов РФ, муниципальной собственности, и бесхозных сооружений, и на другие цели.

В 2007 г. впервые из краевого бюджета были выделены субсидии на строительство, реконструкцию, модернизацию и капитальный ремонт объектов муниципальной собственности в социальной сфере и жилищно-коммунальном хозяйстве в сумме 60 млн. руб. При распределении данных субсидий использован дифференцированный подход на основе показателей численности населения и налогового потенциала муниципальных образований края. На 2008-2009 гг. в краевом бюджете на эти цели предусмотрено по 190 млн. руб.

Результаты исполнения консолидированного бюджета края свидетельствуют о дефиците средств в местных бюджетах и об увеличении задолженности муниципальных образований по долевым финансированию объектов капитального строительства. По экспертным оценкам задолженность



муниципальных районов и городских округов по софинансированию указанных расходов по итогам 2007 г. составила порядка 104 млн. руб.

Вместе с тем предоставление субсидий инвестиционного характера позволяет значительно модернизировать социальную и жилищно-коммунальную инфраструктуру муниципальных образований. Наибольший рост по вводу объектов в районах и городах края достигнут в 2007 г. в жилищно-коммунальном хозяйстве. Введено 17 объектов, которые характеризуются следующими показателями: 56,6 км сетей водоснабжения, 7,63 км канализационных сетей, 1000 куб. м расширения водозабора.

Впервые в 2008 г. из краевого бюджета выделены субсидии муниципальным районам и городским округам на развитие улично-дорожной сети городов, рабочих поселков, поселков городского типа и сел в объеме 60 млн. руб. В 2009 г. объем средств на эти цели увеличен до 160 млн. руб.

Предоставление муниципальным образованиям субсидий в объекты капитального строительства позволяет выстроить целенаправленную политику достижения оптимального баланса капитальных и текущих расходов местных бюджетов. При этом особое внимание должно уделяться оценке социальной и бюджетной эффективности инвестиционных расходов.

С 2006 г. в расходах краевого бюджета ежегодно предусматривается субсидия бюджету муниципального образования «Город Бийск» на развитие и поддержку социальной, инженерной и инновационной инфраструктуры наукоградов РФ, удельный вес которой в региональном фонде софинансирования в 2008 г. составляет 20,7%. Реализация программы развития города Бийска как наукограда позволит достичь целей наращивания объемов производства промышленной продукции, привлечения дополнительных инвестиций в экономику края в рамках создания биофармацевтического кластера.

В порядке межбюджетных отношений муниципальным образованиям края передаются средства по ведомственным целевым программам «Ремонт и благоустройство памятников Великой Отечественной войны на 2008-2010 годы», «О государственной поддержке и развитии малого и среднего предпринимательства в Алтайском крае на 2008-2010 годы», направляются средства краевого бюджета на реформирование муниципальных финансов Алтайского края.

Целевое предоставление финансовых средств муниципальным образованиям в виде субсидий, с одной стороны усиливает зависимость органов местного самоуправления при проведении собственной бюджетной политики, с другой – позволяет органам государственной власти Алтайского края влиять на бюджетную политику органов местного самоуправления в соответствии с приоритетами, установленными на региональном уровне.

**Т.П. Емельянова**

Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН  
г. Барнаул, Россия

## **УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОНЯТИЯ**

Развитие сельских территорий сопровождается рядом негативных явлений, связанных как с радикальными реформами, так и с современным глобальным финансовым и экономическим кризисом. Общеизвестным является тот факт, что происходит дальнейшее отставание уровня развития сельской социальной инфраструктуры по сравнению с городской, на селе выше уровень безработицы, ниже уровень благосостояния населения, ниже качество жизни в целом, происходит обезлюдивание многих сел и пр. Так, если в 1989 г., по данным Всероссийской переписи населения, в Алтайском крае насчитывалось 1624 сельских населенных пунктов, то на 1.01.2008 г. – 1609 [1,2]. Можно говорить о протекании в течение последних лет преимущественно деградационных процессов, формирующих признаки неустойчивости в развитии сельских поселений.

Отмеченные негативные процессы вызывают необходимость выделить село в качестве особого объекта государственного управления как на федеральном, так и на региональном уровнях. Так, в 2008г. Министерство сельского хозяйства РФ разработало проект «Концепции устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации до 2020 г.» В проекте Концепции отмечается, что масштабы нынешнего социального неблагополучия российского села таковы, что ставят под угрозу дальнейшее существование российской государственности и делают невозможным обеспечение устойчивого развития российского общества [3]. Пожалуй, до выхода этого документа в свет ни в правительственных документах по долгосрочному развитию, ни в отраслевых стратегиях большинства федеральных министерств и ведомств село не было отражено как самостоятельный объект управления.

Предполагается, что реализация основных направлений политики устойчивого сельского развития, предусмотренных проектом Концепции, будет осуществляться в рамках Федеральной целевой программы «Социальное развитие села до 2012 года» с последующей ее трансформацией в Федеральную целевую программу «Устойчивое развитие сельских территорий», которая будет функционировать в Российской Федерации с 2011 г. Соответствующие программы должны быть разработаны на региональном и муниципальном уровнях. Отмеченное обстоятельство актуализирует проблему исследования принципов и механизмов устойчивого развития территорий.

Кратко обратимся к истории возникновения и сущности понятия «устойчивое развитие». Впервые английский термин «sustainable development», переведенный как «устойчивое развитие» применительно к социально-экономическим системам, появился в докладе «Всемирная стратегия охраны природы», представленном Международным союзом охраны природы и природных ресурсов (1980г.). Устойчивое развитие определялось в этом документе как «модификация биосферы и использование людских, финансовых, возобновляемых и невозобновляемых природных ресурсов для удовлетворения потребностей людей и улучшения качества жизни». Далее, на

конференции ООН по окружающей среде и развитию (Бразилия, 1992г.) был создан Совет предпринимателей по устойчивому развитию, который призвал проводить разумную хозяйственную деятельность, предотвращать загрязнения окружающей среды, применять экологически чистое сырье, более совершенные технологии и чистые продукты. Следует отметить, что принятые на этой конференции рекомендации включали главу «Поддержка устойчивого развития сельского хозяйства и сельских районов» [4].

Таким образом, термин «устойчивое развитие» для описания социально-экономических систем возник в рамках преимущественно экологического подхода. Наконец, в современном проекте Минсельхоза РФ «под устойчивым развитием сельских территорий понимается такое развитие села, при котором обеспечиваются рост, диверсификация и повышение эффективности сельской экономики, стабилизация численности населения и увеличение продолжительности жизни, полная и продуктивная занятость трудоспособного населения, повышение уровня и качества жизни в сельских районах, рациональное использование и воспроизводство их природно-ресурсного потенциала» [2]. Данное представление, таким образом, основано на объединении трех составляющих: экономической, социальной и экологической, на интегрированном социо-эколого-экономическом подходе к развитию агропромышленного комплекса и сельских территорий.

Очевидно, что разработка региональных и муниципальных концепций устойчивого развития сельских территорий должна осуществляться коллективом исследователей: экономистов-аграриев, экологов, регионалистов, специалистов в социальной сфере.

#### Литература:

1. Численность и размещение населения // Итоги Всероссийской переписи населения.- М.: Статистика России, 2004. – 574 с.
2. Алтайский край в цифрах. 2003-2007 гг.- Барнаул, 2008.
3. [www.mcx.ru/documents/document/show\\_print/3571.77.htm](http://www.mcx.ru/documents/document/show_print/3571.77.htm).
4. Повестка на 21 век. Конференция ООН по охране окружающей Среды и развитию, Рио-де-Жанейро, июнь 1992 г. Извлечения. – М.: Центр координации и информации Социально-экологического союза, 1997, 31с.

**Е.Ю. Жукова**

АНО ВПО «Алтайская академия экономики и права (институт)»

г. Барнаул, Россия

### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕХАНИЗМОВ ОТРАСЛИ ВОДОСНАБЖЕНИЯ ЖКХ**

Отрасль водоснабжения и водоотведения (ВиВ) является одной из крупнейших отраслей жилищно-коммунального комплекса и играет важнейшую роль в обеспечении нормальных условий жизни россиян. В то же время отрасль ВиВ оказалась одной из самых отсталых в совершенствовании экономических механизмов в своей деятельности. Более 60% предприятий

жилищно-коммунального комплекса России убыточны и число их растет. Рост эксплуатационных затрат коммунальных предприятий в последние годы превышал рост инфляции, но для жилищно-коммунального хозяйства по-прежнему характерны низкое качество услуг, непрерывно растущий объем отложенных работ по техническому обслуживанию и отсроченных инвестиций.

В основе реформ лежит привлечение частного капитала к производственной деятельности по снабжению потребителей водой и услугами канализации, что сопровождается сокращением участия государства в коммунальном секторе экономики.

Системы водоснабжения и водоотведения России находятся в глубоком производственно-технологическом и финансовом упадке. Существующее планирование производственной деятельности предприятий водно-коммунального хозяйства не направлена на экономию водных и энергетических ресурсов.

В настоящее время деятельность предприятий водно-коммунального хозяйства (ВКХ) характеризуется высокой затратностью, отсутствием экономических стимулов снижения издержек на производство. Численность персонала в расчете на 1000 обслуживаемых жителей в 2,5-3 раза выше, чем на аналогичных европейских предприятиях; удельное потребление воды на одного жителя в 1,5-2 раза выше, чем в западноевропейских странах. Профилактическое техобслуживание уступило место аварийным ремонтам, затраты на которые в несколько раз превышают стоимость периодического техобслуживания.

Неудовлетворительное техническое состояние инженерной инфраструктуры водоснабжения и водоотведения, низкий уровень техобслуживания и недостаток финансовых средств на модернизацию систем ВиВ (темпы обновления основных производственных фондов в России — 0,1%-0,2% в год, в странах ЕС — от 1% до 2%) ведут к большим потерям воды — до 30%, в то время как средний показатель по странам ЕС колеблется в пределах 10%. Новые требования СанПиН 2.1.4.1074-01 «Питьевая вода. Гигиенические требования к качеству воды централизованных систем водоснабжения» требуют и устанавливают более жесткие гигиенические требования, а существующая в настоящее время технология не дает возможности очистить воду до достижения этих показателей. Необходим переход на новые технологии очистки речной воды.

Одной из причин создавшейся кризисной ситуации в сфере ВиВ является отсутствие четкого разграничения прав и обязанностей между собственниками и предприятиями ВКХ. Ресурсы предприятий ВКХ отвлекаются на деятельность, не связанную с основной. Инвестирование строительства и реконструкции объектов водоснабжения и водоотведения в силу ограниченности средств республиканского и местных бюджетов происходит по остаточному принципу.

Сегодня в государственной политике четко обозначен вектор на модернизацию ЖКХ через рыночные, инвестиционные механизмы. Разработана государственная программа «Чистая вода». С ее помощью к 2011 г. страна

должна выйти на повышенное качество услуг водоснабжения, к 2012-2014 гг. - на режим гарантированного обеспечения населения питьевой водой нормативного качества, а к 2020 г. сектор должен стать инновационным.

Полноценное, эффективное развитие сектора ВиВ в России невозможно без привлечения частных инвестиций и привлечения частного бизнеса к управлению системами коммунальной инфраструктуры, их реконструкции и модернизации. Достижение этой цели возможно только на основе ясных и четко прописанных в законодательстве приоритетов и принципов государственной политики в секторе ВиВ. Для повышения инвестиционной привлекательности сектора ВиВ частным инвесторам должны быть даны четкие и недвусмысленные гарантии возврата вложенных инвестиций. При этом доход, который инвесторы будут получать на вложенные собственные и привлеченные средства, должен быть сопоставим с рисками, которые они несут, осуществляя инвестиции в монопольную деятельность по ВиВ.

Причины, вызвавшие финансовый кризис в сфере водно-коммунального хозяйства, заключаются в низком уровне взыскания платы за воду и услуги канализации, установлении тарифов для бытовых потребителей на государственном уровне без учета местных издержек; перекрестном субсидировании расходов населения иными категориями потребителей, неэффективности систем бухгалтерского учета и управления планово-финансовой деятельностью. По критериям ООН Россия по обеспеченности жилых домов элементами инфраструктуры (водопроводом, канализацией, отоплением и электричеством) принадлежит к группе стран с высоким уровнем дохода, а по реальным доходам — к группе стран со средними или даже низкими доходами. Это означает, что граждане и страна в целом в настоящее время не в состоянии поддерживать инфраструктуру на надлежащем уровне и вкладывать ежемесячно в ее эксплуатацию столько, сколько запрашивают на сегодняшний день предприятия ВКХ.

Ситуацию усугубляют монополизированность сферы водоснабжения и водоотведения и отсутствие учета потребляемых водных ресурсов, что приводит к завышению норм водопотребления и к формированию тарифов в зависимости от издержек предприятий водно-коммунального хозяйства.

Необходимо понять, что проблемы коммунального комплекса не могут быть решены классическим «рыночным» способом до тех пор, пока коммунальные предприятия, формально являясь коммерческими организациями и неся все соответствующие этому статусу обязательства, фактически оказывают социальную поддержку и используются для достижения социальных и политических целей в ущерб эффективности своей работы или техническим возможностям. Заинтересованность в повышении эффективности функционирования отрасли, высоком качестве и доступности жизнеобеспечивающих услуг, которые возможны на основе использования рыночных механизмов, требует признания абсолютным принципа, что коммунальные предприятия являются социальными службами. Тарифы на коммунальные услуги имеют социальное значение, но проблемы низких доходов населения должны решаться за счет использования социально-

экономических механизмов (например, адресных субсидий) и улучшения макроэкономической ситуации в стране, а не перекладываться на коммунальные предприятия.

Безусловно, что коммунальная экономика является частью общественного сектора, инструментарием для решения социальных задач государства, зоной особого внимания. При этом коммунальные предприятия необходимо освободить от ряда соответствующих налогов и сборов.

Водоснабжение и водоотведение в России - слишком дешевый по цене и в то же время слишком значимый коммунальный сектор, чтобы на нем экономить. Уровень развития коммунального комплекса является важным цивилизационным фактором, обеспечивая повышение качества рабочей силы, комфортность для жизни и бизнеса. Развитая коммунальная инфраструктура способствует инвестиционной привлекательности регионов и муниципальных образований, обеспечивает социальную стабильность в обществе и политические дивиденды тем или иным заинтересованным группам. Кроме того, от качества питьевой воды и очистки стоков зависит здоровье нации и развитие экономики страны в целом.

**О.В. Кобозев; В.А. Бородин, д.э.н., профессор**

ГОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им.

И.И.Ползунова», г. Барнаул, Россия

## **ИННОВАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ**

Кризис мировой финансовой системы заставил многих игроков рынка задуматься над своим местом на этом рынке. В условиях падающей платежеспособности покупателей все острее становится конкурентная борьба производителей и продавцов, предлагающих результат своего труда.

В литературе определяется, что конкурентоспособность товара – это такой уровень его экономическо-технических, эксплуатационных параметров, который позволяет выдержать соперничество с другими аналогичными товарами на рынке. Кроме того, конкурентоспособность – сравнительная характеристика товара, содержащая комплексную оценку всей совокупности производственных, коммерческих, организационных и экономических показателей относительно выявленных требований рынка или свойств другого товара. Она определяется совокупностью потребительских свойств данного товара – конкурента по степени соответствия общественным потребностям с учетом затрат на их удовлетворение, условий поставки и эксплуатации в процессе производственного или личного потребления.

Однако формальное соответствие свойств товара требованиям покупателей и превосходство над конкурентами по отдельным параметрам не гарантирует успеха на рынке ему и его производителю.

«Стандартный» анализ конкурентоспособности начинается с оценки нормативных параметров, характеризующих свойства продукции, которые регламентируются обязательными нормами, стандартами и законодательством на рынке, где эту продукцию предполагается сбывать. Если хотя бы один из

них не соответствует уровню, который предписан действующими нормами и стандартами, то дальнейшая оценка конкурентоспособности продукции нецелесообразна, независимо от результата сравнения по другим параметрам. В то же время, превышение норм и стандартов и законодательства не рассматривается как преимущество продукции, поскольку считается, что с точки зрения потребителя оно часто является бесполезным и потребительской стоимости не увеличивает. Исключения составляют случаи, когда покупатель заинтересован в некотором превышении действующих норм и стандартов в расчете на ужесточение их в будущем.

Аналогичным образом принято рассматривать:

- эргономические параметры, характеризующие продукцию с точки зрения ее соответствия свойствам человеческого организма при выполнении трудовых операций или потреблении (гигиенические, антропометрические, физиологические, свойства человека, проявляющиеся в производственных и бытовых процессах);

- эстетические параметры, характеризующие информационную выразительность (рациональность формы, целостность композиции, совершенство производственного исполнения продукции и стабильность товарного вида), они моделируют внешнее восприятие продукции и отражают именно такие ее внешние свойства, которые являются для потребителя наиболее важными, они ранжируются по степени значимости для конкретного вида продукции;

- экономические параметры, к которым относятся полные затраты потребителя по приобретению и потреблению продукции, а также условия ее приобретения и использования на конкретном рынке.

Во многих случаях конкурентная борьба предполагает использование принципа: посмотреть, как делают другие и постараться сделать чуть лучше, руководствуясь при этом идеями экономической целесообразности. Зачастую этот принцип срывается. Однако эффект при этом длится очень короткое время, так как предприятия-конкуренты также отслеживают действия игроков на рынке и принимают аналогичные контрмеры. Эффект может длиться чуть дольше, но обусловлено это бывает, как правило, нерасторопностью конкурентов.

Подобное поведение обеспечивает в лучшем случае волнообразный успех и постоянное преследование сменяющегося лидера. Искусство конкуренции состоит в умелом уходе от нее. Выигрывает не тот, кто без оглядки бросается в острую конкурентную борьбу, а тот, кто, выбрав верную позицию, умеет избежать жестокой и бессмысленной конкуренции. Экстенсивное развитие и временные количественные преимущества приведут лишь к тому, что значительная часть усилий будет попросту нивелироваться параллельным и идентичным развитием конкурентов. Долговременного успеха можно добиться, лишь постоянно развивая качественные преимущества, не боясь создать дополнительные свойства товара, которые сегодня не увеличивают потребительскую стоимость. Не стоит забывать, что невозможно делать революционные открытия, опираясь лишь на существующие потребности.

Качественное усовершенствование, невостребованное сегодня, завтра становится неотъемлемым атрибутом, а создавший его и поддерживающий направление качественных улучшений становится лидером, которого конкуренты вынуждены преследовать, перераспределяя между собой незначительные доли рынка, создавая «эксклюзивные условия».

Независимо от целей исследования, основой оценки конкурентоспособности является изучение рыночных условий, которое должно проводиться постоянно, как до начала разработки новой продукции, так и в ходе ее реализации. Задача состоит в выделении той группы факторов, которые влияют на формирование спроса в определенном секторе рынка. Однако подход, учитывающий потребности клиентов и деятельность конкурентов, должен быть построен на принципах конкурентного преимущества, получаемого за счет внедрения инновационных решений.

В настоящее время, в условиях резкого сокращения финансовых ресурсов ситуация усугубляется тем, что вместо того чтобы вкладывать деньги в развитие, предприятия «проедают» их в процессе текущей деятельности, что ведет в дальнейшем к их полному истощению. Так, по информации комитета по статистике Алтайского края, в Алтайском крае в 2008 г. с января по сентябрь затраты на научные исследования и разработки составили 683710,0 тыс.руб., что на 16,2% больше, чем в аналогичном периоде 2007 г. (588522,7 тыс.руб.). По итогам же 2008 г. этот показатель вырос всего на 2,1%, что говорит о резком снижении затрат на НИОКР в 4 квартале 2008 г. Для сравнения, в 2007 г. рост затрат на научные исследования и разработки составил 144,7% по отношению к 2006 г. (647553,9 тыс.руб. в 2006г. и 936839,0 тыс.руб. в 2007г.). Численность работников этой сферы также сократилась по итогам года с 2574 чел. в 2007 г. до 2366 чел. в 2008 г. Надо отметить, что несмотря на увеличение затрат в области разработок, до сентября 2008 г. тенденция к сокращению численности работников, занятых этими разработками, наблюдается уже не первый год – в 2007г. по отношению к 2006г. она сократилась на 1,9% (с 2623 чел. в 2006г. до 2574 чел. в 2007г.).

В условиях нестабильной ситуации и спада в целом в мировой экономике предприятиям очень важно расставить приоритеты деятельности. Недопустимо снижение издержек за счет закрытия научных подразделений, если целью руководства не является прекращение деятельности организации. Именно высокотехнологичные разработки должны стать основой экономии затрат. Предприятия, вкладывающие средства в научно-техническое развитие техники и технологии сегодня, имеют шанс завтра получить многократную положительную отдачу и задавать темп конкурентной борьбы. Предприятия, игнорирующие инновационные разработки сегодня, едва ли смогут завтра вообще что-либо предложить с каждым днем все более требовательному покупателю.

**В.В. Мищенко, к.э.н., доцент**  
ГОУ ВПО «Алтайский государственный университет»  
г. Барнаул, Россия



## КРИЗИС В ПРОМЫШЛЕННОСТИ СИБИРИ И МЕХАНИЗМЫ ЕГО ПРЕОДОЛЕНИЯ

В Сибирском федеральном округе (СФО) 12 регионов. В нём на 1 января 2009 г. проживало 19,5 млн. чел, или 13,7% населения РФ. Территории очень сильно различаются по своему экономическому развитию. Это важно, поскольку при глобальном кризисе во всех в странах мира на первые роли выходят правительственные и региональные органы власти.

Наиболее развит в Сибирском федеральном округе Красноярский край: размер его ВРП в 2007 г. составил 734,4 млрд. руб. (для сравнения: 2,6 трлн. руб. - это размер ВРП Тюменской области, нестоличного лидера РФ), далее идут Кемеровская, Иркутская, Новосибирская, Омская области, Алтайский край, Томская область, Забайкальский край. Четыре наиболее слабые территории Сибири – это её южные республики (Алтай, Бурятия, Тыва, Хакассия). Наименьший в Сибири ВРП в Республике Алтай – 15,3 млрд. руб., что в 48 раз меньше, чем в Красноярском крае.

В список территорий, где кризис достиг наибольших размеров, по критериям Министерства финансов РФ, попали два региона из СФО: Красноярский край и Кемеровская область. Специализация сибирской экономики на добыче сырья, производстве из него полуфабрикатов привела к тому, что наиболее развитые территории в максимальной степени пострадали от сокращения закупок на мировом рынке их товаров (цветных и черных металлов, угля, леса и изделий из него, нефти, газа и др.). Те же регионы, где сырья добывалось немного, в меньшей степени сократили объём производства промышленных товаров.

Динамика индекса промышленного производства в Российской Федерации и в Сибирском федеральном округе приведена на рисунке 1.

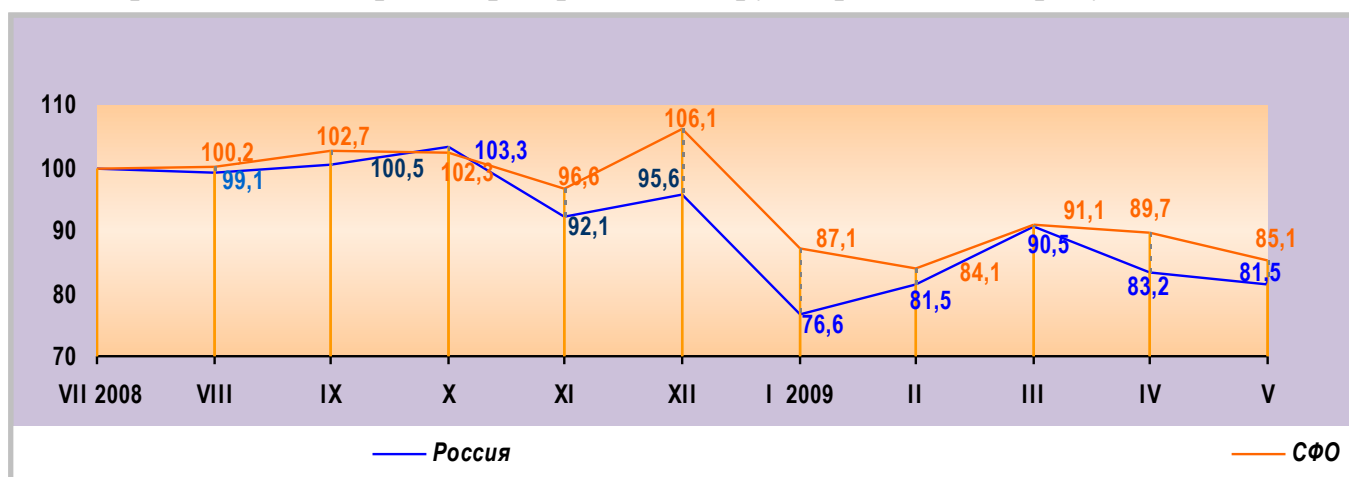


Рис. 1. Динамика индекса промышленного производства в РФ и в СФО, % (июль 2008 г. =100)

Модель сырьевой экономики для большинства регионов РФ, включая Сибирь, не позволяет сократить разрыв в уровне жизни между Россией и развитыми странами. Небольшой размер добавленной стоимости в

реализуемых ими товаров не может обеспечить нормальные бюджеты на всех уровнях, начиная с федерального и заканчивая муниципалитетом.

Промышленность в Сибири во многом формировалась как мобилизационные мощности для защиты страны от нападения: добыча полезных ископаемых с первоначальной переработкой; изготовление черных и цветных металлов; поставка электроэнергии; заготовка леса; минимальная обработка сырья и поставка его за рубеж. То есть можно говорить о развитии сибирских городов исключительно для нужд обороны и колониальной добычи полезных ископаемых. Но последнее – это основа всей современной экономики России.

Кризис вызвал резкое сокращение спроса развитых стран на сырье, полуфабрикаты. Поэтому на территориях, где ведущими являются виды деятельности по изготовлению товаров на экспорт, зафиксированы наиболее высокие снижение занятости, громадный рост задолженности заработной платы. Замораживание и даже сокращение доходов населения в условиях стабильной высокой инфляции приведет к концу 2009 г. к существенному сокращению уровня жизни работающего населения, не говоря уж о пенсионерах.

В июле 2008 г. уровень официально зарегистрированной безработицы в РФ был 1,7%, в СФО – 2,1%, по методу МОТ – 4,3% и 7,5% соответственно. При развитии кризиса в апреле 2009 г. официальная безработица в России была 3,%, в Сибири - 3,7%, а по международной методике фактическая безработица в стране равна 7,7%, в СФО - 11,3%.

В начале июля 2009 г. заместитель министра экономического развития РФ назвал размер государственного сектора в России: 45-50%., включив сюда землю, инфраструктуру, то есть, по всей видимости, все составные части национального богатства. В территориальной экономике стоимость земли, операции с ней находятся практически вне действий законов, и в настоящее время не играют большой роли в функционировании местной хозяйственной системы. Администрация региона часто не может найти собственности для обеспечения гарантий кредитов, поскольку все уже роздано или распродано.

К лету 2009 г. программы по борьбе с кризисом были в 28 субъектах РФ, из них 5 - в Сибири: Алтайский край, Кемеровская область, Красноярский край, Новосибирская и Омская области.

Кризис в большинстве стран мира проявился в банковско-финансовой сфере. Есть громадное количество данных, о потерях банков, страховых организаций и других финансовых структур, а также о размерах финансовых вливаний, которые сделаны в каждой стране «золотого миллиарда», БРИКа, странах малого дракона и др. Но чем ниже уровень хозяйствования, тем не так явен кризис в финансовом секторе. А проявляется он в сокращении спроса у производственных и торговых организаций, задолженности зарплаты работникам, уменьшении занятых на предприятиях ряда отраслей промышленности, строительства, а также в операциях по обслуживанию населения.

Наименее пострадавшими от финансового кризиса оказались регионы с высоким уровнем дотационности. У них по-прежнему и бюджет, и инвестиции большей частью формируются за счет дотаций из федерального центра, что позволяет им функционировать примерно так же, как это было до кризиса. В промышленных регионах сокращение инвестиционно-строительных работ несравнимо больше. Так в Красноярском крае, Кемеровской и Новосибирской областях они сократились в среднем на 30%.

В нормальной рыночной экономике основным источником кредитования экономического роста должен быть банковский кредит. В России почти за двадцатилетний период банковский капитал так и не научился выполнять эту функцию, а в основном обслуживает олигархические структуры. По всей видимости, не стоит прогнозировать, что частный капитал за 3-5 лет изменится и начнет кредитовать развитие производства, а не торговлю и валютные спекуляции. В настоящее время у власти не просматривается намерения создать такой финансовый механизм, который бы заставлял банки самим искать место приложения своему капиталу, а инвестиционные проекты позволяли бы решать не только предпринимательские проблемы, но и способствовали наполнению бюджета. Если же при появлении такого механизма банки будут находиться в другом регионе (столице), то вероятность поднятия простых территорий, городов будет сведена на нет. Поэтому пока не видно других источников выхода из кризиса, кроме бюджетных дотаций и ФЦП, хотя конечно, кризис требует резкого уменьшения финансирования социальных отраслей и мероприятий.

Для развития экономики, адекватной времени, кроме использования реального, а не показного планирования, надо также избавиться от принципа возврата банкам большинства кредитов в течение года, как сейчас это происходит в соответствии с банковскими методиками. Необходимо перейти к долгосрочному финансовому планированию, минимум на пять лет.

**О.Л. Никитина**

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

## **ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ**

Маркетинговые исследования связаны с развитием конкурентных отношений в электроэнергетике. Маркетинг в электроэнергетике имеет свои особенности, обусловленные производством и потреблением особых товаров – электроэнергии и мощности. К числу наиболее значимых особенностей относятся: особая роль дифференциации тарифов на электроэнергию, индивидуальная работа с крупными потребителями, выявление возможности управления спросом на электроэнергию, работа с общественностью.

Основу маркетинговой деятельности составляют: исследования рынка, разработка товаров и услуг, организация продвижения товаров, распределения, установление цен, развертывание службы сервиса. Маркетинг как вид деятельности нуждается в управлении. Управление маркетингом предполагает

– анализ, планирование, организацию и контроль проведения мероприятий, рассчитанных на установление, укрепление и поддержание выгодных отношений с целевыми покупателями ради достижения определенных задач компании. Именно поэтому к службе маркетинга следует отнести специалистов в области исследования и прогноза спроса на товары и услуги, сбыта, рекламы, ценообразования, менеджеров проектов.

Необходимость маркетинга в экономике обусловлена наличием на рынке конкуренции – этого главного конституирующего фактора рынка. Нередко встречаются заявления, что в электроэнергетике, до сих пор достаточно монополизированной отрасли, маркетинг не нужен. Однако, во-первых, в экономике, основанной на рыночных отношениях, абсолютно монопольных рынков не бывает, а во-вторых, даже в условиях монополии необходимы маркетинговые исследования в отношении объема и цены товаров и услуг.

Говоря о монополии на розничных рынках электроэнергии и мощности, мы можем выделить два вида монополии: монополию энергосбытовой или энергоснабжающей организации и монополию электроэнергии как энергоносителя. Другой аспект монополии на розничных рынках электроэнергии и мощности связан с тем, что энергосбытовая или электроснабжающая компания является монополистом, чаще всего, только по отношению к мелким и средним потребителям (коммунально-бытовое хозяйство, малые предприятия). Крупные потребители в настоящее время имеют возможность, либо получить статус субъекта оптового рынка и покупать электроэнергию на оптовом рынке электроэнергии и мощности, либо поменять свою сбытовую организацию или организовать собственную энергосбытовую компанию. Примеров создания собственной энергетики достаточно, как в России, так и за рубежом. В среднем на долю промышленной энергетики в развитых странах приходится по данным ООН до 7% электропотребления. Следовательно, рыночные отношения на розничных рынках в отрасли будут развиваться.

Развитие оптового рынка энергии и мощности в России, появление возможности у различных производителей (оптовых генерирующих компаний, территориальных генерирующих компаний) предлагать свой товар на оптовый рынок порождает внутриотраслевую конкуренцию производителей. Кроме того, потребители могут участвовать в разных секторах оптового рынка. Следовательно, возникает конкуренция, как между производителями за поставки на оптовый рынок или конкретным потребителям в рамках двухсторонних договоров, так и между покупателями электроэнергии за поставки с оптового рынка или от конкретного производителя в рамках двухсторонних договоров. Становление конкурентных оптового и розничных рынков электроэнергии и мощности стимулирует проведение энергокомпаниями маркетинговых исследований.

Необходимость пропаганды отрасли в целом характерна для электроэнергетики, но отсутствует в других отраслях. В свете вышесказанного, очевидно, что маркетинговая деятельность в отрасли необходима и достаточно специфична. Маркетинг энергокомпаний на розничном рынке электроэнергии и

мощности направлен на определение целей и выработку стратегии поведения компании на рынке в части определения объема продаж электроэнергии и мощности на целевых рынках, формирование тарифов (цен) и выбор способов продвижения энергокомпаний на рынке для достижения поставленных целей.

Оценка потребности рынка требует проведения серьезных аналитических исследований. Анализ рынка проводится по направлениям: в целом по региону; по крупным потребителям; по конкурентам.

Анализ по региону проводится по данным государственной статистической отчетности, средств массовой информации, выборочным исследованиям и прочим источникам. Главная характеристика региона, с точки зрения анализа розничного рынка электроэнергии (мощности) – объем рынка энергии и мощности (или иных товаров и услуг энергокомпаний). Для реализации сформированных целей энергокомпания должна разработать стратегии поведения на рынке, т.е. определить маркетинговый набор, который наилучшим образом будет способствовать достижению поставленных целей. Под определением маркетингового набора понимают - выбор товара или услуги, объемов поставки, установление ориентировочной цены на них, определение каналов их распределения (оптовая и розничная торговля), а также способов продвижения товаров или услуг к потребителю или компании на рынок.

Таким образом, энергокомпания целесообразно определить для каждого розничного рынка: какие товары, в каких объемах и по какому графику поставки необходимы; что она может предложить рынку; какова будет ценовая (тарифная) политика в отношении этих товаров или услуг; какие методы продвижения товаров или услуг к потребителю или компании на рынок она выбирает.

Для определения потенциально возможных объемов электропотребления энергокомпания следует воспользоваться данными заявок потребителей, типовыми графиками нагрузок потребителей, нормами энергопотребления, данными экспертных систем и т.д.

За рубежом анализ эластичности спроса на электроэнергию по цене и по доходу проводят достаточно регулярно. Учитывая, что особенности электроэнергии как товара обуславливают практически схожие модели организации энергетического производства и тенденции изменения эффективности использования энергии, результаты проводимых за рубежом исследований, полезны и для России.

Если первая реакция потребителей на повышение тарифов - сокращение потребления, то вторая - рост неплатежей. Поскольку конкурентов на розничном рынке пока немного, то существует взаимозависимость политики ценообразования энергокомпаний от политики конкурентов.

Основное содержание маркетинговых исследований энергокомпаний на розничном рынке электроэнергии заключается в анализе региона, крупных потребителей и конкурентов и на этой основе прогнозировании объема и графика поставки электроэнергии и мощности, формировании стратегии

ценообразования (тарифообразования), подборе способов и средств продвижения энергокомпаний на конкурентные рынки энергии и мощности.

**О.А. Поволоцкая**

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

## **СОСТОЯНИЕ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА**

Развитие рыночных отношений в России постепенно превратило образование в торгуемую на рынке услугу. Можно бесконечно долго спорить о положительных и отрицательных последствиях данного явления, однако очевидно, что этот процесс объективен. За достаточно короткий промежуток времени в России сложился и рынок образовательных услуг, предложение которых за последние 5-7 лет сделало колоссальный скачок. В настоящее время, к сожалению, мировой финансовый кризис коснулся и данного сектора рынка. Вновь всплывают вопросы об актуальных профессиях и о грамотном выборе вуза.

Взгляд на систему образования как на рынок образовательных услуг, где встречаются продавец и покупатель, еще находится в стадии формирования. Потребитель пока не может в полной мере воспользоваться предоставленными правами. Продавец же пока не готов мобильно и адекватно реагировать на образовательный запрос общества.

Следует отметить, что рынок образовательных услуг России в настоящее время и без учета кризиса находится в сложной ситуации. Эта ситуация возникла как следствие ряда факторов: присоединение РФ к Болонскому процессу и переход на двухуровневую систему высшего образования с одной стороны, и последствия «демографической ямы» 90-х годов XX века с другой стороны. Таким образом, на рынке образовательных услуг России почти повсеместно наблюдается резкое превышение предложения над спросом. Если внутренние сложности высшей школы наложить на мировой финансовый кризис, то очевидным становится, что ситуация действительно сложная.

До 1998 г. бюджет системы образования формировался и исполнялся постатейно, то есть бюджетное финансирование отрасли определялось разветвленностью сети, уровнем материально-технической базы, штатом и только косвенно зависело от числа учащихся. Сейчас бюджет формируется по норме расходов на одного студента. То есть никакие перестройки системы образования не влекут за собой изменение бюджетного финансирования. Логика, которая напрашивается сама собой – значит не стоит ничего менять. И те вузы, которые не проходят в ближайшие год - два аттестации будут «налегать» лишь на увеличение контингента студентов всеми возможными способами.

В кризис особенно остро встают вопросы, связанные с внедрением систем менеджмента качества образования, так как все эти процедуры достаточно дорогостоящие и требуют, кроме того, значительных временных затрат. При этом инициироваться они должны сверху и заряжать идеей «качественности»

предоставляемой образовательной услуги всех сотрудников и профессорско-преподавательский состав без исключения. Как все это обеспечить в условиях снижения норм расходов на одного студента, в условиях заморозки цен на образование, в условиях масштабных отчислений студентов платного образования за неуплату совершенно не понятно.

Поэтому сегодня все больше голосов слышно против перехода на двухуровневую систему образования, что связано еще и с безработицей на рынке труда и невостребованностью бакалавров в настоящее время. Эти же голоса звучат и против выполнения остальных принципов Болонского процесса, точнее не отказ от них, а временное приостановление интеграции российского образования с европейским образовательным пространством. Тем более, что основная цель интеграции – достижение полной мобильности рабочей силы и профессорско-преподавательского состава, взаимная конвертация дипломов является в настоящее время не особенно актуальной.

Изменения, происходящие на рынке образовательных услуг, станут наиболее понятными и очевидными после набора на новый 2009/2010 учебный год. Рынок может испытать и катастрофическое падение спроса и бурный рост (в том случае, если модель поведения россиян будет европейской). Реакция жителей ЕС на кризис уже получила название «европейская позиция» и заключается в том, что большинство активизирует свои вложения в собственное образование и здоровье, подтверждая теорию о том, что в кризис необходимо вкладывать деньги в человеческий капитал.

К сожалению, подобное поведение будет удивительным на фоне данных Росстата о том, что за последний квартал 2008 г. во многих «неблагополучных» регионах России, среди которых в том числе и Алтайский край, упало потребление мяса, рыбы, морепродуктов и фруктов, в то время как возрастает потребление макаронных и хлебобулочных изделий. Попросту говоря, у многих россиян скорее всего не будет денег, чтобы вложить их в образование.

Рассматривая тенденции, происходящие на рынке образовательных услуг, необходимо условно разделить этот рынок на два сектора – программы дополнительного образования и высшее профессиональное образование в целом. Изменения в секторе дополнительного образования более-менее проявились – спрос сохраняется и иногда растет на все программы, связанные с кризисом и антикризисной стратегией, причем как с точки зрения экономики и юриспруденции, так и с точки зрения стресс-менеджмента и психологии. Кроме того, слушатели экономических направлений тяготеют к планированию, бюджетированию, оптимизации расходов. А вот группы рекламщиков, маркетологов испытывают дефицит спроса. Также сокращаются наборы на программы по повышению ораторского искусства и выработке лидерских качеств.

Еще одной интересной тенденцией является тяготение слушателей к краткосрочным курсам и программам, которые помогают решать оперативные проблемы, возникающие на предприятии и при этом не отлучаться с рабочего места надолго. К долгосрочным же программам интерес компаний ослаб, однако все надеются на оживление спроса к осени 2009 г.

Что касается системы высшего образования, то наиболее четко изменения проявятся после результатов набора на следующий учебный год. Хотя уже и сейчас многие вузы отмечают, что контингент студентов, отчисленных за неуплату, прерывающих свое обучение превысил показатель предыдущих лет. Очевидно, что система высшего образования не в состоянии быстро и оперативно реагировать на запросы рынка в новых специалистах, обладающих навыками работы в новых кризисных условиях. Да и если бы система высшей школы отреагировала, готовый продукт в виде квалифицированного специалиста рынок труда смог бы получить только через 4 года.

В целом может пошатнуться положение негосударственных учебных заведений, которым приходится преодолевать множество трудностей. Эти заведения помимо большой арендной платы сталкиваются с жесткой политикой со стороны государства, ужесточением процедуры аккредитации и аттестации. Кроме того, необходимо вкладывать средства в рекламную деятельность на рынке и пытаться занять свою нишу.

К сожалению, кризисные явления могут пойти на руку недобросовестным вузам, которые будут привлекать неразборчивого абитуриента низкими ценами на образование, при этом ничего стоящего не предлагая взамен. На сегодняшний день на рынке образовательных услуг в основном развита именно ценовая конкуренция. Если рассматривать высшее учебное заведение как сферу, где можно занять молодежь, то в этом нет ничего страшного. Но если вспомнить об основной функции образовательного учреждения – воспитании всесторонне развитой личности и обучение высококвалифицированного специалиста – то возникает плачевный вывод, касающийся невозможности инновационного развития экономики с подобными «малобюджетными» специалистами.

**А.Л. Полтарыхин, к.э.н., доцент**  
Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

### **РЕГИОНАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И ГЛОБАЛИЗАЦИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

Развитие современного мира характеризуется неоднозначными, противоречивыми тенденциями: мир, объединяясь, одновременно разъединяется. Налицо действие как центростремительных, так и центробежных тенденций. Центростремительный вектор движения представлен в глобализационных процессах, центробежный — в региональной интеграции.

Глобализация, как предполагается по смыслу этого термина, должна способствовать нарастающему сотрудничеству, единению мира. Однако, в условиях мирового финансового кризиса, мы являемся свидетелями не объединения, а разъединения, прежде всего на региональной и цивилизационно-культурной основе, так как противоречия между разными регионами и локальными цивилизациями в последние время не только с трудом урегулируются, но и углубляются [1].



Глобализация в современном выражении — процесс преимущественно субъективный, управляемый в своих интересах странами и силами, нередко в ущерб подавляющего большинства прочих государств и остального населения планеты. В начале века, американский политик З. Бжезинский, говорил, что мир уже глобализирован США, уже «появилась первая глобальная политическая столица в мировой истории — Вашингтон», откуда посредством располагающихся там «институтов глобального влияния» (Белый дом, Пентагон, Всемирный банк, Международный валютный фонд и др.) осуществляется американское «влияние на процесс глобализации». Глобализация — игра по правилам сильного, и выгодная в первую очередь США, которые эти правила устанавливают. По мнению З. Бжезинского, «Америка провозглашает плодотворные и отвечающие интересам всего мирового сообщества блага глобализации, но сама соблюдает эти правила главным образом тогда, когда это ей выгодно», поскольку «глобализация расширяет и укрепляет ее собственные национальные преимущества», что же касается других государств, то «благотворный процесс глобализации постепенно лишает конкретные государства их священного суверенитета и экономической независимости» [2].

Исходя из вышеизложенного, можно предположить, что мировой финансовый кризис должен способствовать формированию конкурентной среды, которая сможет повлиять на развитие экономики стран и регионов. Конкурентная среда — это такое пространство, где выживают сильнейшие, а также страны и экономики, объединившие усилия под ударами и вызовами глобализации.

Здесь, очевидно и кроется природа региональной интеграции. И эта природа по своей сути не проста. С одной стороны, региональная экономическая интеграция является фактором, способствующим развитию глобализации, поскольку создает условия для свободного вращения товаров, услуг, капиталов, рабочей силы, что ведет к усилению взаимосвязи и взаимозависимости экономик, созданию единого мирового рынка. С другой стороны, региональная интеграция обеспечивает своим участникам преференциальный экономический, торговый, политический режим, что размывает определенные универсальные вещи, например, внешнеторговый режим, предусмотренный ВТО [3].

Считается, что региональная интеграция, во-первых, позволяет противостоять вызовам глобализации, выдерживать странам региона давление мировых лидеров, диктующих «правила игры». Объединения имеют больше возможностей отстаивать свои групповые, и в том числе национальные, интересы в международных экономических организациях и противостоять натиску развитых стран, прежде всего США, ТНК и финансовых групп. Во-вторых, она обеспечивает региональные преференциальные преимущества в глобальной конкурентной среде на мировых рынках товаров, услуг, капиталов, технологий и рабочей силы. В-третьих, региональная интеграция снижает издержки производства и обращения, способствует международному разделению труда, специализации и кооперации производства, содействует

динамичному развитию национальных экономик, повышению их конкурентоспособности в глобальной среде. И, наконец, формирование зон свободной торговли, таможенных союзов и других форм интеграционных объединений предполагает создание единой рыночной и транспортно-коммуникационной инфраструктуры.

С целью эффективного противостояния новым вызовам глобализации страны, близкие по географическому расположению и уровню социально-экономического развития, интегрируются в региональные торгово-экономические объединения. Регионализация приносит свои плоды, чему свидетельство опыт таких региональных объединений, как Евросоюз, Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА), Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), Южноамериканский общий рынок (МЕРКОСУР) и др.

Интеграционные процессы в мировом хозяйстве стремительно развиваются. Согласно данным ВТО, сегодня в мире действует 179 международных соглашений, провозглашающих таможенный союз или же зону свободной торговли как формы интеграции. Данный процесс не просто продолжается, он нарастает. Создаются региональные союзы, укрепляются интеграционные связи, прорабатываются вопросы создания региональных (азиатской, американской) и конфессиональной валют. Серьезным фактором, воздействующим на укрепление данного процесса, служит глобальный финансовый кризис, обнаруживший как уязвимость глобальной финансовой системы, так и оправданность и обоснованность региональной интеграции.

Для России представляется важным и значимым органично «вписаться» в интеграционную тенденцию. Здесь просматриваются два основных вектора российской региональной интеграции. Первый — активизация усилий по интеграции в ОАТЭС (Организацию Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества). Второй — образование на базе СНГ мощного регионального и итерационного торгово-экономического союза на постсоветском пространстве, с перспективой включения в него других государств (по типу ЕС, НАФТА или МЕРКОСУР). Формирование такого единого интеграционного пространства представляет собой серьезный конкурентный ресурс в условиях жесткой глобальной конкурентной среды.

Кроме того, проблему российской интеграции, учитывая исторические, территориально-географические и социально-экономические особенности страны, следует рассматривать и во внутрирегиональном контексте, в рамках российской административно-территориальной социально-экономической системы, включающей 83 субъекта Федерации и разделенной на две крупные части — европейскую и азиатскую. Достичь сбалансированности российской политики и экономики на всем обширном российском пространстве, в силу ряда причин, до сих пор пока не удалось, в чем также видится серьезный конкурентный ресурс, использование которого позволит укрепить российские позиции в глобализационных и региональных интеграционных процессах.

Литература:

1. Население и глобализация, - М.: Наука, 2002. – 229 с.

2. Бжезинский, З.Б. Выбор. Глобальное государство или глобальное лидерство / З.Б. Бжезинский // Пер. с англ. - М.: Междунар. отношения, 2004. – 179 с.
3. [http:// www.wto.org](http://www.wto.org)

**А.В.Разгон, к.э.н.**

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

## **ИНТЕГРАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ ПРОИЗВОДСТВА ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА**

Стратегическое значение в обеспечении продовольственной безопасности государства, повышении качества жизни его населения играет агропромышленный комплекс, выступающий как совокупность взаимосвязанных отраслей хозяйства, участвующих в производстве, переработке сельскохозяйственной продукции и доведении ее до потребителя. В составе АПК принято выделять три основных звена: а) производство машин и оборудования, удобрений и ядохимикатов, комбикормов и др.; б) сельское хозяйство, включающее растениеводство и животноводство; в) пищевая и легкая промышленность.

В связи с упадком в легкой промышленности России после перехода к рынку пищевая отрасль стала основным потребителем продукции сельского хозяйства. Развитие множества видов деятельности пищевой направленности (до 35) позволяют рассматривать пищевую индустрию в качестве самостоятельного промышленного комплекса. По характеру используемого сырья организации производства пищевых продуктов, можно подразделить на три группы:

I – предприятия, использующие необработанное сырье (крупяная, сахарная, рыбная, консервная, производство этилового спирта и др.);

II – предприятия, использующие сырье, прошедшее переработку (ликероводочная, кондитерская, хлебопекарная, макаронная и пр.);

III – предприятия, использующие в производстве как необработанное, так и прошедшее переработку сырье (мукомольная, мясная, молочная и пр.).

Похожее разделение происходит при классификации организаций производства пищевых продуктов, исходя из закономерностей их территориального размещения. Как правило, к районам производства сельскохозяйственного сырья тяготеют предприятия первой группы, а к местам потребления продукции – предприятия второй группы. Ряд предприятий пищевых видов деятельности (мясная, молочная, мукомольная и т.д.) ориентируются как на сырье, так и на потребителя.

Место и роль пищевого комплекса в экономике страны определяется необходимостью удовлетворять элементарные потребности населения в продуктах питания, без которых невозможно его существование и развитие. По динамике выпуска продукции пищевой промышленности во многом можно судить об изменении уровня жизни населения.

Масштабы развития пищевой промышленности могут диктоваться соображениями продовольственной безопасности государства, как одной из составляющих его национальной безопасности. Такой подход предполагает выпуск основных видов продуктов питания, для производства которых имеется собственная сырьевая база, не взирая на экономическую эффективность подобных производств. В данном случае импортируются лишь продукты, которые невозможно произвести в местных условиях. Минимальные границы функционирования отрасли устанавливаются исходя из научно разработанных норм потребления основных групп продуктов питания человеком, соотнесенных с численностью постоянного населения страны с учетом размеров необходимых стратегических запасов. Преимуществом такого подхода является также возможность использования пищевого комплекса как отправной точки для регулирования структуры национального хозяйства по технологическим цепочкам, которые можно представить в виде балансовой модели. Так, известно что для производства определенного объема муки необходим сбор определенного количества зерна, для чего необходимо произвести определенное количество тракторов и комбайнов, определенных видов в зависимости от местности и условий произрастания сырья.

В настоящее время существуют расчеты специалистов относительно масштабов развития пищевой промышленности, отправным пунктом таких расчетов как правило служат объемы выращиваемых в стране зерновых культур. По оценкам некоторых специалистов, размер пашни в стране должен составлять из расчета 1 га на душу населения, а сбор пшеницы – из расчета 500 кг зерна на 1 жителя. По видимому, сходными пропорциями относительно желаемых размеров урожая руководствуется Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, оценивающее спрос внутреннего рынка на зерно в среднесрочной перспективе на уровне 70 млн. т., из которых:

- для продовольственных нужд и промышленной переработки – 20 млн.т.,
- для обеспечения фуражом – 38 млн. т,
- для обеспечения запаса семян – 12 млн. т.

Представители Союза мясопереработчиков России полагают, что объемы производства зерна должны наращиваться до больших размеров, чтобы покрывать в будущем потенциальные потребности отечественного животноводства в фураже. Указывая на сократившееся в ходе либеральных реформ потребление мясных продуктов населением и значительный импорт мяса из-за рубежа, мясопереработчики утверждают, что со временем в стране должно производиться по одной тонне зерна на человека. Источником роста потребления зерновых культур станет выходящая из кризиса животноводческая отрасль. Однако по оценкам того же Минсельхоза России темпы роста поголовья скота в ближайшие годы не превысят 5%, то есть прирост потребления составит всего 1,5-2 млн. т зерна в год.

Рассмотрению функционирования пищевой отрасли как стратегической, потребителями продукции которой является все население страны, противостоит иной методологический подход, не считающий пищевую индустрию особым объектом государственного регулирования и

предполагающий уровень и структуру ее развития исходя из естественных для страны природно-климатических преимуществ в сравнении с другими странами. Размер выпуска и ассортимент продуктов питания определяется конкурентоспособностью их производства в условиях мирового рынка. Те продукты, которые производить не выгодно, импортируются из других стран.

Полюса конкурентоспособности, обладающие естественными отличительными преимуществами для производства тех или иных видов пищевых продуктов, приобретают в современных условиях различные организационные формы, наиболее популярной из которых являются кластеры. В пищевой индустрии получили распространение так называемые процессные кластеры, характеризующиеся высокой технологической и логистической взаимозависимостью формирующих их предприятий и получающие эффект в виде снижения производственных и транзакционных издержек.

В Алтайском крае, по мнению специалистов компании «РОЭЛ-консалтинг», имеются естественные предпосылки для формирования целой группы агропромышленных кластеров. В их число могут войти зернопродуктовый (производство и переработка продовольственного зерна), молочный (производство молока с экологической бактериальной чистотой для эффективной переработки в сыры и молочные продукты с широким спектром органолептических свойств), мясной (производство и переработка продукции животноводства и птицеводства), сахарный и масличный кластеры (производство и переработка технических культур). Все эти инициативы уже объединены региональной администрацией в масштабный проект «Комплексное развитие Алтайского Приобья» и создают предпосылки для присвоения Алтайскому краю статуса особо значимой аграрной территории.

В целом потенциал этих кластеров в условиях Алтайского края можно рассматривать с точки зрения создания единого комплекса, поскольку их специализация позволяет говорить о формировании межкластерных интеграционных цепочек. Например: инновационные разработки в сфере биотехнологий - производство продуктов питания с заданными свойствами на базе предприятий АПК - потребление в туристическом секторе.

**Е.А. Романова, к.э.н., доцент**  
Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

## **РЕАЛИЗАЦИЯ АНТИКРИЗИСНЫХ МЕР В АПК АЛТАЙСКОГО КРАЯ**

В конце 2008г. агропромышленный комплекс Алтайского края ощутил последствия финансово-экономического кризиса.

Для смягчения отрицательного воздействия, а по возможности использования кризисных проявлений себе во благо возникла необходимость в создании системы позитивных противовесов – антикризисных мер.

Меры по смягчению последствий финансово-экономического кризиса нашли свое отражение в Антикризисном плане, разработанном Правительством РФ, а также в соответствующих документах, разработанных

администрацией Алтайского края. Практически все разделы Плана антикризисных мер на 2009 г. имеют отношение к сельскому хозяйству и усилению социальной защищенности граждан, проживающих в сельских территориях [1]. В отдельный блок выделены меры, непосредственно направленные на поддержку АПК страны, среди которых выделяются:

- стабильное кредитование сельскохозяйственных организаций;
- сохранение достигнутых темпов инвестиционного процесса и технического перевооружения в отрасли;
- поддержание доходности сельхозпроизводителей.

В целях решения поставленных задач на региональном уровне реализуется единая система антикризисных мер, включающая в себя как мероприятия, софинансируемые из федерального бюджета, так и реализуемые администрацией Алтайского края и органами местного самоуправления самостоятельно [2]. Расходы на реализацию программ поддержки сельского хозяйства в 2009 г. сохранены на уровне 1,1 млрд. руб. В целом из краевого и федерального бюджетов в текущем году сельскохозяйственные товаропроизводители получают около 3,5 млрд. руб.

Для повышения эффективности бюджетных расходов по отдельным приоритетным направлениям развития отрасли администрацией края на 2009-2012 гг. приняты ведомственные целевые программы: «Развитие мясного скотоводства в Алтайском крае», «Развитие молочного скотоводства в Алтайском крае», «Создание и развитие многоуровневой системы сельскохозяйственной потребительской кооперации в Алтайском крае», «Развитие сельского туризма в Алтайском крае», «Развитие пчеловодства в Алтайском крае», «Развитие свеклосахарного производства в Алтайском крае». Объем их финансирования из краевого бюджета в 2009 г. составит более 300 млн. руб. Кроме того, указанные программы направлены для прохождения конкурсного отбора в Минсельхоз России для предоставления федеральных субсидий на их реализацию.

Реализуются меры по организации взаимодействия органов государственной власти, кредитных учреждений, сельскохозяйственных товаропроизводителей в целях формирования оптимальной кредитной политики и кредитования сельскохозяйственного производства в необходимых объемах. По состоянию на 15.06.2009 г. предприятиями АПК края привлечено кредитных ресурсов в объеме более 10,5 млрд. руб., при этом потребность сельхозтоваропроизводителей в краткосрочных кредитных ресурсах покрыта на 83 %, долгосрочных – на 43,2 %. По направлению «Стимулирование развития малых форм хозяйствования в агропромышленном комплексе» на 01.06.2009 г. получено 1965 кредитов на сумму 598,4 млн. руб.

В крае реализуются мероприятия по стимулированию населения к самообеспечению продовольствием путем поддержки развития личных подсобных хозяйств, садоводства и огородничества, развитию сети сельскохозяйственных рынков, организации закупа произведенной продукции у населения, оказания помощи при выделении земель.

В рамках реализации раздела «Устойчивое развитие сельских территорий» Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы, подписано соглашение с Министерством сельского хозяйства РФ по финансированию мероприятий, направленных на социальное и инженерное обустройство сельских территорий. Общий объем федерального финансирования, выделяемого региону, составляет 338 млн. руб., что в 2 раза превышает аналогичный показатель 2008 г. Из краевого бюджета на социальное развитие сельских территорий планируется перечислить более 144 млн. руб.

Динамика основных показателей отрасли за первый квартал 2009 г. в целом доказывает эффективность реализуемых антикризисных мер. За январь-май 2009 г. индекс физического объема производства продукции в хозяйствах всех категорий составил 107,7 %, в том числе в сельскохозяйственных организациях - 115,0 %, хозяйствах населения - 100,5%, крестьянских (фермерских) хозяйствах - 103,8% (рис.1).

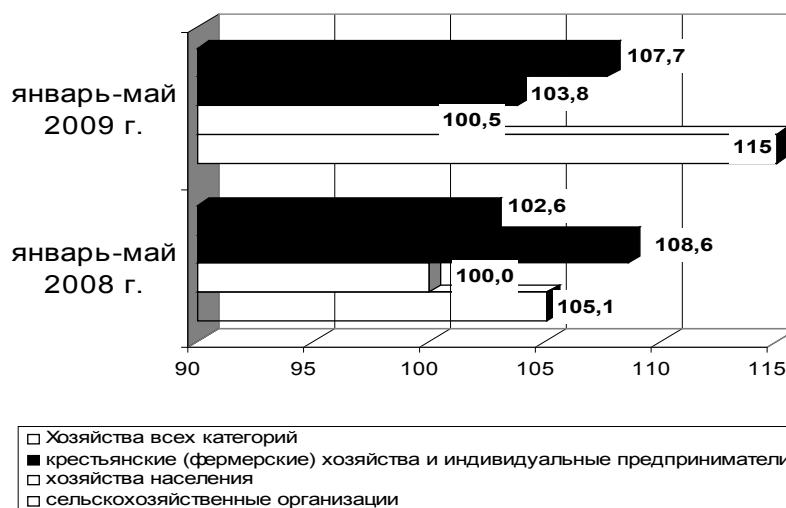


Рис. 1. Индекс производства продукции сельского хозяйства, %

По предварительным данным хозяйствами края всех форм собственности произведен сев яровых культур на площади 4,7 млн. га, в том числе зерновых и зернобобовых культур - 3,7 млн. га, что соответствует намеченным объемам.

Несмотря на общее ухудшение условий кредитования, в сельском хозяйстве края продолжается реализация намеченных ранее инвестиционных проектов. В рамках проекта «Комплексное развитие Алтайского Приобья» в 2009 г. осуществляется реализация 19 инвестиционных проектов в области животноводства и растениеводства общей стоимостью более 20 млрд. руб., в том числе 8 проектов в молочном и мясном скотоводстве общей стоимостью 5 млрд. руб. (строительство и реконструкция животноводческих комплексов на 18 тыс. голов КРС). Ведется работа по привлечению средств для финансирования ряда проектов за счет средств Инвестиционного фонда РФ, а также средств государственной корпорации Внешэкономбанк.

Осуществляется техническое перевооружение отрасли. По состоянию на 01.06.2009г. сельхозтоваропроизводителями приобретено техники на общую сумму более 2 млрд. руб. По краевому лизингу с начала года приобретено 100 единиц техники на сумму 162 млн. руб. Заключены договора на поставку 131 единицы техники на сумму 334,5 млн. руб. по федеральному лизингу. В край поступило уже 102 единицы, из них 24 ед. на сумму 54 млн. рублей передано хозяйствам. Всего в 2009 г. техники будет приобретено на сумму 620 млн. руб., что в 2 раза выше, чем в 2008 г.

Результаты деятельности сельского хозяйства края за пять месяцев 2009 г. позволяют прогнозировать производство в 2009 г. 4,1 млн. тонн зерна, 1393 тыс. тонн молока и 270 тыс. тонн мяса.

В Алтайском крае есть значительные резервы для повышения эффективности сельскохозяйственного производства: совершенствование земельных отношений, повышение производительности труда, внедрение инновационных технологий и другие. Можно с уверенностью предполагать, что реализация антикризисных мер на различных уровнях управления позволит преодолеть кризис с наименьшими потерями. Для этого необходимо сосредоточится не только на текущем антикризисном регулировании, но и на создании предпосылок для структурного обновления аграрной экономики, ее долгосрочного роста на основе интенсивных факторов.

Литература:

1. Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год // Правовая система «Консультант Плюс».
2. Программа антикризисных мер Администрации Алтайского края на 2009 год // [www.altairegion22.ru/rus/territory/am](http://www.altairegion22.ru/rus/territory/am).

**И.Н. Сычева, д.э.н., профессор**

ГОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет  
им. И.И. Ползунова», г. Барнаул, Россия

## **ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ТИПА РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ**

Концепция долгосрочного социально-экономического развития России до 2020 г. в качестве приоритетной задачи обосновала стратегическую для российской экономики задачу перехода на инновационный путь развития, полномасштабная реализация которой осложняется двумя группами факторов: внешними и внутренними. Остановимся на каждой группе.

Инновационный тип воспроизводства в России характеризуется названными ниже основными внешними проблемами:

1. Мировой рынок длительное время фактически диктовал России, какие ресурсы и в каком объеме, страна должна обеспечить для обслуживания основных текущих хозяйственных потребностей развития остальных государств. При этом, как известно, Россия вынужденно специализировалась на низких технологических стадиях производства, что позволяло развитым



странам удешевлять промежуточное потребление и тем самым повышать конкурентоспособность собственной готовой продукции на мировом рынке;

2. Политические факторы (противоречия, в том числе и экономические, возникшие с Украиной, Грузией, Осетией), которые отвлекают значительные финансовые и трудовые ресурсы от решения насущных проблем;

3. Мировой экономический кризис, объективно повлекший за собой снижение инвестиционной активности российских предпринимательских структур, остро нуждающихся в весомых инвестиционных ресурсах, доступных кредитах, возможностях внешнего рефинансирования ранее привлеченных займов в связи с банкротством крупных западных банков и т.д.

Не менее остро в настоящее время стоят и внутренние проблемы обеспечения перехода к инновационному пути развития:

1. Главный фактор, на наш взгляд, - это неэффективность самой выбранной монетаристской модели перехода к рынку, оказавшейся разрушительной для всех уровней экономики: макро- мезо- и микроуровня. Выбранный тип научно-технической и экономической политики привели к потере времени перехода на инновационное развитие;

2. Система централизованного государственного регулирования развития научных исследований и их практического применения была разрушена, взамен же адекватных институтов финансирования и внедрения инноваций на основе централизации и концентрации различных ресурсов на приоритетных направлениях развития науки и техники создано не было;

3. Практически в течение десяти лет реформ государство отстранялось от регулирования макро- и мезопропорций, не оказывая поддержки отечественному бизнесу и опиралось на «классический» механизм саморегулирования рынка: свободные рыночные цены, конкуренцию, спрос и предложение. Однако очевиден факт и главное – результат этого процесса: на мировом рынке российская экономика сформировалась как «примитивная» с сырьевой направленностью и сырьевым экспортом и структурой в целом. Главная проблема подобной ситуации заключается в том, что отсутствие спроса мирового рынка на отечественную наукоемкую продукцию и товары с высокой степенью переработки снизило одновременно внутренний спрос на высокообразованных специалистов различного профиля: в «примитивной» сырьевой экономике нет объективной необходимости в поддержании высокого статуса науки. К чему это привело Россию – очевидно. Целые отрасли научных исследований «приказали долго жить»: финансирование их из госбюджета сократилось или прекратилось вовсе от отраслевых НИИ, опытных лабораторий до институтов федерального уровня. Проблема России сегодня – отсутствие высокопрофессиональных специалистов, способных генерировать инновационные идеи. А только вчера казалось, что высококвалифицированный и профессиональный уровень рабочей силы в России – это ее безусловное конкурентное преимущество;

4. Неэффективность проводимой инновационной политики как следствие несформированности необходимой нормативной базы. Например, в последние годы лишь 10 % экономического роста России обеспечивалось за счет

производства в высокотехнологичных отраслях, когда в развитых странах эта цифра давно перевалила за 60 %. В 1992-1998 гг. удельный вес предприятий и организаций, осуществляющих разработку и использование нововведений, сократилось более чем в 3 раза; в 2000-2005 гг. доля промышленных предприятий, использующих объекты интеллектуальной собственности, не превышала в России 3 %, лишь в 2007 году эта доля возросла до 8%.

Проанализировав инновационную проблематику, можно выделить основные условия инновационного развития России:

- создать технологичный и интеллектуальный потенциал, достаточный для «старта» инновационного процесса;

- обеспечить систему мер государственной поддержки участников инновационной «цепочки», в том числе в результате вовлечения в нее новых социальных групп малого и среднего бизнеса, венчурных компаний, временных научно-прикладных коллективов и т.д.;

- сформировать институциональную систему, включающую все формальные ее элементы (налоговые льготы, законодательство, ускоренную амортизацию), а также неформальные аспекты функционирования, ориентированные на инновационное развитие экономики;

- использовать весь комплекс мер для оживления спроса на инновации со стороны государства и частного предпринимательства;

- обеспечить востребованность инноваций всей национальной системой экономики, юридическими и физическими лицами.

Таким образом, переход к инновационной экономике в России зависит не только от увеличения государственного финансирования научных исследований, но и от кардинальной трансформации экономической, научно-технической и структурно-инвестиционной политики, их нацеленности и ориентации на развитие экономики инноваций.

**Ю.Г. Учитель, к.э.н., доцент**

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле

**А.И. Терновой, к.э.н.; К.И. Терновой**

АПГ «Алтайские закрома» г. Барнаул, Россия

## **В ПОИСКАХ ГАРМОНИИ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ КОРПОРАЦИИ**

Выход из системного кризиса, поразившего мировую экономику, требует адекватных системных мер. Они предполагают целостное эволюционное развитие организации. Далее будем рассматривать эволюционное развитие организации на примере корпорации «Алтайские закрома». Особо важно здесь подчеркнуть гармоничный, целостный характер развития: 1) стратегии, 2) организационной культуры, 3) организационного поведения, 4) системы мотивации и стимулирования (см. рис.1). Собственно подлинная эволюция по-другому развиваться и не может. Необходимо различать этапы ее эволюционного развития в рамках нормативной модели гармонизации.

Корпорацией «Алтайские закрома» несколько лет назад выработана схема

видения и ее системного развития, идея которой удивительно совпадает со схемой [1, с. 637]. На рис. 2. (в дополнение к рис. 1) отражена принципиальная схема динамики системного видения развития корпорации [2, с. 353].

Рассматривая гармонию, в процессе стратегического развития корпорации, необходимо установить параметры гармонизации в пространстве и во времени (см. рис. 1) в рамках нормативной модели гармонизации целей. Параметры в пространстве связаны с осями:  $S_L$  (ориентация на финишных потребителей);  $S_W$  (гармония целей участников фирмы);  $S_h$  (ориентация на цели надсистемы). Если проблемы согласования между потребителями и производителями, более или менее отработаны в рамках CRM, то согласованность между целями по вертикали управления (ось  $S_h$ ) оставляет желать лучшего. Здесь необходимо особо подчеркнуть, что согласованными должны быть цели по всей вертикали управления: бизнес – единицы, предприятия, корпорации, кластера, субъекта РФ и России.

Рассмотрим более подробно динамику, представленную на принципиальной схеме (рис. 2). В ее основании лежит знак «инь и ян». Древнекитайская философия дает разноплановую трактовку белой и черной части знака. Мы выделим только два варианта в диалектическом учении о дуализме сил «инь-ян», тесно связанном с самоорганизацией:

I. Субстанция «инь» – это потенциальная энергия развития, а субстанция «ян» - это кинетическая энергия.

II. «Ян» - позитивное, положительное начало, а «инь» - отрицательное, разрушительное начало.

В целом культура Востока изначально содержит в себе существенно больше идей самоорганизации, чем западная культура. Свидетельство тому система «айкидо». В своей книге «Корпоративное айкидо» Р.Пино [3, с.19] отмечает, что термин «айкидо» означает «метод или путь (*до*); координации или гармонии (*ай*); ментальной энергии или духа (*ки*)». Создатель этого особого боевого искусства Морихеи Уешиба (1883—1963) соединил на практике фундаментальные принципы культуры Востока и законы физики (культуры Запада). В философии айкидо положительная энергия является созидательной и экспрессивной, тогда как отрицательная носит негативный характер. Кроме того, если формально лидер и его команда демонстрируют в целом позитивное видение, а подсознательно члены этой команды ко всему относятся отрицательно, то они не вправе рассчитывать на позитивные результаты своей деятельности. Необходимо, чтобы тело (ресурсы) и душа (миссия), а также ум (стратегия) находились в гармонии.

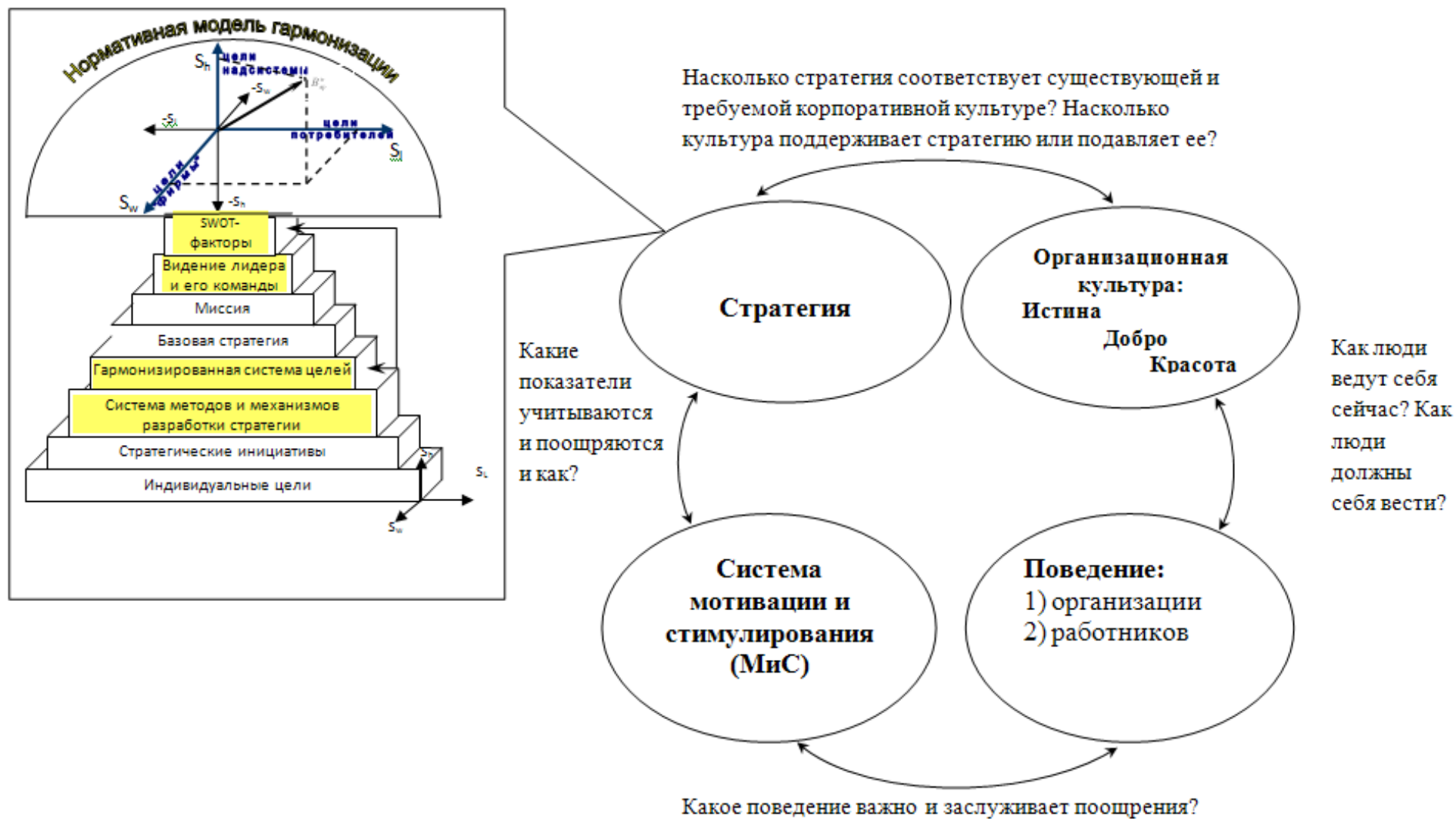


Рис. 1. Схема целостного развития стратегии, организационной культуры, поведения и системы МиС

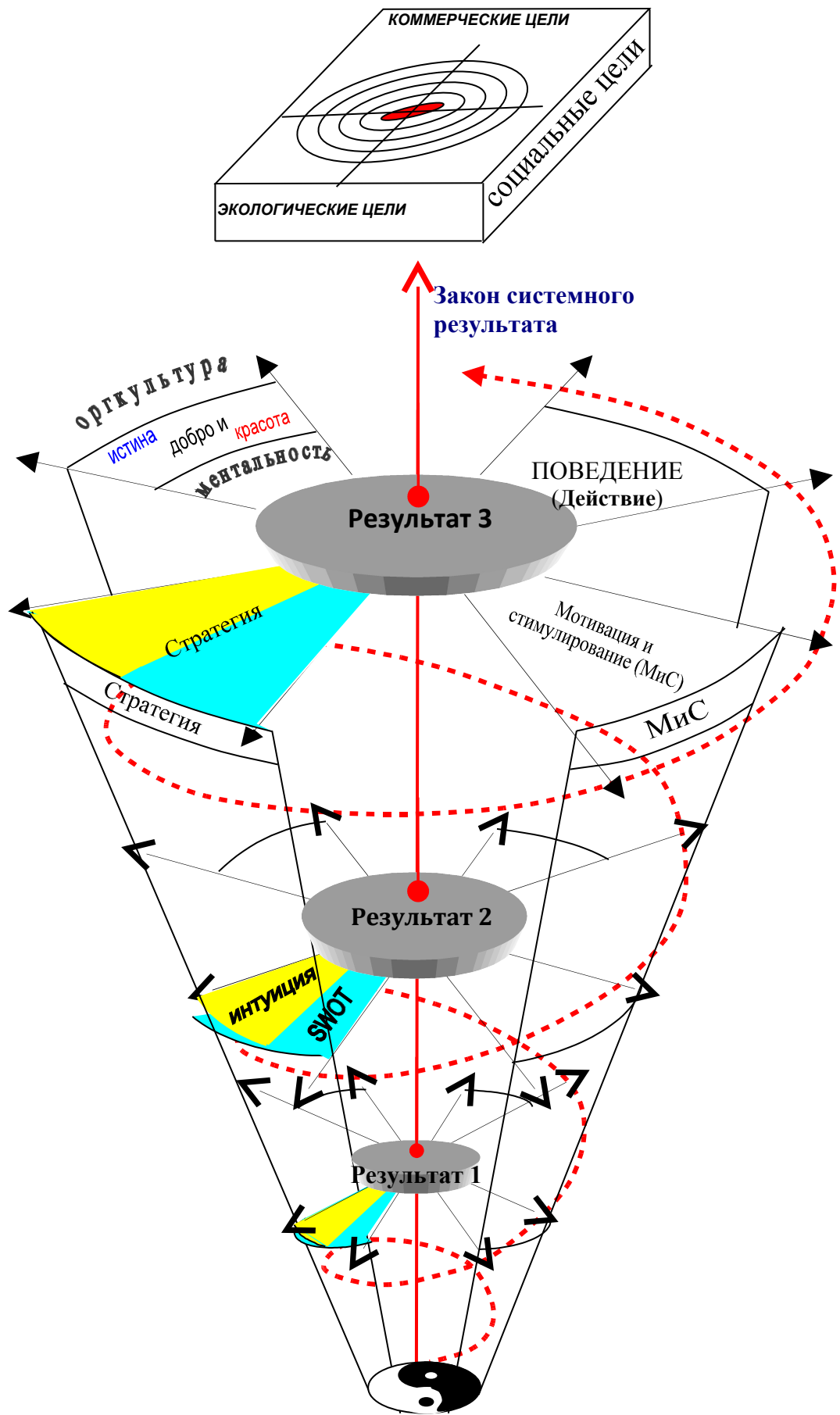


Рис. 2. Принципиальная схема динамики системного видения развития организации

Можно также говорить о том, что если члены команды не будут сконцентрированы на достижении целей, то это приведет к отклонению от миссии. «Если ваше внимание отвлекается, и вы теряете концентрацию, в конечном итоге вы утратите стойкость, выйдете из фокуса» [3, с.116].

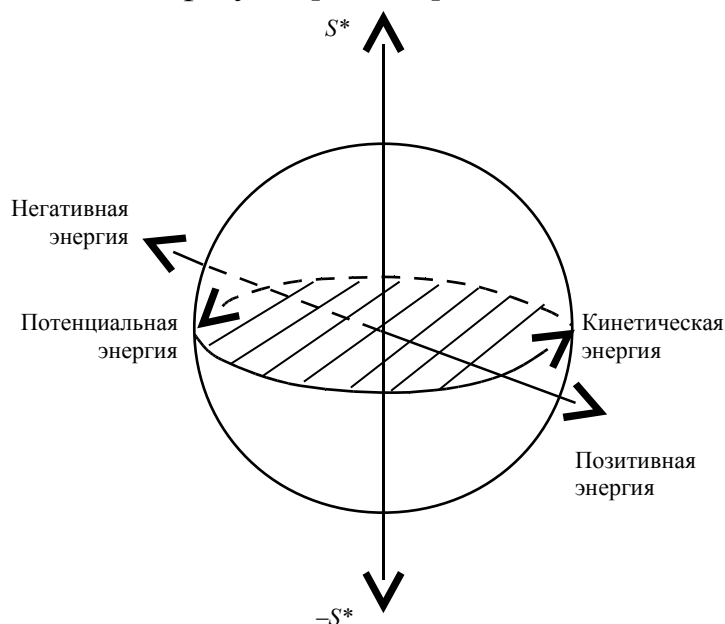


Рис. 3. Системное представление знака Инь-Ян

В менеджменте мы можем говорить о позитивной энергии, если потенциалы организации системно объединены и гармонизированы таким образом, что они образуют ключевые компетенции [2, приложение 4]. Кроме того, важнейшим фактором синтеза позитивной энергии является культура, в основе которой находятся истина, добро и красота.

В вершине спирали динамического видения находится упрощенное отображение целей трех сфер: коммерческих, социальных и экономических, а «десятка» представляет собой отображение согласованного пространства (см. рис. 2). Все большее число ученых сходится во мнении о том, что существуют определенные области в пространстве и во времени, которые можно назвать *зонами условно согласованных интересов*. В более широком смысле нужно говорить о возможности и необходимости согласования коммерческих, социальных и целей-аттракторов природы, причем «десятка» на схеме рис. 2 предполагает экогармонизм этих целей.

Особую роль при этом играет определение стратегической траектории, которая должна быть направлена на достижение целей, реализацию миссии, причем за основу формирования миссии берется «десятка». По этому поводу Б.В. Прыкин говорит, что показатель эффективности действий характеризуется отношением результата (Р) к затратам (З), умноженным на косинус углового отклонения  $\alpha$  от градиента целенаправленных действий, где  $\alpha$  — это угол отклонения действий от обобщенной цели — миссии [4]. Исходя из этого ориентира, появляется возможность определять роль позитивной и негативной энергии. Если рассматривать пространство в динамике, то есть в базовой системе координат (БСК) [2, гл.1], то «десятка» в отдельных временных

участках может быть пульсирующей и размытой. Голографическая парадигма в динамике приведет к согласованности целей, четкому видению ограничений, проблем и их решений. Оно снимет эту размытость и нечеткость по мере движения к цели.

Но здесь нельзя упускать ось базовой системы координат, связанную с информационным потенциалом. В этой связи наибольшую неопределенность представляет природа. Мы должны вписываться в ее законы, закономерности и тенденции, если хотим сохранить себя «как игроков на этой сцене». Необходимо видеть сильные и слабые стороны организации, возможности и угрозы внешней среды. Именно на основе этого формируется информационный потенциал.

Также следует отметить, что видение тесно связано с организационной культурой, поскольку, с одной стороны, оно базируется на системе норм и ценностей организационной культуры, а с другой — изменяет уже существующие нормы и ценности. Поэтому так важно выделить в качестве фундаментального мотивирующего фактора процесс формирования организационной культуры, рассматриваемой через синтез Истины, Добра и Красоты. Именно система этих трех оснований культуры при условии увязки ее с системой стимулов является главной движущей силой организационного поведения работников.

Итак, ответим на вопрос: «Что такое видение и какова его сущность?».

*Видение ЛПР* — воображаемая перспектива, которую лидер и его команда ощущают как системный ориентир в процессе принятия решений (стратегических и тактических).

Выделяют объект и субъект видения, его средства и методы осуществления. Содержание *объекта* видения определяется логической цепочкой, состоящей из четырех блоков: 1) система целей и ограничений корпорации; 2) система проблем корпорации; 3) система решений; 4) система реализации принятых решений.

Системный характер такого процесса требует от ЛПР формирования особого динамического видения, параметры которого должны быть представлены в базовой системе координат. Давать характеристику видения целесообразно с позиций СцеП-методологии, что требует его системного представления. Рассмотрим более подробно содержание видения. Как показывают исследования отечественных и зарубежных авторов [5, 6, 3], эффективное видение складывается из двух составляющих: формально-логической и интуитивной.

*Субъектом* видения является лидер и его команда. Эффективный процесс видения команды основывается на *интуиции* руководителя организации, которая обуславливается ментальностью его личности. В рамках интуитивной составляющей видения Т. Крам [6] выделяет такие ее элементы, как убеждения, опыт, ощущения, верования, информацию. Системное рассмотрение предполагает упорядочение перечисленных элементов, выявление между ними отношений и свойств, реализующихся в результате проявления этих отношений.





	Ликвидность (тенденции)										
	Рентабельность инвестиций										
	Финансовый результат										
	Инвестиционный капитал	млн руб.									

Примечание. Заполнение строк, связанных с рисками и ликвидностью, осуществляется посредством построения диаграмм на основе гиперссылок.

Поэтому необходимо в зависимости от условий внешней и внутренней среды, выделять как минимум три варианта развития организации: оптимистический, наиболее вероятный и пессимистический. Наполнение ячеек должно происходить на основе данных, формируемых с помощью тактического и стратегического бизнес-портфелей.

Таким образом, четкое определение стадий стратегического развития, представленных в таблице 1, дает надежную основу для построения эффективной системы управления, в частности системы стимулирования и мотивации. Например, увеличение объема реализации (результат 2) должно в процессе визуализации обозначить новые возможности стимулирования и мотивации ключевых фигур корпорации. В этом случае объем фонда потребления в корпорации «Алтайский мед» также должен возрасти на порядок. И если на третьем этапе результат возрастет еще на порядок, то соответствующим образом должен увеличиться и фонд потребления, а его расходование может осуществляться в соответствии с выявленными предпочтениями в стимулировании и мотивации конкретных работников.

Пример динамики видения эволюции корпорации «Алтайский мед» носит частный характер. Гораздо более значимым является системное эволюционное развитие в рамках вертикали управления. Причем системная эволюция здесь, как отмечалось выше, предполагает целостное развитие. Системная эволюция организации сопряженная с тенденциями внешней среды предполагает целостное развитие: 1) стратегии, 2) организационной культуры, 3) организационного поведения и 4) системы мотивации и стимулирования (см. рис. 2).

Второй пример носит более универсальный характер и отражает системную эволюцию организации в рамках геометрического пространства (оси  $S_h$ ,  $S_L$ ,  $S_w$ ). В этом случае технология получения результата 1, например, в корпорации «Алтайские закрома» незначительно отличается от корпорации «Алтайский мед», за исключением направления, связанного с CRM (системы долговременного сотрудничества с клиентами).

Далее отметим, что результат 2 (см. рис. 2) принципиально иной. Он связывается с синхронным, коэволюционным развитием корпорации и субъекта РФ – Алтайского края. Какие же мероприятия обеспечивают скачок результата 2 на порядок вследствие объединения усилий корпораций – «точек роста» и субъектов РФ?

Имеет место развитие следующих потенциалов на уровне субъекта РФ: маркетингового, организационного, производственного, кадрового, информационного, инновационного, управленческого и финансового потенциала.

1. Подлинное развитие *маркетингового потенциала* возможно усилиями субъекта Федерации (при поддержке правительства России) в сотрудничестве с предприятиями и корпорациями – «точками роста». На основе исследования Российского зернового союза [7, с. 14] установлено, что «вопросы сбыта мукомольной и зерновой продукции, произведенной в азиатской части Российской Федерации, можно решить за счет открытия новых каналов международной торговли в страны Центральной Азии и Тихоокеанского бассейна: Монголию, Афганистан, Китай, Корею, Японию, где есть постоянный спрос на продовольственное и фуражное зерно, муку». Сегодня основными экспортерами пшеницы (нашими конкурентами) в страны Тихоокеанского бассейна являются США, Канада и Австралия.

Потенциально рынок сбыта пшеницы в юго-восточную Азию составляет 9 млн. т зерна в год без учета потребностей Китая и Индии (справка: суммарное производство пшеницы в Уральском, Сибирском и Дальневосточном федеральных округах в 2007 г. достигло 13,7 млн. т (см. табл. 2)).

Таблица 2 - Импорт пшеницы из Азиатского географического региона (маркетинговый год с июля 2008 г. по июнь 2009 г.)

Страна	Количество импортируемой пшеницы, тыс. т			
	2004/05 гг.	2005/06 гг.	2006/07 гг.	2007/08 гг.
Малайзия	1 412	1 216	1 202	1 301
Япония	5 744	5 469	5 747	5 701
Корея	3 591	3 884	3 439	3 092

В экономическом обзоре также отмечается, что союз решает вопросы о введении и пролонгации на 2009-2013 гг. исключительного тарифа на перевозки железнодорожным транспортом зерна и продуктов его переработки через сухопутные пограничные переходы и порты Дальнего Востока. Естественно, что развитие маркетингового потенциала объединенными усилиями субъекта РФ и корпорации невозможно вне рамок CRM (долгосрочного сотрудничества с клиентами).

2. Резервы *потенциала «организационное развитие»* также существенно зависят от усилий субъекта Федерации. Здесь следует выделить направления, связанные с созданием кластеров. Определенный опыт в этой области имеется в Алтайском крае. Как отмечается в стратегии социально-экономического развития Алтайского края на период до 2025 г., основными потенциально эффективными и конкурентоспособными кластерами выделяются:

- Сельскохозяйственный кластер;
- Нагорный медицинский кластер;
- Фармацевтический кластер;
- Лесной кластер;
- Туристический кластер.

Ключевое направление организационной работы в сельскохозяйственном кластере – создание мощных современных агрохолдингов. Развитие сельскохозяйственного кластера возможно путем в основном организационных мероприятий по формированию единой цепочки добавленной стоимости и

продвижению готовой продукции. Фармацевтический кластер даст возможность обеспечить создание мощного и самостоятельного игрока на рынке фармацевтических препаратов на территории субъектов РФ, всей Российской Федерации, а также и в глобальном масштабе. В рамках создания лесного кластера (практически не выстроен) предполагается привлечение инвесторов для строительства предприятий по глубокой переработке (клееный брус и щит, еуровагонка, фанера, гофрированный картон и т.д.). Туристический кластер включает в себя всю индустрию по обслуживанию туристов и требует для полноценной достройки создания условий по привлечению инвестиций в обслуживающий бизнес и значительную работу по координации деятельности участников кластера.

Помимо этого важную роль играет организация вертикальной и горизонтальной интеграции, как внутри корпорации, так и между различными корпорациями субъекта РФ.

3. Главными проблемами формирования *производственного потенциала* является модернизация оборудования, механизация и автоматизация производства и управления. Их решения наталкиваются в условиях системного кризиса на дефицит инвестиционных ресурсов. Поэтому таким важным становится использование лизинга и организация льготного кредитования, при этом роль субъекта Федерации трудно переоценить.

Если усилиями правительства РФ и субъектов Федерации открываются новые возможности ( $O_i$ ), то появляется необходимость, например, на уровне Алтайского края, наращивания производственных мощностей – формирования сильных сторон ( $S_i$ ) – путем согласования усилий корпораций в развитии соответствующих производственных потенциалов. Например, открывающиеся возможности поставки зернопродуктов в юго-восточную Азию определяют необходимость таких скоординированных усилий на уровне субъекта РФ.

4. Решение проблем восстановления *кадрового потенциала* также во многом зависит от усилий субъектов Федерации. В стране разрушена система профессионально-технического образования, что существенно тормозит повышение конкурентоспособности предприятий. Поэтому необходимы скоординированные усилия субъекта РФ при поддержке правительства России по повышению квалификации не только рабочих, но и управленческого персонала. В свою очередь корпорации должны предоставить рабочие места для стажировки выпускников при последующем отборе и приеме лучших из них на работу. Вместе с тем, необходимо привести в соответствие систему стимулов и мотивов для каждого работника организации [8, п. 3.2].

5. Тенденцию развития *информационного потенциала* будем связывать с превращением знания в ключевой ресурс развития, глобализацией конкуренции, основанной на создании наукоемких продуктов и услуг. Наука переключается с производственного процесса на другие, которые имеют прямое отношение к знаниям: инновационный процесс, хранение знаний в электронных системах и их дальнейшее использование, обмен знаниями, обучение персонала, формирование бренда и имиджа компании и др.

Управление знаниями предполагает интеграцию различных управленческих концепций. Это и информационный менеджмент (какие информационные системы следует внедрять в конкретной организации), и коммуникационный менеджмент (как по поводу чего и какими средствами следует поддерживать коммуникацию между сотрудниками, а также между сотрудниками и внешней средой), и управление интеллектуальной собственностью (в том числе патентами и лицензиями, которыми обладает организация), и современные формы организации (управленческие команды, сообщества профессионалов, оболочечные корпорации, стратегические альянсы).

6. Особая роль в формировании стратегии организации, основанной на *инновациях*, принадлежит средствам и механизмам управления потоком инноваций [8, п. 3.8]. Любое управление, в том числе и инновациями, предполагает реализацию функций управления (моделирования, прогнозирования, планирования, организации и др.). На уровне корпораций – «точек-роста» важно выделить планирование как сердцевину управления, а также с современными требованиями определить базовые инновации. Например, в корпорациях, связанных с АПК, могут выступать прорывные нововведения – «умные продукты».

Как отмечает Анатолий Карпов: «Фолиевая кислота может продлить активную жизнь на 10 лет». И Казахстан принял закон об «умных продуктах» - обязательном обогащении фолиевой кислотой муки, молока и др. А американцы вот уже 65 лет претворяют это в жизнь. Но наших депутатов и правительство здоровье нации почему-то мало волнует» [9, с. 3].

7. Получение синергетического эффекта от реализации *управленческого потенциала* связано с ориентацией стратегических решений корпораций и их функций на соответствующие стратегические решения субъекта РФ. Исходя из аксиомы, что планирование является сердцевинной управленческой функцией, важно определиться с тем, какая система планирования нужна сегодня в России? Можно выделить индикативное, директивное и планирование по финишным целям.

*Индикативное планирование* – процесс формирования системы индикаторов, определяющих состояние социально-экономической системы и соответствующих воздействий на неё. Индикатор, в отличие от показателя, констатирующего лишь количественную характеристику, имеет векторный (пространственно направленный) характер. Они не несут директивных свойств, как это имело место в организации директивного планирования в СССР. Академик РАН В.М. Полтерович аргументирует, что для реализации успешной стратегии догоняющего развития необходима система стратегического (индикативного) планирования. И далее он особо подчеркивает, что основное значение системы стратегического планирования состояло отнюдь не в формировании ориентировочных показателей или в государственных инвестициях, а в том, что эта система создавала регулярный механизм для взаимодействия правительства, бизнеса, профсоюзов и потребителей, способствовала укреплению взаимного доверия и в конечном итоге

достижению консенсуса и координации усилий. В странах Восточной Азии это привело к необычному для Запада, но, как оказалось, плодотворному при плохом институциональном климате «слиянию» государственного аппарата и бизнеса (отсюда и термины «Japan (Korea) - corporation»). Однако указанная роль индикативного планирования явственно проявилась и в других странах, в частности во Франции, Корее, Тайване, Ирландии.

*Директивное планирование* – это обязательное, жесткое, подлежащее исполнению планирование, предполагающее применение командно-административных рычагов для неукоснительной реализации в жизнь установленных целей и задач. Условие обязательности осуществляется через соответствующие административно-распорядительные документы - законы, указы, приказы и т.д., после чего осуществляется практическая реализация установленных заданий, текущий и конечный контроль степени выполнения с применением мер административного и другого воздействия к исполнителям в зависимости от достигнутого конечного результата.

Мы убеждены, что рациональное планирование позволяет соединить две его особенности. С одной стороны, планирование призвано строго регламентировать поведение объекта в процессе реализации поставленных перед ним целей, что предусматривает определение конкретных задач и производственных программ каждому подразделению на различные плановые периоды. С другой стороны, планирование в долгосрочной перспективе не может носить, в силу неопределенности будущего, директивного характера, планы должны корректироваться в соответствии с конкретной ситуацией. Это сочетание директивного и индикативного начал в плане подчеркивается многими. План, как итог планирования, должен включать как директивные, так и индикативные (рекомендательные) показатели, причем с увеличением срока планирования число директивных показателей сокращается, а индикативных – растет.

1.8. *Финансовый потенциал* определяет возможности осуществления производственного и непроизводственного накопления, а также достижения определенного уровня личного потребления населения в данном регионе.

Потенциал финансовый в первую очередь определяется финансовым положением предприятий, расположенных на территории данного региона (уровнем рентабельности, долей убыточных предприятий, массой создаваемой прибыли). В условиях дезорганизации платежно-расчетных отношений может иметь место существенное искажение величины финансового потенциала ввиду значительных размеров взаимных неплатежей покупателей и поставщиков, устойчивой задолженности по оплате труда.

Превышение просроченной дебиторской задолженности предприятий (суммы долгов, причитающихся этим предприятиям) над кредиторской (суммой просроченных долгов самих этих предприятий) означает, что потенциал финансовый в действительности выше, чем это следует из статистических данных о полученной прибыли и убытках, и при урегулировании проблемы неплатежей возрастет на величину, пропорциональную сальдо просроченной задолженности.

Подводя итог анализа потенциалов, отметим, что скачок результата 2 возможен только при условии их синтеза.

Однако подлинными системными мерами по выходу из мирового кризиса, являются мероприятия на уровне России - результат 3, который призван обеспечить еще один скачок на порядок по сравнению с результатом 2. Спрашивается, за счет чего может происходить этот скачок? Результат 3 можно объяснить, если обратиться к потенциальным возможностям эволюции четырех ключевых понятий на уровне России: 1) стратегии, 2) организационной культуры, 3) организационного поведения и 4) системы мотивации и стимулирования, направленных на достижение стратегических и тактических целей. Таким образом, обеспечить скачок результата 3 на уровне РФ возможно путем организации целенаправленного эволюционного процесса, который мы будем рассматривать с системных позиций.

Остановимся на пространственной характеристике целенаправленного эволюционного процесса. На первый взгляд может показаться, рассматривая рис. 2, что развитие эволюционного процесса осуществляется снизу вверх: от бизнес-единицы к предприятию, корпорации и т.д. Однако целенаправленность, прежде всего, обеспечивается на основе совместных ценностей (материальных и духовных) и согласованных целей, которые можно представить выражением  $\{ \text{совР}^*; \text{согЦ} \}$ . Поэтому определяющим здесь является движение сверху вниз. На уровне России должны задаваться целевые направления, которые декомпозируются на нижние уровни иерархии управления. Естественно, что центр учитывает особенности периферии в рамках индикативного планирования.

Одни связи между стратегией, корпоративной культурой, поведением и вознаграждением труда очевидны, другие не столь очевидны. Рассмотрим более подробно схему (рис. 1), позволяющую держать в поле зрения каждое отношение.

- Связь между стратегией и организационной культурой. Важно понять, насколько стратегия соответствует существующей и требуемой корпоративной культуре, насколько культура поддерживает стратегию или подавляет ее. Отметим, что стратегия определяет требования к фундаментальным ценностям корпоративной культуры: истине, добру и красоте, а также ориентацию на потребителя, организацию командной работы, организацию взаимодействия между участниками бизнес-процесса. С другой стороны, стратегия определяет, какие результаты следует измерять и поощрять, и это существенно влияет на стимулирование работников.

- Как отмечалось, организационная культура (ОК) фирмы базируется на трех основаниях «Истина, Добро и Красота». ОК поддерживает стратегию в той степени, когда имеет место синтез «Истины, Добра и Красоты». Истину обеспечивает добротные исследования специалистов в области определения верной стратегии эволюции фирмы. В качестве такой истины выступает необходимость (в рамках нормативной модели гармонизации) ориентации на цели надсистемы ( $S_h$ ), на цели финишных потребителей ( $S_L$ ) и обеспечение

гармонизации целей участников ( $S_w$ ). Более подробно о составляющих организационной культуры см. [10].

- В свою очередь организационная культура, как совокупность норм и ценностей, существенно влияет на поведение организации и работников. Поведение организации, прежде всего, влияет на действенность ее стратегии.

- Поведение организации оказывает непосредственное влияние на систему МиС. Организация ценит не только результаты, но и то, каким образом сотрудники достигают этих результатов. Поощряя рациональное поведение, организация подкрепляет выбранные поведенческие признаки.

- Система мотивации и стимулирования должна отражать уровень результативности при достижении стратегических целей компании. Особо следует отметить влияние стратегии на формирование системы МиС. Наличие обоснованной стратегии в организации, является основанием для формирования показателей эффективности системы МиС.

Таким образом, синтез связей между компонентами (рис. 1 и рис. 2) имеет сложный и координированный характер и не только в пространстве, но и во времени. Изменения в процессе эволюции одного компонента, или же его отсутствие, влияет на эффективность всех остальных компонентов.

Заслуживает особого исследования интеграция стратегий по вертикали управления (стратегия корпорации должна быть ориентирована на стратегию субъекта РФ, а стратегия субъекта РФ на стратегические цели России). Если интегрировать и гармонизировать цели стратегии по вертикали управления, то появление результата 3 становится неизбежным.

Г.Г. Малинецкий [11] справедливо подчеркивает, что среди главных идей нашей эпохи – идея эволюции. Синергетический эффект по вертикали управления (ось  $S_h$ ) можно обеспечить с помощью следующих средств и методов:

- 1) теория *метасистемных переходов* В.Ф. Турчина;
- 2) методы и средства, связанные с использованием синтеза SWOT-факторов по вертикали управления;
- 3) административные методы воздействия, доминирующие в современном управлении народным хозяйством. Кроме того, в системе мер, призванных обеспечить результат 3, в полной мере относятся экономические методы управления (ценообразование, налогообложение, финансирование и т.д.).

Остановимся более подробно на первых двух направлениях.

Суть теории метасистемного перехода (по В.Г. Редько) кратко сводится к следующему: переход от нижних уровней системной иерархии к верхним происходит путем метасистемных переходов. Каждый метасистемный переход можно рассматривать как объединение ряда подсистем  $S_i$  нижнего уровня и появление дополнительного механизма управления  $C$  объединенными подсистемами. В результате метасистемного подхода формируется система  $S'$  нового уровня ( $S'=C+\sum S_i$ ), которая может быть включена как подсистема в следующей метасистемный подход.

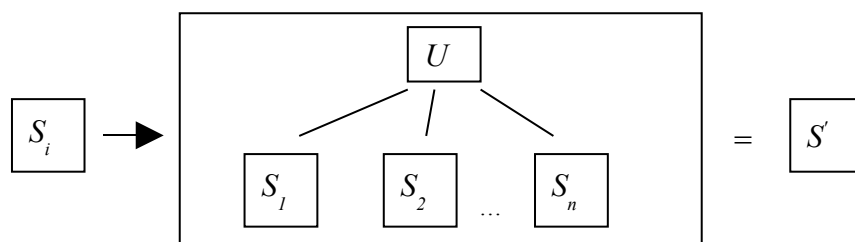


Рис.4. Схема метасистемного перехода.  $S_i$  – системы нижнего уровня,  $U$  – управление объединенными подсистемами,  $S'$  - система нового уровня иерархии.

В.Ф. Турчин рассматривает метасистемный переход как некий кибернетический аналог физического фазового перехода. Он уделяет особое внимание количественному накоплению «потенциала развития» в подсистемах  $S_i$  перед метасистемным переходом на качественно новый уровень иерархии [12, с.37].

Второе направление может быть представлено следующей схемой.

- На уровне *России* →  $F_d$  и  $F_t$  – экспертный учет основных  $F_d$  и  $F_t$
- субъекта РФ →  $F_d$  и  $F_t$
  - кластера →  $F_d$  и  $F_t$
  - корпорации →  $F_d$  и  $F_t$
  - предприятия →  $F_d$  и  $F_t$

Итого: **Результат 3**

Примечание:

где  $F_d$  – движущие силы как синтез сильных сторон организации ( $S_i$ ) и благоприятных возможностей ( $O_i$ ) внешней среды ( $S_i U O_i$ );

$F_t$  – тормозящие силы как синтез слабых сторон организации ( $W_i$ ) и угроз ( $T_i$ ) внешней среды ( $W_i U T_i$ ).

Фактически результат 3 не учитывает уровень *международного сотрудничества* (усилия двадцати ведущих стран) по предотвращению мирового системного кризиса. Здесь также должны формироваться движущие и тормозящие силы, однако это уже будет относиться к результату 4.

Как видно из представленной выше схемы, результат 3 образуется как итог синтеза движущих и тормозящих сил на всех уровнях иерархии. Следует заметить, что на каждом уровне иерархии есть свои особенности, связанные с благоприятными возможностями ( $O_i$ ) и сильными сторонами развития организации ( $S_i$ ). Например, на уровне корпорации внешняя среда существенно отличается от внешней среды на уровне субъекта РФ, и тем более на уровне России. Чем выше иерархический уровень, тем больше возможностей и сильных сторон. Синтез движущих сил по всей вертикали может дать новые скачкообразные результаты.

Подчеркнем, что естественным образом напрашивается объединение теории метасистемного перехода и методов, средств, связанных с использованием синтеза SWOT-факторов по вертикали управления. Например, в нашем случае  $S_1, S_2, \dots, S_n$  – это предприятия на уровне корпорации,  $U_1$  – управление предприятиями на уровне корпорации. Следующий метасистемный переход связан с объединением корпораций (в рамках стратегии субъекта РФ) в целях, например, поставки в район юго-восточной Азии больших объемов



зернопродуктов и т.д. Каждый метасистемный переход, на наш взгляд, может легко осуществляться в так называемых «точках бифуркации».

На рис. 5 представлены составляющие механизма достижения целей развития (а) и целей стабилизации (б).

Рассмотрим более подробно особенности функционирования механизма на каждом уровне иерархии. На каждом из них своя система СиМ, свои исполнители, отвечающие за развитие сильных сторон ( $S_i$ ) и устранение слабостей ( $W_i$ ). Кроме того, особого внимания заслуживает детальный анализ благоприятных возможностей ( $O_i$ ) и угроз ( $T_i$ ) на каждом уровне.

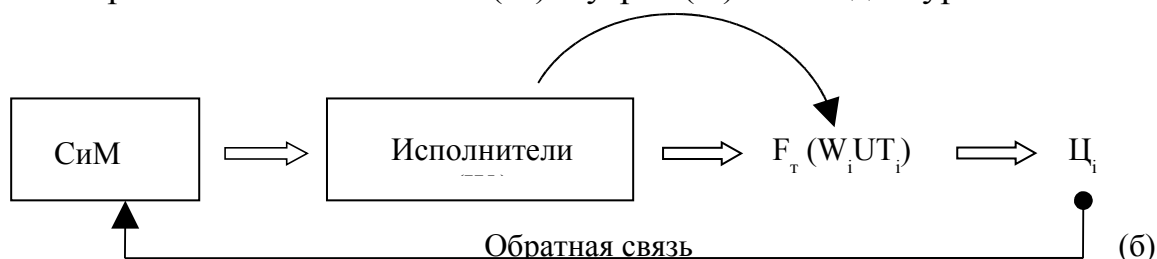


Рис. 5 (а, б). Механизм взаимосвязи системы стимулирования и мотивации (СиМ), исполнителей, движущих и тормозящих сил, целей организации ( $C_i$ ).

Попытаемся детализировать сказанное выше относительно составляющих механизма на рис. 5. На нем системообразующим фактором выступают цели организации. Движущие и тормозящие силы призваны формировать систему целей. Эволюционный момент здесь связан с отслеживанием тенденций SWOT-факторов. Например, нарастает актуальность учета тенденций НТП в виде благоприятных возможностей –  $O_i$  во взаимосвязи с тенденциями сильных сторон  $S_i$  – организации для формирования эволюционной траектории  $F_d$ .

Определение движущих ( $F_d$ ) и тормозящих ( $F_T$ ) сил не может считаться конструктивным результатом так, как речь идет всего лишь о формальном их задании. Для того чтобы они реально действовали необходимы мероприятия по формированию, например, сильных сторон ( $S_i$ ) организации увязать с конкретными исполнителями, а их, в свою очередь, с системой стимулов и мотивов. Вот тогда  $F_d$  действительно будет обеспечивать прирост целевого показателя. Аналогично выстраивается цепочка шагов по реализации мероприятий, связанная с минимизацией слабых сторон ( $W_i$ ).

Общая схема управления адаптивным поведением по П.К. Анохину отображена на рис. 6. Эта схема призвана стать основой для управления процессом эволюционного развития по вертикали управления (ось  $S_h$ ). Тому есть несколько причин:

1) Автор ее – Петр Кузьмич Анохин внес огромный вклад в системное представление эволюционных процессов, обеспечивающих выживание организмов.

2) Теория функциональных систем – основа синтеза механизмов поведения на разных уровнях иерархии большой системы, т.к. «системные закономерности, открытые П.К. Анохиным, действительно общие для очень широкого круга процессов и явлений» [13, с. 9].

3) Структура функциональной системы на рис. 6 сложилась неслучайно, а путем приспособления организмов к изменениям внешней и внутренней среды

в процессе биологической эволюции. Наша задача учиться у природы организации адаптивного поведения. Как результату длительной эволюции! Вот почему считаем эту структуру рациональной для использования в управлении синхронным поведением иерархически расположенных по вертикали управления (ось  $S_n$ ) организаций. Такие универсальные системы управления должны быть самоподобными на всех уровнях вертикали управления.

Теория функциональных систем была выдвинута П.К. Анохиным в 1930-х гг., конечным итогом работы которой является адаптивные результаты действий. Деятельность функциональной системы начинается с афферентного синтеза, включающего в себя нейронные возбуждения, обусловленные доминирующей мотивацией (например, вызванной голодом), врожденной и приобретаемой памятью, сенсорной информацией. Афферентный синтез может занимать довольно продолжительное время и включать в себя циклы реверберации сигналов в нейронных структурах.

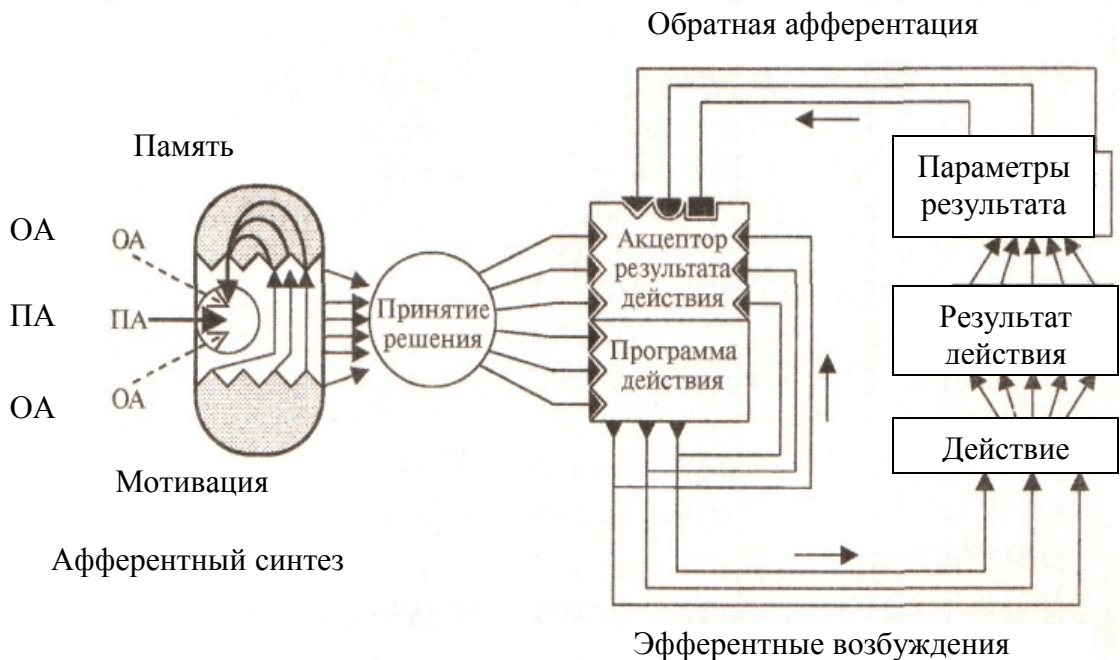


Рис. 6. Структура функциональной системы. ОА — обстановочная афферентация, ПА — пусковая афферентация (по П.К.Анохину).

За афферентным синтезом следует принятие решения, при котором происходит выбор конкретного действия.

Перед выполнением действия происходит формирование *акцептора результата действия*, который хранит модель результата выбранного действия, в виде параметров сенсорных сигналов ожидаемого результата.

Следует отметить наличие *обратной афферентации*, сопровождающей все этапы достижения результата. Если параметры акцептора результата действия отличаются от параметров фактического результата, то действие прерывается и происходит новый афферентный синтез. В этом случае все операции повторяются до тех пор, пока не будет достигнут конечный потребный результат.

Таким образом, функциональная система имеет саморегулирующуюся циклическую (с обратными афферентными связями) архитектуру.

В теории П.К. Анохина для каждого конкретного поведенческого акта может быть сформирована своя функциональная система, что подразумевает *динамизм функциональных систем*.

Функциональные системы формируются в процессе *системогенеза*. Теория системогенеза может рассматриваться как отдельная ветвь теории функциональных систем, исследующая закономерности формирования функциональных систем в *эволюции, индивидуальном развитии и обучении*.

Необходимо подчеркнуть, что теория функциональных систем зачастую сформулирована в очень интуитивных терминах, так как была разработана, в первую очередь, для интерпретации нейробиологических данных. Тем не менее, следует заметить, что теория функциональных систем базируется на многочисленных экспериментальных данных и представляет собой хорошую концептуальную основу для разработки моделей систем разного эволюционного уровня, широкого спектра моделей управления адаптивным поведением.

Исходя из сказанного выше, можно дать определение эволюционного развития, под которым условимся понимать приспособление, адаптацию функционирования организаций к изменяющимся условиям ее внешней и внутренней среды с использованием селективной и элективной самоорганизации.



#### Литература:

1. Бергер Д., Бергер Л. Энциклопедия систем мотивации и оплаты труда / Под ред. Дороти Бергер, Ланса Бергера; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 761 с.
2. Учитель Ю.Г., Терновой А.И., Терновой К.И. Разработка управленческих решений: Учебник. 2-е изд. существенно перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007 – 384 с.
3. Пино Р. Корпоративное айкидо. СПб: Питер, 2001.
4. Прыкин Б.В. Стратегия экономики. Природный экогармонизм. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000.
5. Гапоненко А.Л., Панкрухин А.П. Стратегическое управление: Учебник. – М.: Омега-Л, 2004. – 472 с.
6. Крам Т. Управление энергией конфликта. Пер с англ. М.: Изд-во «РЕФЛ-бук», ООО «Фирма «Издательство АСТ». 2001 – 288 с.
7. Российский зерновой союз. «Экономический обзор объемов выращивания и переработки зерна» // Хлебопродукты, 2009, №1, с. 14
8. Учитель Ю.Г., Учитель М.Ю. SWOT-анализ и синтез основа формирования стратегии организации. – М.: Издательство ЛКИ, 2008.
9. Карпов А. О здоровье и шахматах-неваляшках. / «Аргументы и факты» № 16, 2007 г. – с. 3.
10. Учитель Ю.Г., Рожкова А.А. Цикл лекций по теории организации. 2009.
11. Малинецкий Г.Г. Проект «Россия» в синергетическом контексте, 2009 // <http://scepuchitel.ru>.

12. Редько В.Г. Эволюция, нейронные сети, интеллект: Модели и концепции эволюционной кибернетики. Изд. 3-е. – М.: КомКнига, 2005. – 224 с.
13. Теория функциональных систем в физиологии и психологии. Под редакцией Ломова Б.Ф., Швыркова В.Б., Шевченко Д.Г., Шулейкиной К.В. – М.: Издательство «Наука», 1978.

***Секция 2. Повышение эффективности финансово-кредитной, налогово-бюджетной и учетно-аналитической деятельности как важнейшее условие преодоления кризиса***

**А.О. Алексеев**

Байкальский государственный университет экономики и права  
г. Иркутск, Россия

**АУДИТ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ, СВЯЗАННОЙ С  
ПОДГОТОВКОЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ  
(НА ПРИМЕРЕ «1С: ПРЕДПРИЯТИЕ 7.7»)**

Правилом (стандартом) аудиторской деятельности № 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности» (далее – ПСАД) предусмотрено, что «...большинство аудируемых лиц использует компьютеризированные информационные системы для составления финансовой (бухгалтерской) отчетности и отчетов для управленческих целей», в то же время, они «...обеспечивают системе внутреннего контроля аудируемого лица потенциальное преимущество в результативности и эффективности» [1].

Вместе с тем, информационные системы (далее – ИС) создают определенные риски для системы внутреннего контроля аудируемого лица в части реализации средств контроля, к примеру, сотрудникам зачастую приходится полагаться на системы или программы, которые могут неточно обрабатывать данные, обрабатывать неточные данные либо делать то и другое одновременно, или обеспечивать дополнительный трудоемкий контроль за санкционированным доступом к файлам [2, с. 36]. Согласно п. 42 ПСАД ИС являются одним из элементов системы внутреннего контроля, которую аудитор должен оценить на наличие возможных искажений при рассмотрении факторов, оказывающих влияние на риски существенного искажения информации [1]. Вследствие этого, аудитор может провести аудит ИС или оценить их с помощью аудиторских процедур, формы и содержание которых зависит от характера и масштабов деятельности аудируемого лица.

Исходя из этого, можно сформулировать цель аудита информационных систем, которая состоит в установлении адекватности их функционирования путем оценки таких объектов, как технические средства, программное обеспечение, персонал, процедуры и базы данных.

Аудитору следует учитывать, что ИС, связанные с подготовкой бухгалтерской (финансовой) отчетности, состоят из процедур инициирования, регистрации в учете, обработки данных и ведения учета имущества аудируемого лица и источников его формирования и включения в отчетность информации об его операциях, а также о событиях и условиях.

В настоящей статье методическое обеспечение аудита ИС будет рассмотрено на примере программного комплекса «1С: Предприятие 7.7», включающего в себя необходимые для любой организации варианты

хозяйственного учета. В данной программной среде аудитором должен быть проанализирован уровень обеспечения ее функционирования, связанного с подготовкой бухгалтерской (финансовой) отчетности. В частности, должен быть исследован характер применения организационных мер в области информационной безопасности в соответствии со стандартом ISO/IEC 27001:2005.

Программный комплекс «1С: Предприятие 7.7» предназначен для автоматизации бухгалтерского учета во всех бухгалтерских службах аудируемого лица. Целью создания данной ИС является автоматизация отражения хозяйственных операций, ведения аналитического и синтетического учета, формирования необходимой отчетности. На основании полученной технической документации аудитор может построить графическую схему порядка функционирования «1С: Предприятие 7.7» [3].

При тестировании процедуры инициирования аудитор должен установить, как часто хозяйственные операции иницируются вручную или автоматически с помощью запрограммированных процедур. Аудитор вправе заведомо предположить, что ручные операции потенциально могут содержать неверные данные, поскольку в большей степени подвержены человеческому фактору, нежели автоматически запрограммированные процедуры.

В ходе оценки процедуры регистрации аудитор определяет, насколько полно отражение в учете обеспечивает выявление и сбор надлежащей информации об операциях или событиях.

При тестировании процедуры обработки данных и ведения учета соответствующих активов, обязательств и капитала аудируемого лица аудитор должен определить, насколько адекватно она выполняет функции редактирования и проверки, произведения расчетов, измерений, оценки, группировки и согласования, осуществляемых автоматически либо вручную. В программном комплексе «1С: Предприятие 7.7» типовыми операциями данной процедуры будут выступать «Подсчет операционных итогов», «Подсчет бухгалтерских итогов», регламентная операция «Закрытие месяца», состоящая из мини-операций «Начисление амортизации», «Выявление остатков незавершенного производства», «Доходы будущих периодов», «Расходы будущих периодов», «резервы предстоящих расходов», «Финансовый результат» и пр.

Тестирование процедуры включения в отчетность информации об операциях аудируемого лица, а также о событиях и условиях должно осуществляться аудитором при допущении, что отчетные функции должны подразумевать подготовку на бумажных носителях или в электронном виде бухгалтерской (финансовой) отчетности либо обобщение другой полезной информации, которая может быть использована при оценке хозяйственной деятельности аудируемого лица в управленческих или иных целях. Аудитор должен проверить порядок формирования отчетных данных выборочным путем – к примеру, порядок заполнения формы № 4 «Отчет о движении денежных средств» или внутренней управленческой формы «Прогнозный баланс» [4, с.216-219].

Данные тесты должны проводиться путем непосредственного занесения информации по определенному разделу бухгалтерского учета в базу данных «1С: Предприятие 7.7» и последующей оценки результатов их обработки. По итогам проведенной работы аудитор формирует рабочий документ, форма которого приведена в таблице 1.

Таблица 1 - Рабочий документ «Анализ фактического функционирования «1С: Предприятие 7.7» в разрезе наиболее важных участков учета в соответствии с требованиями, предъявляемыми учетной политикой аудируемого лица»

№ п/п	Наименование участка учета	Требования, предъявляемые учетной политикой	Фактическое проведение работ
1	2	3	4
1.	Учет основных средств		
2.	Учет товарно-материальных ценностей		
...	...	...	...

В целях определения соответствия технических конфигураций электронно-вычислительных машин аудируемого лица необходимым системным требованиям рассматриваемых ИС аудитор может составить рабочий документ, представленный в таблице 2.

Таблица 2 - Рабочий документ «Анализ соответствия технических конфигураций ЭВМ аудируемого лица необходимым системным требованиям информационной системы «1С: Предприятие 7.7»

№ п/п	Наименование комплектующего изделия	Средние технические конфигурации ЭВМ сотрудников аудируемого лица	Рекомендуемые системные требования ПК «1С: Предприятие 7.7»	Степень соответствия конфигурации, %
1.	Процессор			
2.	Оперативная память (RAM)			
3.	Размер жесткого диска (для клиентской части ИС)			
4.	Операционная система			
5.	Средний процент соответствия конфигураций, %			

На завершающем этапе оценки надежности ИС аудируемого лица аудитору следует провести анализ каждой из рассмотренных программных систем на предмет соответствия требованиям информационной безопасности стандарта ISO 9200.100-61 [3, с. 231-233]. Результаты проведенного анализа могут быть представлены в рабочем документе, форма которого представлена в таблице 3.

Таблица 3. - Рабочий документ «Анализ информационных систем «1С: Предприятие 7.7», на предмет удовлетворения требованиям информационной безопасности»

№ п/п	Показатели	«1С: Предприятие 7.7»
1.	Уровень защиты межсетевого взаимодействия	
2.	Уровень защиты существующих баз данных	
3.	Уровень защиты сегментов сети подразделений, обрабатывающих ценную информацию	
4.	Уровень антивирусной защиты	
5.	Уровень защиты рабочих станций	
6.	Уровень идентификации и аутентификации	
7.	Возможность резервного копирования	
8.	Возможность проведения анализа защищенности и определения корреляции событий	

Кроме того, тестирование указанных показателей должно производиться аудитором, в первую очередь, на основе законодательной и нормативной базы бухгалтерского учета в РФ путем применения аудиторских процедур инспектирования, запроса и наблюдения с привлечением, при необходимости, ряда аналитических процедур.

#### Литература:

1. Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности: федер. правило (стандарт) аудиторской деятельности № 8: утв. постановлением Правительства РФ от 23 сентября 2002 г. № 696 (в ред. постановления Правительства РФ от 19 ноября 2008 г. № 863) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант-плюс».
2. Информационные системы бухгалтерского учета: учебник / под ред. В. И. Подольского – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2007. – 268 с.
3. Белов Н.Т. Компьютерные технологии в учете / Н.Т. Белов [Электронный ресурс]: <http://korunb.nlr.ru/>. – (17.04.2009).
4. Терехов А.А. Контроль и аудит: основные методические приемы и технология / А.А. Терехов, М.А. Терехов. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 228 с.

**А.А. Андриянова., к.э.н.**

Филиал ВЗФЭИ в г. Новороссийске, Россия

### **ВЛИЯНИЯ МИРОВОГО КРИЗИСА НА РЯД ВЕДУЩИХ СТРАН МИРА**

Мировой кризис 2008 г. начался с ипотечного кризиса в США, предпосылки которого наблюдались еще в 2006 г.

До начала 2007 г. цены на недвижимость в США стабильно росли в течение нескольких лет, что и поддерживало рынок ипотечных кредитов. Среди



американцев была распространена следующая инвестиционная стратегия - покупка под ипотечный кредит жилого дома и его продажа через некоторое время по более высокой цене. Кредитно-ипотечные организации, также извлекавшие из подобных сделок немалую выгоду, всеми возможными способами расширяли число потенциальных заемщиков. Требования к кредитному рейтингу постепенно смягчались и, в конце концов, на него, а также на уровень подтвержденного дохода, перестали обращать внимание. Таким образом, получилось очень опасное сочетание - неблагонадежные заемщики (принадлежавшие категории *subprime*) получили возможность брать ипотечный кредит со спекулятивными целями. Кроме того, часто кредит был существенно (иногда на 30%) выше стоимости покупаемой под него недвижимости.

Это и послужило главной причиной роста невозвращенных жилищных кредитов неблагонадежными заемщиками. Кризис стал, заметен и начал приобретать *международные масштабы* весной 2007 г., когда New Century Financial Corporation - крупнейшая ипотечная компания США, занимающаяся кредитованием ненадежных заемщиков - ушла с Нью-Йоркской фондовой биржи. В течение следующих нескольких месяцев понесли убытки или оказались банкротами десятки подобных компаний. Летом кризис затронул инвестиционные фонды крупнейших американских финансовых компаний, вложивших средства в ипотечные облигации. На международных рынках наметился кризис ликвидности. Центробанки всего мира начали вливать в свои финансовые системы десятки и сотни миллиардов долларов.

На волне банкротств американских агентств по ипотечному перекредитованию ненадежных заемщиков другие кредитные организации перестали выдавать ипотечные ссуды даже заемщикам с хорошим кредитным рейтингом. Многие из них отказались выдавать кредиты без первоначального взноса, превышающего 5% от общей стоимости, особенно если при этом заемщик не может предоставить документы, подтверждающие его доход. О прекращении работы с такими кредитами заявили ряд крупных финансовых компаний, в том числе Credit Suisse, IndyMac Bancorp, Goldman Sachs Group и General Electric.

Рост просроченных платежей и дефолтов ипотечных заемщиков привел к делистингу акций крупнейшей компании по работе с ненадежными заемщиками с Нью-Йоркской фондовой биржи и разорению других компаний сектора. Это, в свою очередь, спровоцировало масштабное падение фондовых индексов в США.

По мнению экспертов, основной причиной охлаждения экономики стали колоссальные убытки финансовых и кредитных организаций, которые подвели итоги своей деятельности за 2007 г. в первом полугодии 2008 г. Пик финансового мирового кризиса пришелся на октябрь 2008 г.: начался кризис ликвидности мировых банков, банки прекратили выдачу кредитов.

*Представители британского ЦБ* утверждают, что мировая финансовая система переживает «наиболее значительный период нестабильности на памяти нынешнего поколения».

*Банки Великобритании и Европы* находятся под давлением ввиду нехватки кредитования и огромных убытков по кредитам, выданным под обеспечение проблемными активами, корпоративными облигациями и другими ценным бумагам, которые в Великобритании, Европе и США превысили 2,8 трлн. долларов. Негативным фактором Банк Англии счел кредитные линии, открытые компаниям нефинансового сектора. По мере замедления экономического роста такие компании будут вынуждены все больше опираться на кредитные средства, подрывая стабильность кредитно-финансовых учреждений.

Банк Англии объявил о программе обмена ипотечных ценных бумаг на казначейские векселя. По аналогии с казначейскими облигациями США Treasury Bills (бумаги со сроком погашения менее года) британские государственные ценные бумаги - последнее прибежище инвестора, который не хочет уходить с рынка ликвидных ценных бумаг в альтернативные активы, такие, как золото и драгметаллы. ЦБ Великобритании предлагает коммерческим банкам обменивать ипотечные ценные бумаги, которые те держат в своих инвестиционных портфелях, на свои первоклассные обязательства, но помимо укрепления (вернее, поддержания на плаву) национальной финансовой системы данный шаг может вызвать ряд негативных последствий.

8 октября 2008 г. все ведущие Центробанки мира, исключая ЦБ Японии и России, приняли беспрецедентное решение об одновременном снижении процентных ставок. Ключевая ставка Федеральной резервной системы США (ФРС) была снижена с 2 до 1,5%; также на 0,5 процентного пункта были снижены ставки Банка Канады, Банка Англии, Банка Швеции, Национального банка Швейцарии и Европейского Центробанка (ЕЦБ). Такое решение было расценено обозревателями как признание глобального характера кризиса, требующего координированных действий ведущих экономик. На следующий день их примеру последовали Финансовые регуляторы Южной Кореи, Тайваня и Гонконга, также снизившие основные учётные ставки.

13 октября 2008 г. ЕЦБ, Банк Англии и ЦБ Швейцарии пообещали, что по договору о валютном свопе с ФРС США предоставят «долларовое фондирование в размере, необходимом для удовлетворения спроса» в 2008 и 2009 гг. В тот же день британский премьер-министр Гордон Браун призвал к созданию «нового Бреттон-Вудса».

14 октября 2008 г. правительство США объявило «план спасения», предусматривающий выделение 250 млрд. долларов на стабилизацию финансовой системы, часть которых, а именно 125 млрд., пойдёт на покупку долей в девяти крупнейших американских банках, в частности Bank of America Corp, Wells Fargo, Citigroup, JPMorgan Chase & Co, Goldman Sachs, Morgan Stanley и Bank of New York Mellon Corp. План предусматривает беспрецедентную в истории США частичную национализацию частных банков, что сам Генри Полсон назвал «предосудительным», но необходимым для оживления экономики.

4 декабря 2008 г. ЕЦБ и Банк Англии значительно понизили базовые процентные ставки: руководство ЕЦБ снизило ставку до 2,5% с 3,25%, хотя ожидалось сокращение до 2,75%. Банк Англии снизил базовую ставку на 1 процентный пункт— ставка опустилась до 2%, самого низкого уровня за всю историю существования Банка Англии с 1694 г. Мера была предпринята перед лицом назревающей угрозы дефляции.

*В Дании* спад ВВП составил 0,6% в первом квартале 2008 г. Эстония показала спад 0,9% во втором квартале после 0,5% в первом, в результате страну поглотила рецессия. В Латвии падение на 0,2% во втором квартале после 0,3% в первом, в результате также произошла рецессия. Швеция показала нулевой рост во втором квартале. Экономика Европейского союза сократилась на 0,1% во втором квартале.

В еврозоне в целом промышленное производство упало на 1,9% в мае, это самое большое падение со времен кризиса 1992 г. Продажи европейских автомобилей снизились на 7,8% в мае по сравнению с предыдущим годом. Объем розничных продаж сократился на 0,6% в июне по сравнению с маем и на 3,1% по сравнению с предыдущим годом. Германия была единственной страной из четырех самых больших экономических систем в еврозоне, которая зарегистрировала увеличение производства в июле, хотя размер прироста и резко снизился. Во втором квартале объем экономики еврозоны уменьшился на 0,2%.

*Ирландия* в течение первого квартала 2008 г. сообщила о сокращении ВВП на 1,5%, это был рекордный спад с 1983 г. Однако Центральный статистический офис Ирландии сообщил о росте ВВП около 0,8%. В Ирландии правительство считает ВВП более точным признаком определения состояния экономики. ВВП сократился во втором квартале на 0,5%, в результате Ирландия - первый член еврозоны, который вошел в рецессию.

*Испанская* строительная компания Martinsa-Fadesa объявила о банкротстве, так как ей не удалось рефинансировать задолженность в 5,1 млрд. евро. Во втором квартале цены на недвижимость в Испании упали на 20%.

*В Германии* розничные продажи снизились на 1,4% в июне 2008 г.; во втором квартале германская экономика показала спад на 0,5%.

*В Италии* Fiat объявил о закрытии заводов и временных увольнениях на заводах в Турине, Мельфи, Имоле и Сицилии. Итальянская экономика сократилась на 0,3 % во втором квартале 2008 г.

*В Нидерландах* объём промышленного производства в мае упал на 6%, экономика показала нулевой рост во втором квартале. Другие члены еврозоны встретили спад в их экономике во втором квартале: *французская* экономика сократилась на 0,3%; экономика *Финляндии* - на 0,2%.

28 сентября нидерландско-бельгийский банк Fortis был частично национализирован с наличным вливанием от стран Бенилюкса, составляющих 11,2 млрд. евро. В июне компания объявила о распродаже со скидкой активов, чтобы получить 5 млрд. евро для улучшения ликвидности организации. Однако этого оказалось недостаточно.

В начале декабря 2008 г. Статистическое управление Евросоюза сообщило, что ВВП еврозоны в третьем квартале 2008 г. снизился на 0,2%, как и в предыдущем квартале: европейская экономика вошла в период рецессии впервые за 15 лет.

**Л.С. Андриянова, к.э.н., доцент**  
Филиал ВЗФЭИ в г. Новороссийске, Россия

## **ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС В РОССИИ**

Весь мир сейчас буквально лихорадит от слова «кризис». Его называют банковским кризисом, финансовым кризисом, экономическим кризисом, мировым кризисом. Сегодня слова «финансовый кризис» на устах не только у владельцев компаний, топ-менеджеров, но и у простых рабочих.

Финансовый кризис – это глубокое расстройство финансовой системы страны, сопровождаемое неустойчивостью валютных курсов и курсов ценных бумаг.

Эксперты выделяют несколько причин возникновения кризиса в России:

1. Мировой кризис рынка ценных бумаг, в результате остановившийся рост российских фондовых индексов и дальнейшее обрушение рынка;
2. Резкое падение цен на нефть ниже 70 долларов за баррель (за счет уменьшения потребности в мире и сокращения темпов роста мировой экономики);
3. Массовое бегство капитала за рубеж: огромная масса денег была выведена из экономики России (чистый отток капитала составил 50 млрд. долларов США);
4. Грузино-осетинский конфликт.

Существует две теории возникновения кризиса ликвидности «западная» и «восточная».

**«Западная» гипотеза.** Российские кредитно-финансовые учреждения активно привлекали западные кредиты, отдавая в залог ценные бумаги. Западные финансисты в свою очередь охотно приобретали российские ценные бумаги и активно торговали ими, до тех пор, пока не начались проблемы на западном фондовом рынке. По мере развития финансового кризиса в США и Европе инвесторы начали активно переводить капиталы туда, где они были нужнее. В результате российская фондовая биржа лишилась значительной части активов, что повлекло за собой снижение стоимости ценных бумаг – тех самых, которые были залогом при получении кредитов. Снижение стоимости автоматически привело к тому, что кредиторы начали требовать возврата части кредитов, взять же новые кредиты российским предприятиям, привыкшим к легким деньгам, возможности не представилось.

**«Восточная» гипотеза,** в сущности, мало отличается от «западной»: уменьшение притока дешевых денег, связанное со снижением стоимости нефти и сокращением экспорта, добавило масла в огонь и - вот он, кризис.

Кризисы ликвидности заканчиваются двояко: либо рынок приходит в норму в связи с повышением стоимости активов и (или) грамотных действий

правительства, либо он переходит в общеэкономический. За общеэкономическим кризисом следует период медленного спада, получивший название рецессии. По завершении рецессии начинается долгий и достаточно трудный подъем, нередко прерываемый локальными кризисами.

Дополнительным негативным фактором стало падение цен на нефть, от которых зависит финансовое благополучие России. 16 сентября 2008 г. А. Кудрин заявил, что в случае, если нефть будет стоить менее 70 долларов за баррель, федеральный бюджет придет к дефицитному балансу. Дефицит бюджета 2009 г., по прогнозам Минфина РФ, составит 7,4% (около 300 млрд. руб.). По словам главы ведомства Алексея Кудрина, доходы федерального бюджета 2009 г., согласно поправкам в закон о бюджете, снизятся на 27% к бюджету 2008 г., а расходы вырастут на 28,1%. Использование Резервного фонда на покрытие дефицита в 2009 г. составит 2,7 трлн. руб.

Принятие антикризисных мер стало главной задачей Правительства РФ, ежедневно в Правительстве обсуждаются вопросы, касающиеся мирового экономического кризиса, что позволяет оперативно реагировать на его неожиданности и принимать соответствующие антикризисные меры.

На сегодняшний момент правительство РФ располагает списком стратегических предприятий и компаний, которым на период финансового кризиса будет оказываться всяческая поддержка со стороны государства. В первую очередь, это касается предоставления гарантий и кредитов. Это список насчитывает примерно 1500 предприятий.

Специальные меры предпринимаются по обеспечению доступности кредитов (субсидирование процентной ставки) для приоритетных секторов экономики - сельского хозяйства, автомобилестроения и транспортного машиностроения. В рамках государственной программы поддержки малого бизнеса субсидируются процентные ставки по кредитам малым предприятиям.

Государство серьезно увеличивает социальную поддержку - на [пособия по безработице и организацию занятости](#) будет направлено около 80 млрд. руб. Господдержка банковской системы оценивается в 300 млрд. руб., не считая мер Банка России по поддержанию ликвидности. Кроме того, будут урезаны и премии чиновникам - официальные фонды премирования в 2009 г. сократятся в целом на 21,3 млрд. руб., или на 27%. В целом снижение расходов на фонды оплаты труда служащих министерств и ведомств составит порядка 22%.

В настоящее время в России стремительно растет уровень неопределенности в обществе и бизнесе. Многие уже потеряли работу, еще большее число людей боятся ее лишиться. Предприятия урезают свои инвестиционные программы, параллельно сокращая издержки, в большей степени за счет сокращения фонда заработной платы (уменьшения рабочей силы).

Экономисты отмечают несколько возможных путей выхода из кризиса: поддержка отечественной валюты, снижение налоговой нагрузки и прямая поддержка населения. Последняя, вместо удержания на плаву неэффективных компаний, выпускающих устаревшую и в обычных условиях неконкурентоспособную продукцию, подразумевает увеличение пособия по

безработице (что уже произошло), помощь в поиске новой работы тем, кто ее лишился, переподготовке, обучению и т.п.

Еще один путь выхода из кризиса, по которому стоит идти - сокращение государственных расходов в целом. К этой точке зрения склоняется и ведущие экономисты страны, предлагающие пересмотреть бюджет на 2009 г., исходя из самого пессимистичного прогноза. Правительство РФ зарезервировало на реализацию антикризисных мер 4,8 трлн. руб.

Для того чтобы закрепить свои позиции в мире, России, прежде всего, надо изменить экономику, потому что экономика, локомотивом которой является экспортно-сырьевая ориентация, прежде всего экспорт нефти, газа и другого сырья, не может служить основой для роли великой державы. Экономика страны должна стать высоко развитой промышленной, научно-технической, инновационной. Это определит, во-первых, достойное, стабильное внутреннее развитие страны, не зависящее от конъюнктуры спроса и цен на сырьё, а во-вторых, даст возможность России играть достойную роль в мировой торговле, в международном разделении труда и межгосударственной кооперации. При этом Российская Федерация не будет энергетическим придатком развитых стран и мировой финансовой системы, а сможет выступать инвестором в области высоких технологий. Вот это - основа, на которой Россия может изменить свою роль в мире.

**О.И. Базилевич, к.э.н., доцент**  
Филиал ВЗФЭИ в г. Орле, Россия

## **ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РФ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО КРИЗИСА**

Современный экономический рост характеризуется ведущим значением научно-технического прогресса и интеллектуализацией основных факторов производства. Особенностью современного этапа социально-экономического развития стало широкое применение информационных технологий, которые многократно расширяют возможности генерирования и передачи знаний и, соответственно, НИОКР. Следствием этого явилось превращение науки в ведущую производительную силу, непрерывно генерирующую новые технологические возможности. Переход к экономике знаний привёл к серьезным сдвигам в структуре общественного производства, резко увеличив потребности и возможности образования и творческой деятельности.

Существует вполне обоснованное представление о том, что российский потенциал для развития экономики знаний по международным меркам достаточно высок и является значительным источником повышения конкурентоспособности. Несмотря на довольно высокий объём накопленных ресурсов экономики знаний, когда Россия опережает страны со средним уровнем доходов, научные исследования показывают, что наблюдается низкая эффективность использования этого ресурса и быстрая девальвация накопленного потенциала, сокращение преимущества России по сравнению с догоняющими её экономиками.

В столь короткой статье мы не ставили цель глубокого анализа факторов, формирующих в России ситуацию в сфере инновационного развития. Остановимся лишь на мерах, которые удалось реализовать, а также, на том, что, на наш взгляд, предстоит сделать в сфере стимулирования инновационного развития.

Ключевая область взаимодействия государства и бизнеса – «это кадры и реформирование системы образования». В России дефицит квалификации отмечается на всех уровнях, от производственных рабочих до менеджеров предприятий, управленцев в сфере государственных структур. Воплощение в жизнь проблемы дефицита высококвалифицированных кадров и нарушения образовательно-квалификационной структуры силами внутрикорпоративных центров по переподготовке кадров невозможно. К осуществлению этой задачи подключаются финансовые ресурсы федерального и регионального бюджетов, средства бизнес сообщества.

Реформирование системы взаимоотношений между федеральными, региональными и местными органами власти привело к закреплению полномочий, осуществляемых в законодательном порядке. Результатом этого явился рост потребности региональных и местных властей в финансовых ресурсах на их реализацию. При этом реальные финансовые возможности этих властей остались на прежнем уровне. В связи с этим наблюдается поиск дополнительных источников финансирования.

Всё большее значение в настоящее время приобретает проблема соответствия доходных и расходных полномочий органов власти на региональном и муниципальном уровнях управления. Немаловажная роль в реализации этой проблемы принадлежит уровню экономического развития региона. В этой связи необходимо учитывать специфические особенности отдельных регионов по решению имеющихся социально-экономических проблем за счёт собственных финансовых ресурсов.

Наряду с поддержкой регионов из федерального бюджета существенная роль отводится экономии расходов, поиск путей повышения налоговых доходов, поступающих от региональных налогов. Как известно, в составе региональных налогов не последнее место отводится транспортному налогу. Практика его взимания с момента введения не претерпела весьма существенных изменений. Однако исследование теории налогообложения транспорта позволяет рассмотреть возможные пути совершенствования транспортного налога. Так, считается полезным разделение налогооблагаемой базы в зависимости от налогоплательщиков. В настоящее время бюджетные и коммерческие организации исчисляют и уплачивают транспортный налог на одинаковых условиях, хотя коммерческие организации наиболее активно используют транспортные средства, получая прибыль и, соответственно, окупая уплату транспортного налога. Поэтому для бюджетных организаций полезно платить транспортный налог в зависимости от пройденного автомобилем пути. Пройденный путь может указываться в путевке, выписываемой в двух экземплярах (для водителя, для организации) [1;с.12].

Формой начисления транспортного налога может явиться и порядок

расчёта налоговой базы от веса транспортного средства. Эта форма налога наиболее целесообразна и справедлива для видов транспортных средств, обладающих наибольшим весом. Такие автомобили оказывают большее воздействие на поверхность дорожного покрытия, приводя последнее к негодности, чем транспортное средство с такой же мощностью двигателя, но с меньшим весом.

В России существуют проекты внесения дополнений и изменений в главу 28 НК РФ с акцентом на экологическую составляющую функционирования транспортных средств [2;с.23].

Это, как нам представляется, можно сделать, используя механизмы принятого специального технического регламента по выбросам вредных веществ, для стимулирования вывода из парка устаревшей автомобильной техники

В настоящий момент сложность реализации подобных предложений тормозится отсутствием в паспортах транспортных средств экологического класса эксплуатируемых автомобилей.

В состав региональных налогов входит и налог на игорный бизнес. Налогообложение игорного бизнеса появилось в России более пятнадцати лет тому назад. Столь небольшой промежуток времени существования этого налога накладывает негативный отпечаток на практику его исчисления и взимания, поэтому приходится её нарабатывать методом проб и ошибок. В связи с этим имеют место серьезные проблемы, как в практике использования механизма налогообложения, так и в качестве действующего законодательства по налогообложению игорного бизнеса [3].

Владелец любого игорного заведения всегда способен организовать сговор и фиктивный проигрыш подставному лицу, которое затем вернет ему эти деньги. Укоренилась пагубная практика введения большего количества игровых столов, чем официально зарегистрировано. Широкое распространение в современных условиях получила игра в бильярд и покер. Вывески под названием «казино» переименовываются в бильярдные, либо интернет-кафе, в которых получают широкое распространение игры за деньги. Покерный клуб может не подпадать под действие гл. 29 НК РФ, если он является спортивным учреждением и имеет разрешение на проведение турниров по спортивному покеру.

В настоящее время существует масса незаконных способов занижения в отчетности дохода и перевода наличных денег в «черный» оборот. Проведение налогового контроля сопряжено и с человеческим фактором, так как налоговые инспекторы не в полной мере владеют практикой деятельности игорных заведений, что, бесспорно, отражается и на качестве администрирования.

Литература:

1. Артамонов Г.Ф., Артамонова Л.Г. Транспортный налог: расчет налоговой базы и оценка собираемости // Финансы, 2006, №5.
2. Гаврилова Н.А. О транспортном налоге // Налоговый вестник, №(98)1.



3. О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр и о внесении изменений в некоторые законодательные акты РФ: ФЗ РФ от 29 декабря 2006 г. N 244-ФЗ

**И. Г. Беспалова**

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

## **ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТРАКТОВКИ СТАТУСА ОТДЕЛЬНЫХ СУБЪЕКТОВ СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Несмотря на популярность и достаточную изученность вопросов организации строительного производства, по-прежнему сохраняется неопределенность в интерпретации понятийной основы статуса субъектов строительной деятельности. В качестве примера можно привести множество подходов к определению таких понятий как «заказчик» и «застройщик». Вместе с тем, от правильного их понимания зависит порядок организации всего строительного производства в целом, и как следствие правильность и объективность организации учетно-аналитической деятельности.

В практике нормативного регулирования существует несколько интерпретаций данных терминов.

Таблица 1 - Существующие подходы нормативного регулирования определений «заказчик» и «застройщик»

Определение	Нормативный документ
1	2
<b>«Застройщик»</b>	
Застройщик - это физическое или юридическое лица, обеспечивающее на принадлежащем ему земельном участке строительство, реконструкции, капитальный ремонт объектов капитального строительства, а также выполнение инженерных изысканий, подготовку проектной документации для их строительства, реконструкции, капитального ремонта.	Градостроительный кодекс РФ от 29.12.2004 г. № 190-ФЗ (с изменениями от 30.12.2008 г.).
Застройщик – юридическое лицо независимо от его организационно-правовой формы, имеющее в собственности или на праве аренды земельный участок и привлекающее денежные средства участников долевого строительства для строительства (создания) на этом земельном участке многоквартирных домов и (или) иных объектов недвижимости за исключением объектов производственного назначения, на основании полученного разрешения на строительство.	ФЗ № 214-ФЗ от 30.12.2004 г. «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты РФ» (в ред. ФЗ № 160-ФЗ от 23.07.2008 г.).
Организация строительства объектов, контроль за его ходом и ведение бухгалтерского учета производимых при этом затрат осуществляется застройщиками. Под застройщиками понимаются предприятия, специализирующиеся на выполнении указанных функций, в частности предприятия по капитальному строительству в городах, дирекции строящихся предприятий и т.п. , а также действующие предприятия, осуществляющие капитальное	Положение по бухгалтерскому учету долгосрочных инвестиций (утверждено письмом Минфина РФ от 30.12.1993 г.).

Определение	Нормативный документ
1	2
строительство.	
<b>«Заказчик»</b>	
Заказчики – это уполномоченные на то инвесторами физические или юридические лица, которые осуществляют реализацию инвестиционных проектов. При этом они не вмешиваются в предпринимательскую и (или) иную деятельность других субъектов инвестиционной деятельности, если иное не предусмотрено договором между ними. Заказчиками могут быть инвесторы. Инвесторами могут быть физические и юридические лица, создаваемые на основе договора о совместной деятельности и не имеющие статуса юридического лица объединения юридических лиц, государственные органы, органы местного самоуправления, а также иностранные субъекты предпринимательской деятельности.	Федеральными законами от 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (в ред. ФЗ № 215-ФЗ от 24.07.2007 г.).
Заказчиками могут быть инвесторы, а также любые иные физические и юридические лица, уполномоченные инвестором (инвесторами) осуществлять реализацию инвестиционного проекта, не вмешиваясь при этом в предпринимательскую и иную деятельность других участников инвестиционного процесса, если иное не предусмотрено договором (контрактом) между ними. В случае если заказчик не является инвестором он наделяется правами владения, пользования и распоряжения инвестициями на период и в пределах полномочий, установленных указанным договором, и в соответствии с действующим законодательством.	Закон РФ «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» № 1488-1 от 26.06.1991 г. (в ред. ФЗ № 309-ФЗ от 30.12.2008 г.).

Таким образом, один и тот же термин в разных нормативных документах трактуется так, чтобы в наибольшей степени соответствовать содержанию того документа, в котором приводится его толкование. Подобная несогласованность характерна для большинства терминов строительной деятельности, как результат наличие множества точек зрения на понимание одного и того же.

Кроме того, в законодательстве зачастую используется такое понятие как «заказчик-застройщик», в частности в Налоговом кодексе РФ. Однако, нормативного определения данного понятия не существует. До появления законодательного определения понятия «застройщик» в Градостроительном кодексе и Законе № 214-ФЗ термины «заказчик-застройщик» и «застройщик» фактически совпадали по смыслу, который состоял в том, что заказчик-застройщик (застройщик) – это специализированный организатор строительства, за исключением случая строительства объектов для государственных нужд.

Зачастую в литературе и в деловом обороте происходит подмена понятия «заказчик-застройщик» понятием «технический заказчик». Некоторые специалисты считают, что предметом деятельности такого технического заказчика является и само строительство, и реконструкция, и расширение и проведение капитального ремонта. Однако с этим сложно согласиться, если

только технический заказчик не совмещает обязанности строительного подрядчика, разработчика проектно-сметной документации, инженерно-изыскательской организации и других привлеченных организаций. Следует упомянуть и о других интерпретациях термина «заказчик-застройщик»:

- заказчиком-застройщиком нередко именуют лицо, которое фактически выступает в роли строительного заказчика в строительном подряде с генподрядчиком, являясь при этом застройщиком в соответствии с Градостроительным кодексом или Законом № 214-ФЗ;

- заказчиком-застройщиком иногда именуют лицо, которое является застройщиком в соответствии с Градостроительным кодексом или Законом № 214-ФЗ и одновременно с этим считается уполномоченным лицом инвестора на реализацию инвестиционного проекта (инвестиционным заказчиком).

Неоднозначность в понимании данных понятий находит свое отражение в терминологии, которой пользуются не только участники строительного рынка при составлении договоров, но и специалисты Минфина России и налогового ведомства. Вместе с тем, от правильного понимания данных терминов зависят особенности заключения инвестиционного договора, формирования стоимости строительной продукции, порядок принятия к вычету НДС, определение вознаграждений за выполненные работы и т.д., то есть весь учетно-аналитический процесс. Как результат перед участниками строительной деятельности стоит достаточно сложная задача по определению своего статуса, исходя из норм действующего законодательства.

**Т.Ю. Давыдова, к.п.н., доцент**  
Филиал ВЗФЭИ в г. Туле, Россия

## **ОЦЕНКА ВКЛАДА ИННОВАЦИОННОГО КАПИТАЛА В НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА**

Инвестиционная привлекательность любого субъекта хозяйствования характеризуется комплексом показателей, интересующих инвесторов с технической, коммерческой, экологической, институциональной, социальной или финансовой точек зрения. Инвестиционная привлекательность выступает интегральной характеристикой объекта инвестирования – отрасли, компании, проекта, бизнеса и др. Критериями оптимизации могут выступать: перспективы развития, доходность инвестиций, уровень инвестиционных рисков и др. [1, 2].

Позитивное развитие процессов интеграции часто при негативной динамике их эффективности вынуждает инвесторов применять формализованные методы оценки бизнеса. Особый интерес вызывают сделки слияния-поглощения компаний (M&A) с учетом факторов, влияющих на степень результативности сделок: обоснованного выбора объекта слияния-поглощения; профессионализма участников процесса M&A, выбранной тактики проведения интеграции и т.п. Единой методологии выбора объекта покупки-продажи M&A с оценкой ее инвестиционной привлекательности на сегодня не существует, что обусловлено множеством: типов сделок M&A; субъективных ожиданий инвестора; ресурсных ограничений, отсутствием доступа к

информационной базе, ее незавершенностью в разрезе фондового рынка, отраслей и секторов экономики и т.п.

Исследуем оценку влияния инвестиций, организационно-управленческих инноваций, способствующих увеличению стоимости бизнеса российских компаний и росту неосязаемых (интеллектуальных, нематериальных) активов.

Термин «интеллектуальный капитал» (ИК) гораздо шире понятий «интеллектуальной собственности» и «нематериальных активов», применяемых в бухгалтерском учете. Оценить вклад ИК как элемента инновационных инвестиций, влияющего на стоимость российского бизнеса довольно сложно. С ИК тесно связан тот излишек стоимости, который возникает над величиной определенных любым способом капитализированных затрат и может достигать больших объемов даже в условиях удовлетворения всех факторов производства. Общий излишек, образуемый при продаже бизнеса как превышение над стоимостью всех активов, за рубежом носит термин «гудвилл» (деловая репутация). По данным комиссии по бухгалтерским стандартам Великобритании, суммы выплат за гудвилл в период 1976-1996 гг. постоянно возрастали от суммы сделок: 1% - от общей стоимости компаний в 1976г., 44 – в 1986г., 90% - в 1996г. [1].

Перенос зарубежных методов менеджмента в российскую экономику потребовал оценки роста капитализации наших компаний за счет повышения качества менеджмента или ИК. Для идентификации и оценки вклада ИК в стоимость бизнеса субъектов хозяйствования выделим его элементы [1]:

- человеческий капитал (ЧК) - совокупность знаний и умений персонала, эффективный менеджмент, контракты с выдающимися специалистами в i-й сфере бизнеса, а также ноу-хау, неотделимые от j-го физического лица;

- потребительский капитал - ПК (рыночный, клиентский или капитал отношений или брэнда), включающий: товарные или знаки обслуживания, наименование или брэнд субъекта хозяйствования, его деловую репутацию, наличие инсайдеров у партнеров, клиентов, наличие постоянных покупателей;

- структурный капитал (СК), включающий наиболее разнородную часть - права на интеллектуальную собственность, информационные ресурсы, инструкции и методики работы, организационную структуру фирмы, систематизированные знания, ноу-хау, отделимые от работников и фирм.

Чтобы оценить вклад ИК в гудвилл российского бизнеса с позиции зарубежных организационно-управленческих инноваций, рассмотрим его как

- а) активы, полностью соответствующие бухгалтерским требованиям признания их в качестве нематериальных (НМА). К ним относятся объекты промышленной собственности и средства индивидуализации юридического лица - изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки и знаки обслуживания, брэнды фирм. Бухгалтерский учет признает существование такого актива, как деловая репутация, но лишь при покупке организации как имущественного комплекса (в российском учете гудвилл действующей компании пока отсутствует);

- б) активы, отвечающие всем требованиям признания бухгалтерским учетом, но их эксплуатация или обладание ими дает экономическую выгоду. К

ним относятся: незапатентованные инженерно-технологические решения, методы управления и формы организации бизнес-процессов; репутация и имидж организации с позиции надежности партнера, информация о клиентах, торговые марки и т.п. В целом они неотделимы от субъекта хозяйствования и обычно не поддаются индивидуальной оценке. Сюда же включают ИК персонала, или персональный гудвилл, связь которого с субъектом хозяйствования закрепляется в виде трудовых контактов.

Если первая группа выделенных активов, как правило, - результат продуктивных и технико-технологических инноваций, то вторая включает активы, образующие гудвилл при организационно-управленческих инновациях. Добавленная стоимость, воплощенная в гудвилл, интерпретируется как «рента знаний», включающая свойства, неотделимые от субъекта хозяйствования и личностей, составляющих персонал. Она возникает как реализация временной монополии на объекты интеллектуальной собственности [2].

Так как на сегодня не сформирован общепризнанный подход к оценке вклада ИК, как фактора менеджмента, в рост «цены» субъекта хозяйствования, то выделить его вклад в увеличение стоимости бизнеса достаточно сложно. Однако умения менеджеров компании очевидны и оцениваемы, если имеют место высокая прибыль (доход на собственный капитал) и активы превышают среднерыночный уровень. Этот прирост величины гудвилла может возникнуть в результате иностранной инновации - роста имиджа, торговой марки, новых покупателей или объектов интеллектуальной собственности, повышения квалификации персонала и др. Обусловленное данной инновацией увеличение гудвилла может повышать вклад инновации в рыночную стоимость бизнеса с оценкой по разным методам.

Метод оценки бизнеса, предшествующей оценке НМА, состоит в том, что профессиональные оценщики по соответствующим методам определяют рыночную стоимость бизнеса, показатели капитализации акций, зависящие от нерыночных факторов, затем - рыночную стоимость осязаемых чистых активов. Разность первой и второй величин представляет стоимость ИК, или гудвилла. Этот метод оценки применим, когда далеко не все НМА отражены в балансе субъекта хозяйствования и не все их элементы оцениваемы по отдельности.

Алгоритм метода избыточных прибылей включает определение [1]:

- 1) ожидаемой прибыли компании при среднеотраслевом уровне дохода как произведения рыночной стоимости ее активов и среднего уровня дохода;
- 2) избыточной прибыли (разницы фактической операционной прибыли и расчетной прибыли при среднеотраслевом уровне рентабельности);
- 3) стоимости менеджмента методом капитализации полученной величины избыточной прибыли на основе отношения «избыточная прибыль/коэффициент капитализации».

Таким образом, менеджмент как «материальный эффект» от НМА можно оценивать на примере смешанных компаний с долей иностранного капитала. Разработанные нами программные средства в среде быстрого программирования Borland Delphi 7.0 позволяют быстро и эффективно оценивать стоимости бизнеса, ИК, включая оценку бизнеса при сделках M&A.

#### Литература:

1. Багриновский К.А., Бендиков М.А. Некоторые подходы к совершенствованию механизма управления технологическим развитием // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. - № 1.
2. Давыдова Т.Ю. Интеллектуально-производственный потенциал субъекта рынка: методы управления, оценки качества и эффективности. – М.: Высшая школа, 2005.

**Э.И. Колобова, к.э.н.**

Филиал ВЗФЭИ в Г.Барнауле, Россия

### **ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЗЕМЕЛЬНО-ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ АПК**

В современных условиях общей предпосылкой восстановления производственного потенциала агропромышленного комплекса страны, преодоления его экономического и технологического отставания является привлечение в аграрный сектор экономики долгосрочных инвестиций, направленных на техническую модернизацию основных фондов и переход на инновационный путь развития.

В условиях финансовой нестабильности агропромышленного производства, морального и физического износа основных фондов большинство сельскохозяйственных товаропроизводителей осуществлять такого рода инвестиции из собственных средств не могут. Основным фактором притока инвестиций в сельское хозяйство становится банковский капитал. Однако воспользоваться им могут немногие, поскольку существуют проблемы доступа к долгосрочным кредитным ресурсам, связанные с отсутствием у сельскохозяйственных товаропроизводителей залогового имущества, достаточного для обеспечения возврата кредита и отсутствием программ долгосрочного кредитования. В связи с этим, одна из основных целей сельскохозяйственной кредитно-финансовой политики заключается в определении приемлемых в условиях многоукладности хозяйствования форм кредитных отношений, формировании новых и совершенствовании действующих финансовых институтов. В этом аспекте не является исключением и институт земельно-ипотечного кредита. В рыночных условиях земельно-ипотечное кредитование является своеобразной социально-экономической платформой в формировании и надлежащем функционировании более совершенного правового механизма кредитования сельского хозяйства и практически одной из важнейших предпосылок инвестиционных вложений в сельскохозяйственное производство на основе кредитного финансирования, динамичного развития, как крупных сельскохозяйственных организаций, так и среднего и малого бизнеса. С этой точки зрения, создание условий для земельно-ипотечного кредитования следует считать ключевой составной частью государственной сельскохозяйственной кредитной политики.

Особое место земельно-ипотечного кредитования в системе рыночной аграрной экономики определяется тем, что оно является одним из самых

проверенных в мировой практике и надежных способов привлечения внебюджетных инвестиций в реальную экономику.

Главной целью формирования системы земельно-ипотечного кредитования в сельском хозяйстве является создание основанной на рыночных принципах эффективно работающей системы обеспечения среднего и мелкотоварного сельскохозяйственного бизнеса доступными долгосрочными внебюджетными финансовыми ресурсами на основе поэтапного включения в рыночный оборот земель сельскохозяйственного назначения. Актуальность постановки указанной цели определяется тем, что развитие системы земельно-ипотечного кредитования является одним из приоритетных направлений в общей системе мер по возрождению агропромышленного производства, реализуемых в рамках приоритетного национального проекта «Развитие АПК».

В истории России, как известно, государство, неоднократно проводило те или иные масштабные аграрные преобразования. Каждое из них было обусловлено велением времени и преследовало определенные цели и задачи. Принятие Федерального закона от 29.12.2006 г. № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства» можно считать эпохальной вехой в истории аграрного комплекса страны. В соответствии с этим законом Министерство сельского хозяйства Российской Федерации совместно с рядом научно-исследовательских организаций разработали программу действий на ближайшие годы.

Общая стоимость программы на период с 2008 г. по 2012 г. составит 551 млрд. руб., выделяемых из федерального бюджета. Еще 544 млрд. руб. на реализацию программных мероприятий планируется направить из бюджетов субъектов РФ. Программой предусмотрено достижение среднего уровня рентабельности по отрасли на уровне 10 %, сокращение удельного веса убыточных хозяйств до 30 %, увеличение доли отечественных продуктов на рынке, что позволит обеспечить продовольственную безопасность страны [1].

Ипотека земель сельскохозяйственного назначения дает возможность запустить механизм долгосрочного кредитования аграрного производства, для развития которого существенное значение приобретает банковская система.

Для обеспечения динамичного роста производства в АПК требуется более существенное увеличение объемов привлечения финансовых ресурсов. Для наращивания вложений, прежде всего, необходимо, чтобы коммерческие банки располагали достаточными финансовыми ресурсами. А если речь идет о субсидированных кредитах для товаропроизводителей, то должно быть обеспечено выделение бюджетных средств для субсидирования процентной ставки по кредитам, полученным в коммерческих банках. Второе необходимое условие — предоставление заемщикам права использовать землю в качестве залога для обеспечения кредита.

В современных условиях такая возможность открывается посредством системы земельно-ипотечного кредитования. Дело для российского банковского бизнеса абсолютно новое. Фундамент его — Земельный кодекс Российской Федерации, на основании которого земля приобрела статус недвижимого имущества. Следует особо отметить, что земля — один из наиболее привлекательных видов залога для получения банковских кредитов. И

это обстоятельство существенно увеличивает инвестиционную привлекательность сельскохозяйственного производства.

Создание системы долгосрочного земельно-ипотечного кредитования предусматривается осуществить в три этапа.

На первом этапе идет ее формирование по одноуровневой модели на основе внутрибанковской инфраструктуры с дальнейшим развитием по двухуровневой модели с включением в нее самостоятельной небанковской - кредитной организации — земельно-ипотечного агентства.

На втором этапе продолжается развитие системы до состояния двухуровневой модели, наращиваются объемы кредитования. Постепенным увеличением доли ипотечных кредитов и формированием необходимой для этого инфраструктуры. Одновременно путем выкупа заложных у других кредиторов (банков-участников), действующих в рамках стандартов, разработанных Россельхозбанком, осуществляются мероприятия по формированию ипотечных кредитов для последующего рефинансирования на основе эмиссии и размещения ипотечных ценных бумаг.

На третьем этапе заканчивается процесс создания целостной системы, осуществляется перестройка ее инфраструктуры. В конечном виде она будет представлять собой совокупность значительного числа российских банков — участников программы.

Организация современной системы земельно-ипотечного кредитования сельхозтоваропроизводителей и ее финансовой основы требует комплексного подхода и представляет собой непрерывный процесс. Продолжительность его во многом будет зависеть от экономической ситуации, как в стране, так и непосредственно в аграрном секторе. При благоприятных экономических условиях весь процесс может занять 6—8 лет (первый этап — 2 года, второй и третий — по 2—3 года) [2].

Литература:

1. Развитие АПК: национальный проект. [Электронный ресурс]. – Электрон. текст. дан. – Барнаул: главное управление сельского хозяйства Алтайского края. - Режим доступа: <http://www.agro.altai.ru//>
2. Концепция системы земельно-ипотечного кредитования [Электронный ресурс]. – Электрон. текст. дан. – М.: Официальный сайт Министерства сельского хозяйства РФ, 2007. - Режим доступа: <http://www.mcsx.ru//>

**Н.В.Коптева, к.э.н., доцент**

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

**К.Панов, экономист сектора рисков**

Алтайский банк Сбербанка РФ, г. Барнаул, Россия

## **ЗАТРАТНЫЙ ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СТОИМОСТИ КАПИТАЛА**

Ключевым фактором, определяющим возможности организации к развитию и достижению интересов акционеров с позиций максимизации будущих доходов акционеров, является величина средств, направляемых на



привлечение и обслуживание финансовых ресурсов, используемых организацией в процессе финансово-хозяйственной деятельности. Данная величина характеризуется показателем стоимости капитала. Существуют различные подходы к определению стоимости капитала.

Так Ф. Модильяни, М. Миллер полагают под стоимостью капитала (“cost of capital”) в абсолютном выражении величину дохода компании до вычета процентов по долговым обязательствам и обязательств по уплате налогов (ЕБИТ) [1, p.268]. Данный показатель по Ф. Модильяни, М. Миллеру отражает величину дохода на все активы компании в определенный период времени, то есть сумму полученного дохода кредиторов и сумму дохода, принадлежащего владельцам обыкновенных акций компании. При допущении, что «нераспределенную прибыль можно рассматривать как запланированный выпуск акций, распространяемых по подписке среди акционеров», а также предположении о единой цене заемного капитала на совершенном рынке для всех фирм и домашних хозяйств [1, p. 262], Ф. Модильяни, М. Миллер, существенно модернизировав модель капитализации стоимости ценных бумаг из величины генерируемого ими дохода К. Маркса [2, с.516], делают вывод об отсутствии зависимости для инвесторов между долей долговых обязательств в структуре источников финансирования и рыночной стоимостью активов компании в следующем за периодом исследования прогнозном периоде. Рыночная стоимость активов фирмы в данной модели определяется Теоремой 1 Ф. Модильяни, М. Миллера исходя из величины дохода до вычета процентов и налогов и нормы капитализации (1).

$$V_m = \frac{EBIT}{\rho}, (1)$$

где ЕБИТ – доход (прибыль) компании до вычета процентов по долговым обязательствам и обязательств по уплате налогов;  $\rho$  – норма капитализации ожидаемого дохода в организациях одного класса;  $V_m = D_m + S_m$ ;  $V_m$  – рыночная стоимость активов компании;  $D_m$  – рыночная стоимость долга;  $S_m$  – рыночная стоимость всех выпущенных компанией обыкновенных акций;

Такой подход является вполне приемлемым для инвесторов в условиях ограниченности информации, будучи ориентированным на перспективу, однако не может быть использован в процессе принятия решения о привлечении новых источников финансирования, поскольку не учитывает различий в стоимости заемных источников финансирования, а также реальных возможностей акционеров по реинвестированию дивидендов в условиях несовершенного рынка.

С. Майерс определяет стоимость капитала в абсолютном выражении как сумму затрат на выплату процентов по долговым обязательствам с учетом применения различных долговых инструментов и величины дохода акционеров [3, p.84-85]. При этом стоимость капитала по С. Майерсу характеризуется относительным показателем средневзвешенной стоимости капитала, для определения которого предварительно производится расчет средневзвешенной стоимости заемного капитала и доходности акций компании по одной из

существующих моделей оценки, в том числе по модели оценки капитальных активов (САРМ) (2).

$$WACC = \bar{r}_D \frac{D_m}{V_m} + i_s \frac{S_m}{V_m}, (2)$$

где,  $\bar{r}_D$  – средневзвешенная стоимость заемного капитала;  $i_s$  – стоимость (доходность для инвестора) акционерного капитала; WACC – средневзвешенная стоимость капитала компании.

Данный подход позволяет отслеживать изменение стоимости обслуживания долга во времени, однако, как и модель Ф. Модильяни, М. Миллера, не учитывает реальных возможностей акционеров по реинвестированию дивидендов в условиях несовершенного рынка и направлен в большей степени на ретроспективный анализ тенденций, связанный с изменением стоимости привлечения и обслуживания финансовых ресурсов, чем на выявление последствий принятия решений по применению различных финансовых инструментов.

Приведенные методики отражают в целом сложившееся общее мнение, бытующее в рамках данной категории, однако их применение в процессе планирования источников финансирования коммерческой организации является недостаточно эффективным, поскольку не способно в полной мере выявлять последствия принятия решений относительно использования отдельных финансовых инструментов на результаты финансово-хозяйственной деятельности организации и будущее благосостояние собственников.

Для целей управления стоимостью капитала необходимо разделение всех затрат, связанных с привлечением и обслуживанием финансовых ресурсов, на затраты связанные с отвлечением денежных средств и не приводящие к такому отвлечению. Подобное разделение позволяет в полной мере оценивать не только доходность вложений акционеров в следующий период времени, но и изменение потенциала организации к росту в результате выплат денежных средств, связанных с обслуживанием финансовых ресурсов компании, и как следствие влияние данного фактора на величину будущих доходов акционеров. Данная задача может быть решена посредством использования затратного подхода к определению стоимости капитала компании.

В рамках данного подхода, под стоимостью капитала целесообразно полагать величину затрат организации, производимых в течение определенного периода времени, осуществление которых сопряжено с отвлечением денежных средств и связано с привлечением и обслуживанием финансовых ресурсов. При этом необходимо отдельно рассматривать стоимость собственного и заемного капитала. В стоимость собственного капитала включаются затраты на выплату дивидендов, а также расходы, связанные с организацией выпуска (дополнительного выпуска) обыкновенных и привилегированных акций и их обращением на организованных рынках. Стоимость заемного капитала включает расходы на выплату процентов по долговым обязательствам, комиссионные расходы, связанные с привлечением и обслуживанием долгового

инструмента, организацией выпуска долговых инструментов и их обращением на организованных рынках.

Формируемая таким образом стоимость капитала отражает величину денежных средств, направляемых на обслуживание финансовых ресурсов, и позволяет в процессе дальнейшего анализа определять изменения потенциала организации к приросту стоимости активов и доходов акционеров в результате воздействия данного фактора, более детально рассматривать проблему выбора акционерами формы получаемого дохода.

Литература:

1. Modigliani F., Miller M. The cost of capital, corporation finance and the theory of investment / F. Modigliani, M.H. Miller // The American economic review. – 1958. – Vol. XLVIII. – № 3. – p. 261-297.
2. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 3. Кн. 3. Процесс капиталистического производства, взятый в целом. Ч. 2 / Издан под ред. Ф. Энгельса. – М.: Политиздат, 1986. – IV, 1080 с.
3. Myers S. Capital structure / S.C. Myers // Journal of economic perspectives. – 2001. – Vol. XV. – № 2. – p. 81-102.

**Ю.Н. Копылов, к.ф.-м.н.**

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

## **УЧЁТ ОСНОВНЫХ ВИДОВ ИЗДЕРЖЕК НА ПРЕДПРИЯТИИ ТОРГОВЛИ**

Важной задачей управленческого учёта на предприятии торговли является оценка эффективности продаж отдельных видов товаров и работы подразделений, основанная на учёте соответствующих величин издержек.

Издержки, которые различаются по величине для различных групп товаров, достаточно разнообразны. Наиболее существенными часто являются расходы по доставке от поставщиков и расходы на хранение. Кроме того, это могут быть: расходы по доставке товаров клиентам, расходы на содержание специалистов, работающих с определёнными группами товаров и др.

Сложности в учёте транспортных издержек связаны с тем, что доставку может осуществлять поставщик товаров, транспортная компания или предприятие торговли самостоятельно. Счёт за доставку может быть выставлен одновременно со счётом за товар, позже, либо вообще не выставляться, если поставщик включает транспортные издержки в цену товара. Наиболее корректным способом учёта издержек по доставке от поставщика каждой единицы товара является их включение в приходную цену товара, что возможно, если счёт за транспорт выставляется не позднее счёта за товар. При доставке собственным транспортом счёт может быть выставлен транспортным подразделением по трансфертным ценам. Задерживать проведение приходной накладной и, соответственно, реализацию товара, если счёт за доставку поступает позднее счёта за товар, нецелесообразно. По этой причине на практике часть транспортных расходов оказывается включёнными в приходные цены товаров, а часть, счета на которые поступают с задержками, проводятся

автономно. Последующее распределение накопленной суммы автономных счетов между товарами может приводить к существенным искажениям себестоимости товаров. Существует вариант включения в приходную накладную примерной суммы ещё не полученного счёта, с последующей учетом погрешности в прогнозе в виде отдельных автономных счетов. Такой подход позволит существенно снизить общую сумму автономных счетов.

Распределение суммы доставки на практике чаще всего производится пропорционально стоимости наименований товаров. Правильнее учитывать при распределении ту характеристику товара, которая является лимитирующей в процессе доставки (объём или вес). При распределении пропорционально стоимости, ошибка в определении величины транспортных издержек в себестоимости конкретного товара может составлять десятки или даже сотни процентов относительно реальной стоимости доставки. У более дорогих товаров себестоимость будет завышаться, а у относительно дешевых – занижаться. При этом более дорогие товары могут терять свою конкурентоспособность на рынке и вымываться из оборота.

Издержки, связанные с хранением товара на складе включают в себя [1]: 1) аренду и коммунальные платежи; 2) стоимость инвестирования денежных средств в товарные запасы; 3) страхование и налоги; 4) затраты на приёмку товара и его перемещение внутри склада; 5) расходы на инвентаризацию; 6) утерю и устаревание. Скорее всего, наибольший вклад в расходы на хранение товаров будут давать первые 3 из перечисленных видов. При распределении расходов 1-го вида между наименованиями товаров ситуация такая же как с расходами на доставку от поставщиков: распределять их пропорционально стоимости запасов отдельных товаров некорректно. Для корректного распределения нужно определить средний остаток за период товара данного наименования на складе, определить среднюю площадь, которую он занимал и, исходя из стоимости аренды квадратного метра и соответствующей доли коммунальных платежей, определить стоимость хранения товара за период. Поскольку товар находится в непрерывном движении, точная оценка доли расходов на хранение может оказаться слишком трудоёмкой. Целесообразнее может оказаться оперировать группами товаров. Выбор метода учёта должен определяться исходя из допустимой величины погрешности в расчёте себестоимости товаров. Распределение расходов 2-го и 3-го видов должно производиться пропорционально стоимости среднего остатка товаров, и поэтому особых проблем не вызывает.

После оценки хотя бы основных расходов, относящихся к конкретному товару, можно оценить следующее отношение:  $(ВП - СЦП - РСТ) / ВП * 100$ , где ВП – выручка от продажи товара, СЦП – стоимость товара по ценам поставщика, РСТ – расходы, связанные с данным товаром. Если разность полученной величины и процента от выручки расходов подразделения или предприятия, не учтённых в этом отношении, больше нуля, то товар приносит прибыль, если меньше – убыток. В [1] предлагается классифицировать убыточные товары на нерентабельные, но поддерживающие продажи прибыльных товаров и никчемные товары.

Рассмотрим одну из возможных схем оценки издержек основного подразделения предприятия торговли, непосредственно осуществляющего продажи товара (например, филиала). Выделим следующие группы издержек: 1) складские (аренда, зарплата и др.), 2) офисные, 3) расходы по реализации товара, 4) расходы других подразделений, связанные с перемещениями товаров.

Если помещения находятся в собственности предприятия, счета за аренду выставляет подразделение предприятия, которое условно можно назвать [2] «Управление имуществом». При перемещении товара со склада подразделения на склад другого подразделения предприятия, нужно выставить счёт, компенсирующий часть расходов из групп 1), 2). Расходы групп 3), 4) целесообразно распределять только между отгрузками клиентам.

В приведенной классификации не учтена доля общих расходов предприятия, которая должна быть отнесена на данное подразделение. Такие расходы можно интерпретировать [3] как «внутренние налоги» предприятия. От выбора схемы распределения общефирменных расходов могут существенно зависеть показатели эффективности работы подразделений.

Учёт и контроль издержек является важной и сложной задачей. Даже сравнительно небольшое снижение величины издержек может значительно улучшить показатели эффективность работы предприятия. Однако стремление к снижению издержек может приводить к нежелательным последствиям – увольнению квалифицированных сотрудников, ускоренному износу технических средств и т.д. Предприятие должно выработать некоторую методику управления издержками для их оптимизации. На крупных предприятиях инструментом управления издержками является бюджет затрат. На небольших предприятиях основная тяжесть контроля над издержками ложится непосредственно на руководителя предприятия. Проблемным часто является расходы на ГСМ, связь, текущий ремонт техники. Не редкостью являются также злоупотребления менеджеров, получающих «откаты» от поставщиков при согласовании договоров на поставки. Для контроля действий менеджеров, руководитель может периодически лично участвовать в обсуждении условий поставок с рассмотрением альтернативных вариантов. По ремонтам нужно вести статистику для каждой единицы техники с последующим анализом. Также нужно вести анализ отчётов операторов связи. Для контроля обоснованности списания ГСМ в настоящее время появляется возможность отслеживать перемещения транспорта с помощью спутниковых систем.

Кардинальными мерами по снижению издержек могут быть серьёзное техническое перевооружение или внесение изменений в бизнес-процессы. Однако такие меры требуют в каждом случае индивидуального анализа.

#### Литература:

1. Шрайбфедер Дж. Эффективное управление запасами / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 304 с.
2. Масленников Ю.С., Тронин Ю.Н. Практика бюджетирования на предприятиях России. М.: Изд. группа БДЦ - пресс, 2004. – 392 с.
3. 7 нот менеджмента. Настольная книга руководителя / под ред. В.В. Кондратьева. – М.: Эксмо, 2007. – 832 с.

**С.В. Левичева, к.э.н.**

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

## **УЧЕТ ОПЕРАЦИЙ ПО ДОГОВОРУ СТРОИТЕЛЬНОГО ПОДРЯДА**

В целях совершенствования системы отечественного бухгалтерского учета Министерство финансов РФ разработало Концепцию развития бухгалтерского учета и отчетности на среднесрочную перспективу [], которая предусматривает реформирование бухгалтерского учета в направлении расширения сфер применения МСФО. В соответствии с данной концепцией была разработана новая редакция ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда» []. Данный нормативный документ внес существенные коррективы в ранее действующий порядок учета и сблизил нормы отечественного бухгалтерского учета с МСБУ 11 «Договоры подряда» (IAS 11 «Construction Contracts») по многим позициям []. Отметим основные моменты нового Положения.

1. ПБУ 2/2008 в отличие от прежнего ПБУ 2/94 распространяется только на организации, которые в договорах строительного подряда (далее - договор) выступают в качестве подрядчиков (субподрядчиков), и не распространяется на застройщиков (п. 1 ПБУ 2/2008). Кроме того, новое Положение распространяется только на долгосрочные договоры строительного подряда, длительность которых составляет более одного отчетного года, или договоры, сроки начала и окончания которых приходятся на разные отчетные годы.

Полагаем, что главной целью ПБУ 2/2008 (как и МСБУ (IAS) 11 «Договоры подряда») является установление правил распределения выручки и затрат между разными отчетными годами.

2. Следующее изменение, на котором хотелось бы остановиться, - объект бухгалтерского учета по договорам строительного подряда. Если в ПБУ 2/94 объектом бухгалтерского учета выступали затраты по объекту (объектам) строительства, то начиная с 2009 г. объектом бухгалтерского учета является договор строительного подряда, а именно совокупность доходов, расходов и финансового результата по отдельно взятому договору (п. 3 ПБУ 2/2008).

В ПБУ 2/2008 конкретизированы критерии, при соблюдении которых строительство объектов для одного или нескольких заказчиков, по одному или нескольким договорам строительного подряда может учитываться в составе одного или нескольких объектов учета (договоров).

В случае, когда одним договором предусмотрено строительство комплекса объектов для одного или нескольких заказчиков по единому проекту, для целей бухгалтерского учета строительство каждого объекта должно рассматриваться как отдельный договор при соблюдении одновременно следующих условий:

- а) на строительство каждого объекта имеется техническая документация;
- б) по каждому объекту могут быть достоверно определены доходы и расходы (п. 4 ПБУ 2/2008).

Перечисленные правила установлены п. п. 3 - 5 ПБУ 2/2008 и в целом соответствуют п. 3 ПБУ 2/94 с той разницей, что раньше бухгалтер имел

свободу выбора (в тексте старого ПБУ использовались фразы: «подрядчик может вести» или «может рассматриваться»), а теперь альтернатива не предусмотрена («должно рассматриваться»).

В качестве иллюстрации приведем следующий пример: организация в рамках одного договора является генеральным подрядчиком на строительство на одном земельном участке загородного отеля и бассейна. Для целей бухгалтерского учета строительство каждого объекта (отеля и бассейна) должно рассматриваться как отдельный договор. То есть генподрядчик обязан обеспечить обособленный учет доходов, расходов и финансовых результатов.

3. Изменены способы определения цены договора. Положением (п. 19 ПБУ 2/2008) предусмотрено три способа определения цены:

- 1) твердая цена за выполнение всей обусловленной договором работы;
- 2) цена, определяемая исходя из фиксированной в договоре расценки за каждую единицу выполняемой работы (конструкции, вида работ и др.);

- 3) смешанный порядок определения цены. Правила настоящего пункта применяются в случае, когда договор предусматривает смешанный порядок определения цены подлежащих выполнению работ (например, в договоре, предусматривающем возмещение заказчиком всех расходов, понесенных организацией в связи с выполнением предусмотренных договором работ, а также уплату процента от этих расходов, одновременно с согласованной максимальной ценой подлежащей выполнению работы).

4. Изменен порядок признания доходов и расходов (разд. 3 ПБУ 2/2008). Новым ПБУ, в отличие от ранее действовавшего, предусмотрены случаи и условия, при которых происходит корректировка цены договора. Начиная с отчетности за 2009 г. выручка по строительному договору должна включать в себя не только выручку, согласованную в договоре, но и суммы отклонений, претензий, поощрительных платежей, если их сумма может быть достоверно определена.

Расходы по договору признаются у подрядчика расходами по обычным видам деятельности. ПБУ 2/2008 для подрядчиков введены три группы расходов: прямые, косвенные и прочие. Бухгалтер должен обеспечить их учет по каждому договору на строительство. При этом в новом документе не приведены конкретные виды затрат, включаемых в каждую из этих групп.

В отличие от российского, зарубежный стандарт расшифровывает состав прямых, косвенных и прочих расходов. В частности, в п. 17 МСФО 11 сказано, что затраты, которые непосредственно относятся к конкретному договору, включают: заработную плату рабочих на строительной площадке, в том числе надзор на стройплощадке; стоимость материалов, израсходованных при строительстве; амортизацию основных средств, использованных для выполнения договора; затраты на перемещение машин, оборудования и материалов на стройплощадку и с нее; затраты на аренду машин и оборудования; затраты на конструкторскую и техническую поддержку, непосредственно связанную с договором; предполагаемые затраты на исправление ошибок и выполнение гарантийных работ, в том числе затраты на

гарантийный ремонт; претензии третьих сторон. Полагаем, данный перечень можно использовать и для целей российского учета.

5. Изменен способ признания выручки. Ранее в бухгалтерском учете финансовый результат можно было определять двумя способами: по отдельно выполненным работам, либо по объекту строительства. С 1 января 2009 г. установлен только один способ признания выручки – «по мере готовности». В соответствии с п. 17 ПБУ 2/2008, выручка по договору и расходы по договору признаются способом «по мере готовности», если финансовый результат (прибыль или убыток) исполнения договора на отчетную дату может быть достоверно определен. Способ «по мере готовности» предусматривает, что выручка по договору и расходы по договору определяются, исходя из подтвержденной организацией степени завершенности работ по договору на отчетную дату, и признаются в отчете о прибылях и убытках в тех же отчетных периодах, в которых выполнены соответствующие работы, независимо от того, должны или не должны они предъявляться к оплате заказчику до полного завершения работ по договору (этапа работ, предусмотренного договором).

6. Введено понятие ожидаемого убытка, признаваемого в учете расходами от обычного вида деятельности отчетного периода (абз. 3 п. 23 ПБУ 2/2008).

Подводя итоги, следует отметить большую проработанность данного нормативного документа в сравнении с другими, принятыми в последние два-три года, и большую степень проработанности и детализированности отдельных требований и положений.

Литература:

1. Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу / Одобрена Приказом Минфина России от 01.07.2004 N 180.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет договоров строительного подряда» ПБУ 2/2008 / утв. Приказом Минфина РФ от 24 октября 2008 г. N 116н (в ред. Приказа Минфина РФ от 23.04.2009 N 35н).
3. Международные стандарты финансовой отчетности 2007: издание на русском языке. - М.: Аскери-АССА, 2007.- 1078 с.

**О.Г. Носкова, к.э.н., доцент**

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

## **СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Управление современным предприятием отличается многообразием и сложностью процессов, которые необходимо учитывать при подготовке и принятии управленческих решений, а также высокой ответственностью руководства за деятельность предприятия. Проблема финансовой устойчивости – одна из главных и зависит от финансовых результатов. В сегодняшних условиях для большинства предприятий характерно ситуационное управление финансами, то есть исходя из развития конкретной ситуации.



Забота о финансах является отправным пунктом и конечным результатом всей производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия.

Поэтому одной из актуальных задач современного этапа является овладение руководителями и финансовыми менеджерами современными методами эффективного планирования и управления формированием прибыли в процессе операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятий.

Грамотное, эффективное управление формированием прибыли предусматривает построение на предприятии соответствующих организационно-методических систем обеспечения этого управления, знание основных механизмов формирования прибыли, использования современных методов ее анализа и планирования. Наряду с формированием прибыли на каждом предприятии должно быть обеспечено и эффективное управление ее распределением. Необходимо при этом иметь в виду, что каждый цикл распределения прибыли отчетного периода это одновременно и процесс обеспечения эффективных условий ее формирования на расширенной основе в предстоящем периоде, реализации целей стратегического развития предприятия.

Финансовая деятельность предприятий всех видов, в том числе и малых, характеризуется рядом важных показателей.

Финансовые ресурсы — денежные средства предприятия (собственные и привлеченные), находящиеся в его распоряжении и предназначенные для выполнения финансовых обязательств и осуществления затрат для производства.

Ключевым показателем финансового состояния предприятия, характеризующим конечные результаты торгово-производственного процесса, является прибыль в форме денежных накоплений, представляющих собой разность между доходами от деятельности предприятия и расходами на ее осуществление. Прибыль — один из основных источников доходов федерального и местного бюджетов, основная цель предпринимательской деятельности. При стабильных ценах динамика прибыли отражает изменение эффективности производства. От размера полученной прибыли зависит финансовое положение предприятия, возможность формирования фондов развития производства и социальной защиты, материального поощрения работников.

Прибылью характеризуется абсолютный эффект, или конечный результат хозяйственной деятельности предприятий всех видов. При этом используется система показателей прибыли (убытка), существенно различающихся по величине, экономическому содержанию, функциональному назначению. Базой для всех расчетов служит балансовая прибыль — основной финансовый показатель производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Для целей налогообложения определяется расчетный показатель валовая прибыль, а на его основе — прибыль, облагаемая налогом, то есть облагаемая прибыль. Остающаяся в распоряжении предприятия после внесения налогов и

других платежей в бюджет часть балансовой прибыли называется чистой прибылью предприятия.

Балансовая прибыль (убыток) — конечный результат деятельности предприятия, отражаемая в балансе предприятия и на счетах бухгалтерского учета. Она рассчитывается суммированием прибыли от реализации продукции (товаров, работ, услуг), иных материальных ценностей и доходов (расходов) от внереализационных операций. Здесь вполне возможен как положительный результат, так и отрицательный даже при благоприятных итогах работы.

Основная, преобладающая часть балансовой прибыли, — это прибыль от реализации готовой продукции, сдачи заказчиком выполненных работ и услуг.

На основе балансовой прибыли определяется валовая прибыль. Валовая прибыль, в отличие от балансовой, не отражается в балансе предприятия и на счетах бухгалтерского учета. Это расчетный показатель, специально определяемый для целей налогообложения. Валовая прибыль представляет собой сумму прибыли (убытка) от реализации продукции (работ, услуг), основных фондов, иного имущества предприятия и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

В настоящее время в хозяйственной практике используется показатель чистой прибыли предприятия. Чистая прибыль представляет разность между балансовой прибылью и суммой платежей в бюджет из прибыли.

Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) определяется как разница между выручкой от реализации продукции по оптовым ценам предприятия (за вычетом налога на добавленную стоимость и акцизов) и затратами на производство и реализацию, включаемыми в себестоимость продукции.

Прибыль от реализации основных фондов и иного имущества предприятия определяется как разница между продажной ценой и первоначальной или остаточной стоимостью этих фондов и имущества, увеличенной на индекс инфляции. Поскольку индекс инфляции официально не установлен, указанный порядок расчета не применяется, и прибыль от реализации основных фондов определяется как разница между продажной и остаточной стоимостью.

В состав доходов (расходов) от внереализационных операций включаются: доходы, получаемые от долевого участия в деятельности других предприятий, от сдачи имущества в аренду, доходы (дивиденды, проценты) по акциям, облигациям и иным ценным бумагам, принадлежащим предприятию, а также другие доходы (расходы) от операций, непосредственно не связанных с производством продукции (работ, услуг) и ее реализацией, включая суммы, полученные к уплате в виде санкций и в возмещение убытков.

Валовая прибыль может совпадать с балансовой, но иногда отличается от нее. Расхождения возникают при реализации основных фондов и иного имущества; реализации продукции по цене не выше ее себестоимости; учете финансовых результатов деятельности подсобного сельского хозяйства. При определении валовой прибыли убытки, полученные от производства и

реализации сельскохозяйственной продукции подсобного сельского хозяйства предприятия, в расчет не включаются. Это значит, что валовая прибыль увеличивается на сумму убытков сельского хозяйства. Во всех рассмотренных случаях должны применяться рыночные цены, действовавшие на момент выполнения сделки.

Для получения прибыли, облагаемой налогом, нужно из валовой прибыли вычесть суммы, не облагаемые налогом или облагаемые по иным ставкам.

В условиях рыночной экономики каждое предприятие (фирма) в своей стратегии ориентируется на получение максимальной прибыли. Как же этого достичь? Общий принцип выбора следующий: фирма должна использовать такой производственный процесс, при котором экономические издержки производства будут наименьшими.

В рыночной экономике категория издержек является основополагающей для определения прибыли фирмы. **И з д е р ж к и п р о и з в о д с т в а** различают явные (денежные) и неявные (имплицитные). Явные издержки — это издержки, принимающие форму денежных платежей поставщикам факторов производства и промежуточных изделий. В число явных издержек входит зарплата, комиссионные выплаты торговым организациям, выплаты банкам и другим поставщикам финансовых услуг, гонорары за получение консультаций, оплата транспортных средств и многое другое. Неявные (имплицитные) издержки — издержки, для подсчета которых надо оценить выгоду, упущенную из-за неприменения капитала наилучшим альтернативным путем. Умение вести дело, рисковать также оценивается с точки зрения упущенных возможностей: если один предприниматель пошел на риск и добился дополнительной выгоды, увеличив при этом прибыль, а другой этого не сделал, то последний упустил возможность получения дополнительной выгоды, увеличив, таким образом, свои издержки.

Не следует путать «чисто экономическую прибыль» с другим значением термина «прибыль». В мире бизнеса термин «прибыль» часто используется для обозначения разности совокупных доходов и явных издержек. Экономисты называют такую прибыль «бухгалтерской прибылью» поскольку она принимает в расчет только явные (денежные) платежи, фигурирующие в бухгалтерской отчетности фирмы. Если издержки превосходят доход, то фирма несет убытки. Ситуация, когда доход равен издержкам (экономическая прибыль равна нулю), вполне удовлетворительна для фирмы, поскольку все ресурсы приносят выгоду, по крайней мере, не меньшую, чем они бы приносили, если бы их использовали наилучшим альтернативным путем. Следовательно, фирма будет иметь отличную от нуля положительную экономическую прибыль тогда, когда она так использует все ресурсы производства, что приносимая ими выгода превосходит выгоду, которую фирма могла получить, если бы использовала эти ресурсы иным, наилучшим способом.

В последнее время все большее влияние на сумму получаемой предприятиями прибыли оказывает величина отпускных цен. Реализуя в условиях сохраняющегося дефицита свою продукцию по более высоким свободным ценам, предприятия получают дополнительную прибыль. В

результате при том же или даже меньшем выпуске конкретных изделий сумма прибыли может заметно вырасти. С развитием рыночных отношений возможности увеличения прибыли за счет повышения цен будут блокироваться развитием конкуренции между товаропроизводителями. На пресечение попыток предприятий с помощью сговора поддерживать цены на высоком уровне ориентировано антимонопольное законодательство.

Предприятия самостоятельно распоряжаются результатами производственной деятельности, полученной чистой прибылью, оставшейся в распоряжении предприятия после уплаты установленных РФ налогов. С 2009 г. ставка налога на прибыль снижена на 4 % и составляет 20%.

К источникам увеличения прибыли относят: улучшение использования трудовых ресурсов, повышение интенсивности использования машин и оборудования, снижение затрат на производство и сбыт продукции.

Увеличение прибыли является жизненно важной задачей предприятия в условиях экономического кризиса. Профессиональное управление финансами предполагает: поиск возможностей снижения затрат на всех этапах производственного процесса; умелое сочетание управления денежными и товарными потоками на предприятии.

**Н.В. Пислегина, к.э.н., доцент**  
Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

## **АНАЛИЗ ВЕКСЕЛЬНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

В условиях финансового кризиса, как в России, так и за рубежом значительно обострилась проблема взаиморасчетов между участниками хозяйственного оборота. Для сокращения величины дебиторской и кредиторской задолженности хозяйствующие субъекты стали практиковать заключение договоров мены, а также использование вексельной формы расчетов.

Многофункциональность использования векселя в хозяйственном обороте организации оказывает непосредственное влияние на методику анализа вексельной задолженности.

Анализ состояния расчетов по выданным и полученным организацией векселям целесообразно проводить по следующим направлениям:

1. Оценка состава, структуры и динамики задолженности по векселям полученным и выданным;
2. Формирование аналитической информации, позволяющей контролировать движение задолженности по векселям «полученным» и «выданным»;
3. Анализ вексельной задолженности по срокам образования и векселедателям;
4. Анализ оборачиваемости задолженности, обеспеченной векселями, а также среднего периода инкассации по векселям полученным и выданным;
5. Контроль срочности и равномерности погашения вексельных

обязательств.

Для проведения анализа вексельных операций рекомендуется использовать сравнительный, структурный, коэффициентный и факторный анализ. Для выявления соответствующих тенденций (к увеличению или снижению) изменения объема операций с вексельными обязательствами необходимо осуществлять сравнение относительных показателей в динамике за несколько отчетных периодов. Результаты анализа могут использоваться при сравнении с аналогичными показателями организаций какого-либо региона, а также сферы деятельности.

Анализ состава задолженности, оформленной векселем, следует начать с расчета абсолютного и относительного прироста, а также темпа роста дебиторской и кредиторской задолженностей, обеспеченной полученными или выданными векселями по следующим формулам:

$$\Delta ВП(ВВ) = ВП_{кг}(ВВ_{кг}) - ВП_{нг}(ВВ_{нг}), \quad (1)$$

$$\Delta ВП(ВВ) = \frac{\Delta ВП(ВВ)}{ВП_{нг}(ВВ_{нг})} * 100\%, \quad (2)$$

$$ТрВП(ВВ) = \frac{ВП_{кг}(ВВ_{кг})}{ВП_{нг}(ВВ_{нг})} * 100\%, \quad (3)$$

где  $ВП(ВВ)_{нг}$ ,  $ВП(ВВ)_{кг}$  – величина дебиторской, кредиторской задолженности по полученным и выданным векселям на начало и конец года, тыс. руб.,

$\Delta ВП(ВВ)$  – абсолютный прирост задолженности, обеспеченной полученными или выданными векселями, тыс. руб.,

$\Delta ВП(ВВ) \%$  – относительный прирост задолженности, обеспеченной полученными или выданными векселями, %,

$ТрВП(ВВ)$  – темп роста задолженности, обеспеченной полученными или выданными векселями, %.

Удельный вес дебиторской задолженности по полученным хозяйствующим субъектом векселям в общем объеме оборотных активов определяется отношением строки «векселя полученные» (р. «Обеспечения» ф. №5) к итогу второго раздела «оборотные активы» бухгалтерского баланса.

Доля векселей к получению в быстрореализуемых активах коммерческой организации исчисляется отношением строки «векселя полученные» к итогу раздела 2 «оборотные активы» бухгалтерского баланса, уменьшенному на сумму строк «запасы» и «налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям».

Удельный вес дебиторской задолженности, обеспеченной векселями, в общей ее величине рассчитывается путем деления строки «векселя полученные» на сумму строк «дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)» и «дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)» актива баланса.

Увеличение перечисленных показателей в динамике является положительной тенденцией, так как свидетельствует о повышении надежности

и ликвидности отраженной в балансе дебиторской задолженности и оборотных активов в целом.

Удельный вес кредиторской задолженности, обеспеченной выданными организацией векселями, в общем объеме краткосрочных обязательств определяется отношением величины строки «векселя выданные» (р. «Обеспечения» ф. №5) к разнице между итогом раздела «краткосрочные обязательства» и суммой строк «доходы будущих периодов» и «резервы предстоящих расходов» в пассиве баланса. Увеличение данного показателя свидетельствует о репутации хозяйствующего субъекта как надежного вексельного должника, снижение показателя в динамике - об обратном.

Следующим направлением анализа вексельных расчетов следует рассматривать анализ движения векселей за отчетный период.

Оценку движения задолженности по векселям полученным и выданным целесообразно проводить с использованием коэффициентного анализа. Порядок расчета коэффициентов представлен в аналитической таблице 1.

Следующим этапом анализа расчетов по векселям полученным и выданным является оценка возрастного состава вексельных обязательств. Для анализа рекомендуем выделить отдельные группы вексельных обязательств по срокам погашения задолженности.

Таблица 1. - Коэффициентный анализ движения вексельных обязательств

Показатель	Порядок расчета
1. коэффициент возникновения задолженности по векселям выданным	$K_{вз_{вв}} = \frac{ВЗ_{за\ месяц}}{остаток\ ВВ\ к.г.}$
2. коэффициент возникновения задолженности по векселям полученным	$K_{вз_{вп}} = \frac{ВЗ_{за\ месяц}}{остаток\ ВП\ к.г.}$
3. коэффициент погашения задолженности по векселям выданным	$K_{пз_{вв}} = \frac{ПЗ_{за\ месяц}}{остаток\ ВВ\ н.г.}$
4. коэффициент погашения задолженности по векселям полученным	$K_{пз_{вп}} = \frac{ПЗ_{за\ месяц}}{остаток\ ВП\ н.г.}$
5. коэффициент интенсивности погашения задолженности по векселям выданным	$K_{пз_{вв}} = \frac{ПЗ_{за\ месяц}}{остаток\ ВВ\ н.г. + ВВ_{за\ месяц}}$
6. коэффициент интенсивности погашения задолженности по векселям полученным	$K_{пз_{вп}} = \frac{ПЗ_{за\ месяц}}{остаток\ ВП\ н.г. + ВП_{за\ месяц}}$

Для анализа среднего срока погашения задолженности, оформленной векселями полученными или выданными, можно использовать показатель средний срок погашения задолженности по векселям, который рассчитывается по формуле:

$$\overline{ВЗ} = \frac{\sum ВЗi * ni}{\sum ВЗi}, \quad (4)$$

где  $\overline{ВЗ}$  - средний срок погашения вексельной задолженности;  
 $ВЗi$  – количество векселей отдельного временного интервала;  
 $ni$  – середина временного интервала.

Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности, обеспеченной полученными векселями, целесообразно проводить по формуле 5.

$$K_{овп} = \frac{B}{ВП}, (5)$$

где  $K_{овп}$  - коэффициент оборачиваемости векселей полученных;  
 $B$  – объем реализации продукции с рассрочкой платежа при использовании вексельной формы расчетов;  
 $ВП$  - среднегодовой остаток векселей полученных.

Для расчета среднего периода инкассации векселей полученных можно использовать формулу (6).

$$П_{и} = \frac{t}{K_{овп}}, (6)$$

где  $П_{и}$  - период инкассации по векселям полученным,  
 $t$  - отчетный период в днях.

Расчет оборачиваемости векселей выданных можно проводить по следующей методике.

Во-первых, рассчитывается коэффициент оборачиваемости векселей выданных по формуле (7).

$$K_{овв} = \frac{ТМЦ}{ВВ}, (7)$$

где  $K_{овв}$  - коэффициент оборачиваемости векселей выданных;  
 $ТМЦ$  - материальные ценности, приобретенные с рассрочкой платежа с использованием вексельной формы расчетов;  
 $ВВ$  - средний остаток векселей выданных.

Во-вторых, определяется средний период погашения выданных векселей:

$$П_{и} = \frac{t}{K_{овв}}, (8)$$

где  $П_{и}$  - средний период погашения векселей выданных;  
 $t$  - отчетный период в днях.

В-третьих, исчисляется увеличение (сокращение) коммерческого кредита:

$$\Delta КК = \Delta П_{и} * \frac{ТМЦ}{t} * K_{овв}, (9)$$

где  $\Delta КК$  - увеличение (сокращение) коммерческого кредита;  
 $\Delta П_{и}$  - изменение периода погашения векселей выданных за исследуемые периоды;

$K_{овв}$  - коэффициент оборачиваемости векселей выданных в отчетном периоде.

В завершении анализа вексельной задолженности целесообразно выполнить анализ равномерности погашения вексельных обязательств. При этом под *равномерностью* следует понимать погашение задолженности, выраженной векселем, в равных долях от общего объема вексельной задолженности в одинаковые промежутки времени в соответствии с разработанным в организации графиком.

Для оценки выполнения задания по равномерности погашения вексельной задолженности целесообразно использовать следующие показатели:

- коэффициент равномерности;
- удельный вес погашения задолженности за каждую декаду к объему вексельных обязательств за месяц,
- удельный вес погашения задолженности за каждый месяц к квартальному объему вексельных обязательств,
- удельный вес погашения задолженности за каждый квартал к годовому объему вексельных обязательств.

Наибольшее внимание, по нашему мнению, необходимо уделить расчету показателя - равномерность погашения вексельных обязательств. Коэффициент равномерности определяется делением суммы вексельных обязательств, которая зачтена в выполнение условий равномерности погашения задолженности, на объем вексельных обязательств согласно условиям равномерного погашения по следующей формуле:

$$Kp = \frac{\sum (VЗраві - VЗні)}{\sum VЗраві}, (10)$$

где  $Kp$  - коэффициент равномерности, коэф.;

$VЗраві$ ; - объем вексельных обязательств за  $i$ -е периоды при условии равномерного погашения задолженности, тыс.р.;

$VЗні$  - недопогашение объема вексельных обязательств за  $i$ -е периоды при условии равномерного погашения задолженности, тыс.р.

Таким образом, детальный анализ вексельной задолженности коммерческой организации позволит ей разработать политику расчетов с контрагентами и обосновать условия предоставления отсрочки платежа путем надлежащего оформления вексельного обязательства.

**А.М. Руденко, к.э.н., доцент**

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

## **ПРОБЛЕМЫ РОСТА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

Сегодня все чаще в политических, научных и деловых кругах звучат слова о необходимости перехода к инновационной модели развития для преодоления экономического отставания России от развитых стран и обеспечения конкурентоспособности российских производителей. Естественно, необходимым условием развития нашей экономики сегодня является быстрореализуемые эффективные инновации. По результатам многочисленных исследований экономическая отдача инвестиций в инновации в среднем превышает окупаемость в любых других сферах использования финансовых ресурсов [].

Переход к инновационному типу экономического развития возможен, как известно, лишь на базе реализации конкурентных преимуществ в области



высоких технологий, модернизации и создания высокотехнологичных производств, результатом которых является продукция со значительной добавленной стоимостью, полученной за счет применения достижений науки, передовых технологий и техники. Реализация сценария инновационного развития, как утверждают многие ученые и политики, предполагает концентрацию ресурсов в опорных секторах экономики государства, на приоритетных инновационных и инвестиционных проектах, ограниченном числе ключевых промышленных технологий, по которым наша страна занимает уже передовые позиции или имеет реальные перспективы их достижения.

Среди основных экономических факторов, препятствующих инновационной деятельности, прежде всего, выделяются недостаток собственных денежных средств и в необходимом объеме финансовой поддержки со стороны государства, высокая стоимость и длительные сроки окупаемости инноваций. Основными производственными факторами являются низкий инновационный потенциал организации и недостаток квалифицированного персонала. Поэтому усиление взаимосвязи науки, техники и технологий становится одной из важнейших предпосылок устойчивого экономического роста.

Среди других причин главной считается то, что сегодня инновационная составляющая российской экономики отличается разбалансированностью.

Инновационный потенциал системы мы будем рассматривать как совокупную характеристику, отражающую способность объекта к созданию, внедрению и коммерциализации инноваций. В экономической системе следует рассматривать инновационный потенциал на микро-, мезо- и макроуровнях (организация, регион, комплексные институты, национальная экономика).

Некоторые авторы дают определение *инновационного потенциала* как системы ресурсного обеспечения функционирования макросистемы на уровне, соответствующем мировому или выше него [2, с.2]. На рисунке 1 представлена система инновационного потенциала, состоящая из четырех взаимосвязанных сегментов:

- 1) научно-технический потенциал, обеспечивающий наличие новшеств, предназначенных для производственного использования в макросистеме;
- 2) образовательный потенциал, характеризующий возможности макросистемы в создании и использовании научно-технических новшеств;
- 3) инвестиционный потенциал, характеризующий возможности макросистемы к введению в практику производственного использования научно-технических новшеств и их диффузии по всей макросистеме;
- 4) потенциал потребительского сектора – все физические и юридические лица, которые являются, с одной стороны, потребителями предлагаемых к использованию новшеств, а с другой стороны, через формирование новых потребностей инициируют последующую деятельность сегментов.

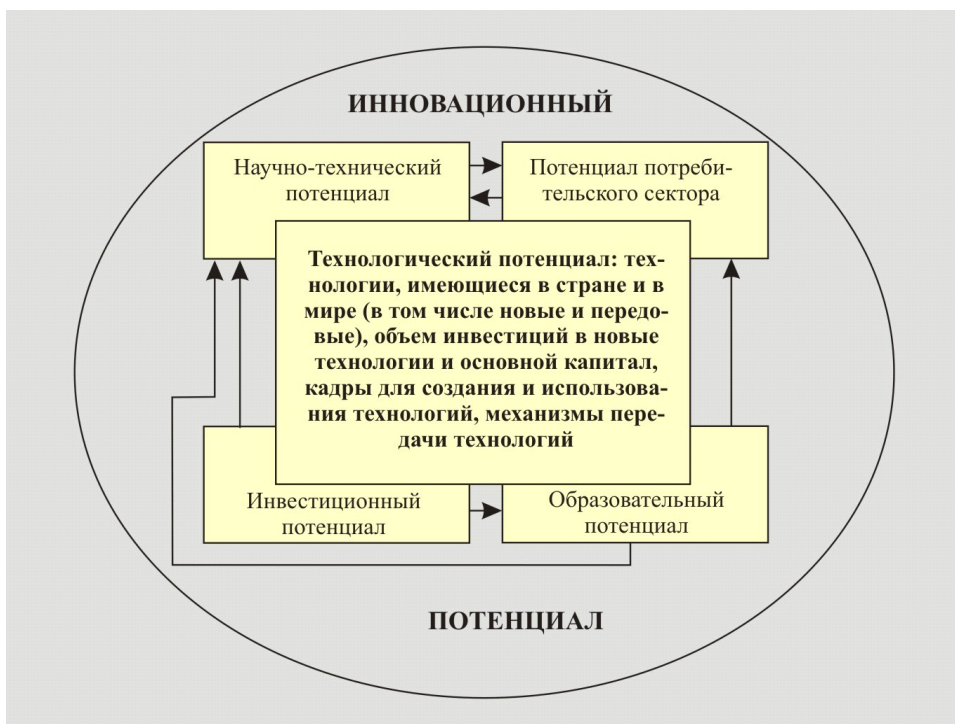


Рис. 1. Функциональная структура инновационного потенциала

Центральное место в инновационном потенциале занимает технологический потенциал, который охватывает все четыре перечисленных элемента в той области, которая связана с созданием, освоением и распространением передовых технологий.

Каждый институциональный уровень (страна, регион, отрасль, предприятие) характеризуется специфическим набором параметров, формирующих инновационный потенциал. Совокупность потенциалов низшего иерархического уровня определяет потенциал более высокого уровня. Данный подход позволяет идентифицировать вклад каждого субъекта (региона, отрасли, предприятия) в формирование общего инновационного потенциала экономической системы.

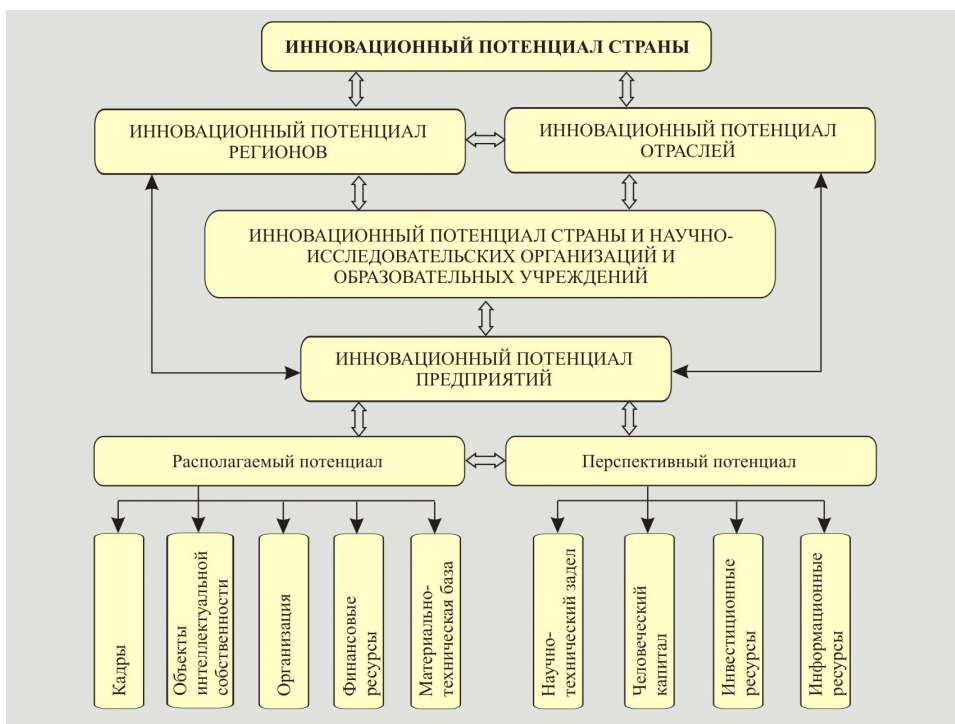


Рис.2. Институциональная структура инновационного потенциала

На настоящий момент основными проблемами, препятствующими реализации инновационного потенциала российской промышленности, являются низкий уровень располагаемого потенциала и в связи с этим слабо развитый перспективный потенциал (рис. 2).

Сложившиеся проблемы заключаются в следующем:

- концентрация ресурсов на приоритетных направлениях сосредоточена на недостаточно необходимом уровне;
- кадровый потенциал девалифицирован;
- практически отсутствует поддержка и реализация крупных проектов институтами власти;
- мотивация инновационной деятельности организаций ослаблена из-за непрозрачности экономической политики государства.

В 2009 г. Правительством РФ для определения приоритетных направлений модернизации был выбран ряд критериев. Это должны быть отрасли, в которых уже существует значимый задел и признаки конкурентоспособности; отрасли, ориентированные на нужды Минобороны и национальной безопасности; отрасли, способные дать широкий мультипликативный эффект, потянув за собой смежные направления, а также проекты с отдачей для общества.

В итоге было определено пять приоритетных направлений. Ими стали энергоэффективность и энергосбережение, ядерные технологии, космические технологии с уклоном в телекоммуникации, медицинские технологии и стратегические информационные технологии, включая создание суперкомпьютеров и программного обеспечения. Естественно следующей задачей для успешной реализации указанных направлений становится регулирование инновационных процессов.

На наш взгляд, главное содержание процесса регулирования инновационной деятельности состоит в обеспечении комплексного развития регионов и страны в целом, за счет формирования эффективных отношений субъектов инновационной деятельности в решении социальных, экономических, экологических и других проблем развития. Тем более в условиях возрастания экономической самостоятельности регионов требуется **системное регулирование** происходящих в них инновационных процессов. По нашему мнению, для этих целей целесообразно использовать достаточно широко известные в советское время законы планомерного и пропорционального развития, или говоря современным языком, распространенные в мировой практике методы индикаторного управления.

Целью введения индикаторного управления в данном случае является обеспечение согласованности действий органов власти отдельных регионов, инициаторов и пользователей объектов инноваций, которые должны быть направлены на формирование устойчивого экономического роста, на повышение качества жизни населения нашей страны. При этом регулирующая роль государства, на наш взгляд, заключается:

- в создании институциональной среды и законодательной базы, необходимой для устойчивого развития экономики в целом;
- в проведении активной инновационной и инвестиционной политики, направленной на повышение качества экономического роста;
- наконец, в прямом государственном управлении важнейшими жизнеобеспечивающими инновационными программами.

Применение индикаторного управления инвестиционными процессами в комплексном развитии регионов России на основе современных информационных технологий дает возможность повысить эффективность их управления как на макроэкономическом уровне. Оно позволяет сочетать два своеобразных способа государственного воздействия на инвестиционные процессы, осуществляемые в субъектах Федерации:

- 1) использование методов индикативно-мотивационного управления, основанных на применении пороговых индикаторов эколого-социально-экономического развития;
- 2) использование методов нормативно-мотивационного управления, основанного на реализации целевых инвестиционных программ.

Литература:

1. Автурханов Э.М. Оценка привлекательности активов в период глобального экономического кризиса // Финансовый менеджмент.- 2009. - №3.
2. Фияскель Э.А. Инновационный потенциал Российской промышленности и механизмы его роста // Экономический анализ: теория и практика.- 2009.- №13.

**А.П. Савенко**

ИФНС России по Железнодорожному району г. Барнаула, Россия

**НАЛОГОВЫЕ МЕРЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ КРИЗИСА**

Кризис в российской экономике приобрел значимый масштаб, затронув все отрасли деятельности и слои населения. Он уникален по своей природе, агрегируя в себе совокупность новых внутренних и внешних макроэкономических факторов. Но наряду с этим по ряду показателей не вступает в противоречие с аналогами мировой практики. Понимание происходящих процессов их оценка, прогнозирование и мониторинг позволят определить меры не только способные смягчить кризисные явления, но и найти пути их разрешения.

Налоговое регулирование – классика антикризисной политики. В новейшей экономической истории практически всех развитых и большинства развивающихся стран на этот счет представлены многие сотни примеров. И сегодняшняя глобальная рецессия, скорее всего, подтвердит эту практику. С уверенностью можно утверждать, что в сфере научных знаний о политических, экономических, социальных закономерностях общественного развития невозможно найти более противоречивую и функционально разнонаправленную совокупность отношений, чем система налогообложения.

В настоящее время государством разработан ряд мер в целях улучшения эффективности налогово-бюджетной системы в условиях мирового финансового кризиса.

**Первое** - это снижение ставки налога на прибыль с 24% до 20% за счет части налога, поступающей в федеральный бюджет. При этом региональные власти получили право снизить этот налог за счет своей части. С 1 января 2009 г. налоговая ставка устанавливается в размере 20%. При этом: сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 2%, зачисляется в федеральный бюджет; сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 18%, зачисляется в бюджеты субъектов РФ. (До 1 января 2009 г. действовала налоговая ставка в размере 24%. Сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 6,5%, зачислялась в федеральный бюджет. Сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 17,5%, зачислялась в бюджеты субъектов РФ).

Однако ряд специалистов оценивает такую меру как «лукавство» со стороны государства, так как прибыль предприятий в условиях спада производства не растет. Раньше, например, для целей исчисления налога на прибыль применялась ставка в размере 35%, наряду с льготой направления прибыли на инвестиции в развитие производства. Такой подход не только стимулировал производство, но и позволял минимизировать налоговые платежи. С введением гл. 25 НК РФ инвестиционная льгота была отменена, ставка была снижена на 11 процентных пунктов, и до 1 января 2009 г. она составляла 24%. Таким образом, для тех налогоплательщиков, которые инвестировали полученную прибыль в производство, ставка налога повысилась. Получается, что нужно было не снижать ставку налога, а вернуться к инвестиционной налоговой льготе, ведь именно она способствовала активному развитию производства.

Власти регионов в свою очередь вряд ли будут пользоваться правом на снижение ставки налога на прибыль за счет собственного бюджета, так как

многие из них являются дотационными. Поэтому, как только снизится ставка налога на прибыль, зачисляемого в региональный бюджет, сократится и размер дотации.

**Второе** - организации получили возможность внеочередного и оперативного перехода с авансового способа уплаты этого налога на уплату по фактически полученной прибыли. Изменение способа уплаты налога на прибыль должно оказать положительное воздействие на ликвидность не только организаций, но и всей банковской системы. При переходе на уплату по фактической прибыли объем налога на прибыль может сократиться в два раза.

Кроме того, значительно улучшаются условия амортизации за счет повышения с 10 до 30% амортизационной премии. В частности, разрешается единовременно включать в состав расходов затраты на капитальные вложения в размере не более 30% первоначальной стоимости основных средств, относящихся к третьей – седьмой амортизационным группам.

**Третье** - предусмотрены налоговые послабления и для налогоплательщиков, применяющих специальные налоговые режимы. Разрешен переход на упрощенную систему налогообложения предприятий, доходы которых не превышают 60 млн. руб. в год. Ранее упрощенный режим налогообложения был предусмотрен только для предприятий, доходы которых не превышают 30 млн. руб. в год. Повышение этого порога рассматривается как одна из мер, которая позволит уменьшить нагрузку на значительную часть малого бизнеса.

Регионы получили возможность устанавливать пониженную ставку налога для организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения, если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов (ставка может снижаться с 15 до 5%). Снижение ставки налога в первую очередь направлено на поддержку предприятий реального сектора экономики, на увеличение их оборотных средств. Новый закон позволит десяткам тысяч малых предприятий не уйти в «тень», а цивилизованно платить налоги в условиях кризиса. Если же налоговое бремя для малого бизнеса оставить прежним, выпадения бюджета будут более ощутимыми, чем при снижении ставки налога.

**Четвертое** - важная антикризисная мера предусматривает увеличение в два раза (с 1 млн. до 2 млн. руб.) размера имущественного налогового вычета по налогу на доходы физических лиц с суммы, уплаченной за новое строительство либо приобретение жилого дома, квартиры, комнаты (доли в них). Данная норма имеет обратную силу - она начала действовать с 1 января 2008 г. Покупатель квартиры теперь сможет получить из бюджета 260 тыс. руб. Таким образом, люди, купившие квартиру в 2008 г., смогут рассчитывать на дополнительные 130 тыс. руб. Для многих заемщиков лишние 130 тыс. руб. – это несколько месячных платежей по ипотечным кредитам. Поэтому эта мера правительства, помимо поддержки совокупного спроса и в частности спроса на квартиры, поможет несколько сгладить проблему задолженности по ипотечным кредитам.

Как мы видим, все антикризисные меры правительства направлены на стимулирование предприятий российской экономики. Но мировой опыт показывает, что преодоление глубокого кризиса государственных финансов предполагает одновременного решения нескольких задач. И это не только снижение налогового бремени и рационализации системы налогообложения, но и пресечение уклонений от уплаты налогов, расширение налоговой базы вследствие свертывания «теневой экономики» и конечно же повышение эффективности поступления налоговых источников дохода, принадлежащих государству.

Для достижения максимального эффекта все внедряемые в жизнь меры оздоровления экономики должны быть направлены на приспособления налоговой политики к решению двух, казалось бы, взаимоисключаемых задач. Это – первоочередная задача налоговой системы в условиях кризиса, сопровождающегося и оттоком капитала, и резким сокращением спроса на отечественные экспортные товары – эффективно мобилизовать финансовые ресурсы в бюджетную систему. А с другой стороны, именно в условиях кризиса налоговая система, как минимум, не должна препятствовать бизнесу бороться за выживание, а как максимум, - создать предпосылки для скорейшего начала роста и модернизации экономики. Следовательно, важнейшая задача налогового регулирования, разобраться какая функция налоговой системы должна сейчас доминировать – фискальная или стимулирующая.

**Т.А. Сазонов, к.э.н., доцент; Т.Н. Есина**

Главное управление Банка России по Алтайскому краю, г. Барнаул

### **О ПОТРЕБНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ В ЦЕНТРАЛИЗОВАННЫХ РЕСУРСАХ**

В докризисный период в Центральном банке создана система рефинансирования, потенциал которой был в полной мере задействован во время так называемого «кризиса ликвидности». Существенное расширение возможностей этой системы в начале кризиса за счет совершенствования ранее используемых каналов рефинансирования, создания новых, в частности, введения кредитования банков на беззалоговых аукционах, подключения других инструментов денежно-кредитного регулирования (резкое снижение норматива обязательных резервов) позволило в кратчайшие сроки компенсировать отток ресурсов из банковской системы и насытить ее необходимой ликвидностью. В результате удалось сохранить от разрушения банковскую систему, защитить интересы вкладчиков и кредиторов.

Все звенья банковской системы в крае, включая и самостоятельные региональные банки, в той или иной степени используют ресурсы Центрального банка в рамках действующей системы рефинансирования.

Общая сумма предоставленных кредитов Банка России кредитным организациям края в 2008 г. составила 7912,7 млн. руб. По сравнению с 2007 г. объем кредитов увеличился на 4838,9 млн. руб. или в 2,6 раза. За 5 месяцев 2009 г. уже выдано кредитов на сумму 6383 млн. руб. В 2008 г. в операциях

рефинансирования участвовали четыре кредитные организации: 2 филиала инорегиональных банков и 2 самостоятельных банка края, в 2009 г. – один филиал и 2 самостоятельных банка.

Сумма внутрисуточных кредитов (ВДК), обеспеченных залогом ценных бумаг, составила в 2008 г. 7884,6 млн. руб., за 5 месяцев текущего года - 6352,5 млн. руб. Данный вид кредитов в своем обороте использовали только филиалы инорегиональных кредитных организаций.

В целом в 2008 г. кредитные организации функционировали с приемлемой ликвидностью. Об этом свидетельствует достаточный объем средств на корсчетах банков, своевременное осуществление расчетов, выполнение банками нормативов ликвидности. Удовлетворительным является положение с ликвидностью и в текущем году.

В настоящее время актуальным является кредитная поддержка сфер, направлений деятельности, имеющих потенциал роста, в том числе за счет расширения потребительского спроса и покупательной способности на соответствующие товары и услуги. На региональном уровне наиболее важным является поддержка строительного комплекса, жилищного строительства, ипотеки, развитие малого и среднего бизнеса, производящего товары и предоставляющего услуги, востребованные рынком.

В этой связи необходима определенная ориентация системы рефинансирования Центрального банка на решение этих задач. При этом желательно улучшение условий доступа региональных банков к централизованным ресурсам. Вместе с тем, создание специально ориентированной на них системы рефинансирования, на наш взгляд, нецелесообразно. В настоящее время региональные банки играют скромную роль в банковской системе края, на их долю, например, приходится не более 10% общего объема кредитных вложений. На территории края действуют 13 их филиалов, расположенных в городах. В силу этого региональные банки не в состоянии обеспечить полномасштабное обслуживание хозяйства края.

По состоянию на 01.01.2009 г. в составе активов самостоятельных кредитных организаций, которые могли быть обеспечением кредитов Банка России, числились в основном «нерыночные» активы: предоставленные юридическим лицам кредиты I и II категории качества в сумме более 4 млрд. руб. или 85% от суммы активов. За первый квартал 2009 г. эта сумма возросла до 4,5 млрд. руб.

Стоимость «нерыночных» активов (с учетом поправочных коэффициентов), принятых от кредитных организаций по заключенным договорам в обеспечение по кредитам Банка России, составила на 01.01.2009 г. - 46,2 млн. руб., на 01.04.2009 г. – 54,3 млн. руб., на 01.06.2009 г. – 60,8 млн. руб.

Таким образом, существующий на сегодня потенциал системы рефинансирования региональными банками Алтайского края не востребован в полном объеме. Банки очень осторожно привлекают ресурсы Центрального банка, причем прибегают к этому эпизодически. Так, в 2008 г. в крае один банк использовал в обороте ломбардные кредиты по фиксированной процентной



ставке 5 раз на общую сумму 20 млн. руб., один банк - кредит по фиксированной процентной ставке под залог нерыночных активов, сумма выданного ему кредита составила 6,6 млн. руб. В текущем году два банка получали пять раз кредиты под залог нерыночных активов сроком от 20 дней до 5 месяцев на общую сумму 30,5 млн. руб. При этом 80% кредитов были погашены досрочно.

Один самостоятельный банк в крае получил соответствующий рейтинг национального рейтингового агентства и заключил Генеральное соглашение на использование кредитов без обеспечения. В связи с достаточностью ресурсов банк не участвовал в аукционах Банка России по предоставлению кредитов без обеспечения

Систему рефинансирования Центрального банка для решения текущих задач возможно скорректировать по следующим направлениям:

1. Рефинансирование под залог имеющихся у региональных банков ипотечных кредитов.

2. Рефинансирование кредитных организаций под залог кредитов, выданных предприятиям среднего и малого бизнеса. Такие предложения неоднократно звучали в выступлениях представителей ассоциации региональных банков России.

Следует отметить, что предприятия малого и среднего бизнеса составляют значительную часть клиентской базы региональных кредитных организаций. В сфере предпринимательства задействовано более 440 тысяч человек, что составляет почти третью часть экономически активного населения края.

В текущем году наблюдается тенденция перераспределения кредитных ресурсов в пользу этого сегмента, за пять месяцев 2009 года кредитные вложения для них увеличились почти на 8%.

Усилению ориентации региональных банков на поддержку малого и среднего бизнеса способствовала поддержка администрации Алтайского края и Алтайского банковского союза. Была разработана и принята Программа развития банковского сектора Алтайского края на 2007-2010 годы (далее - Программа), одобренная постановлением Администрации Алтайского края от 14.06.2007 г. № 271, подписано Соглашение между Администрацией края и Алтайским банковским союзом о сотрудничестве в области реализации Программы.

В целях повышения доступности банковских кредитов для субъектов малого и среднего предпринимательства в декабре 2007 г. создана некоммерческая организация «Алтайский гарантийный фонд», цель которой – предоставление поручительств по кредитам для субъектов малого и среднего предпринимательства в случае, если у заемщика недостаточно обеспечения. С привлечением средств федерального бюджета капитализация Алтайского гарантийного фонда составила чуть более 100 миллионов рублей. В 2009 г. выдача поручительств будет осуществляться на безвозмездной основе, размер поручительств увеличен до 10 млн. руб.

Проведен отбор банков, заинтересованных в кредитовании организаций на условиях субсидирования части банковской процентной ставки за счет средств краевого бюджета. При кредитовании малого и среднего бизнеса ряд кредитных организаций использует возможности системы рефинансирования Российского банка развития. Повышению эффективности поддержки малого и среднего бизнеса могла бы способствовать предлагаемая коррекция системы рефинансирования Центрального банка.

**Д. Г. Усольцев**

Байкальский государственный университет экономики и права  
г. Иркутск, Россия

## **УЧЕТ ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ НЕПОЛНОЙ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ НА ОСНОВЕ ИНФОРМАЦИИ О ПРЯМЫХ ЗАТРАТАХ**

Одним из важных участков бухгалтерского учета на предприятиях является учет затрат и калькулирование себестоимости выпущенной продукции. Практически все предприятия сферы производства по индивидуальным заказам применяют позаказный метод учета затрат, калькулируют полную фактическую себестоимость. Это относится и к объектам нашего исследования.

Для совершенствования учета затрат и калькулирования себестоимости продукции предлагается внедрить метод учета затрат и калькулирования сокращенной нормативной (стандартной) себестоимости на базе прямых затрат.

Данный метод позволяет организовать учет затрат по основным элементам – учет по видам и статьям затрат, учет по местам возникновения и центрам ответственности за затраты, учет по носителям затрат (калькулирование себестоимости единицы изделия). При этом поддерживается расчет финансовых результатов предприятия и по носителям затрат, и в целом за период.

Рассмотрим организацию учета затрат и результатов методом калькулирования неполной нормативной (стандартной) себестоимости по перечисленным выше элементам.

В организации учета затрат по их видам и статьям, с точки зрения исчисления любой сокращенной себестоимости, отсутствуют какие-либо принципиальные особенности по сравнению с учетом по полной себестоимости. Нужно отметить, что необходимое для организации учета затрат и калькулирования себестоимости на основе прямых затрат разделение затрат на прямые и косвенные не может быть произведено в учете по видам и статьям затрат. Одни и те же виды затрат ведут себя по-разному, в зависимости от того, на какую продукцию они израсходованы, в каком месте возникли, кто за них отвечает. То есть вопрос разграничения затрат на прямые и косвенные и их отдельный учет может быть изучен только в разрезе отдельных объектов калькулирования, центров ответственности за затраты и пр.

Организация учета затрат по местам возникновения и центрам ответственности позволяет контролировать осуществление затрат, устанавливать ответственность за их целесообразность, а также обеспечивает распределение косвенных затрат по объектам калькулирования. При этом передача ответственности за затраты в места их возникновения влечет за собой контроль за их целесообразностью. Данный принцип должен реализовываться не только на малых и средних предприятиях исследуемой отрасли, но и на любых предприятиях.

Распределение же косвенных затрат по объектам калькулирования при использовании предлагаемого метода не используется. При классификации затрат на прямые и косвенные должен учитываться принцип эффективности, то есть выгоды от получаемой в результате информации должны превышать затраты на ее получение. Поэтому в качестве прямых следует классифицировать затраты, которые, во-первых, могут быть прямо включены в себестоимость конкретной продукции; а во-вторых, такое включение экономически эффективно. К косвенным же затратам должны относиться и те затраты, которые невозможно прямо включить в себестоимость продукции, и те, которые можно включить в себестоимость, но данное включение будет неэффективно.

Предлагаемый метод не накладывает ограничений на возможности использования для управления предприятием информации о постоянных и переменных затратах, поскольку проведение такой классификации также должно отвечать принципу экономической эффективности. А так как для исследуемой отрасли каждая единица произведенной продукции (оказанных услуг, выполненных работ) является уникальной в своем замысле и реализации, то и переменными затратами (в отношении конкретной производимой продукции) будут являться те же самые затраты. То есть при калькулировании себестоимости конкретной продукции прямые и переменные затраты совпадают.

Вышеизложенное приводит к предлагаемому методу калькулирования по носителям затрат, при котором в себестоимость единицы продукции включаются только прямые затраты, косвенные же затраты учитываются при формировании финансовых результатов (причем как в отношении каждой отдельной единицы продукции, так и в отношении периода деятельности предприятия). Такой вариант калькулирования без специальных дополнительных расчетов предоставляет нужную в условиях рынка информацию о тенденциях поведения затрат в условиях изменения объема производства.

Предлагаемый метод учета затрат и калькулирования себестоимости продукции не накладывает ограничений на применение других методов учета, используемых предприятиями. Так метод калькулирования неполной себестоимости с включением только прямых затрат может быть реализован как в виде учета фактических затрат, так и нормативных затрат (стандарт-кост). Для всех предприятий, на которых возможен предварительный расчет затрат на производимую продукцию, целесообразно использовать нормативный учет

(стандарт-кост). Как показало исследование, все рассмотренные предприятия могут применять нормирование, по крайней мере, в отношении прямых затрат, а значит возможен и целесообразен расчет нормативной себестоимости продукции.

Итак, основным направлением совершенствования учета затрат и калькулирования себестоимости продукции на исследуемых предприятиях является внедрение учета затрат и калькулирования неполной себестоимости по прямым затратам с использованием нормативного метода.

**Е.М. Черепанова**

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

### **НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЗНАЧЕНИЯ СУДЕБНО-БУХГАЛТЕРСКИХ (НАЛОГОВЫХ) ЭКСПЕРТИЗ**

Назначение судебно-бухгалтерских (налоговых) экспертиз производится в соответствии с Федеральным законом от 31.05.2001 г. № 73-ФЗ «О государственной судебно-экспертной деятельности в Российской Федерации» и процессуальным законодательством.

Порядок назначения экспертиз включает в себя определение родов (видов) судебных экспертиз. При этом перечень родов (видов) судебных экспертиз определен уголовно-процессуальным кодексом и Приказом МВД России от 29.06.2005 г. № 511 «Вопросы организации производства судебных экспертиз в экспертно-криминалистических подразделениях органов внутренних дел Российской Федерации». Судебно-бухгалтерская экспертиза, как вид судебной экспертизы, включена и в первый и во второй законодательно-нормативный акт. Судебно-налоговая экспертиза включена в Перечень родов (видов) судебных экспертиз, утвержденных Приказом МВД России, сравнительно недавно, а именно с 2005 г.

Исходя, из перечней следует, что:

- судебно-бухгалтерская экспертиза исследует содержание записей бухгалтерского учета;
- судебно-налоговая экспертиза исследует исполнение обязательств по исчислению налогов и сборов.

Однако, при рассмотрении заключений экспертов и по первому виду (судебно-бухгалтерская экспертиза) и по второму виду (судебно-налоговая экспертиза) в судах, адвокатами и самими фигурантами по делу заявляется, что эксперты - бухгалтера и эксперты-экономисты выходят за пределы своих специальных знаний. При этом ими приводятся следующие аргументы:

1) относительно судебно-бухгалтерской экспертизы:

- в силу п.2 ст. 1 Закона РФ от 21.11.1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» объектами бухгалтерского учета являются хозяйственные операции, совершаемые организациями в процессе деятельности. А это значит, что бухгалтерский учет отражает данные операции, но регулируются они гражданским, трудовым законодательством и иными отраслями права, к которым необходимо обращаться для определения правил бухгалтерского

учета. Таким образом, эксперт-бухгалтер дает правовую оценку операциям, чтобы сделать вывод о правильности их отражения в бухгалтерском учете. В частности, он анализирует договоры на предмет определения их условий, выясняет, у кого приобретался реализованный товар, кому из сторон перешло право собственности и в какой момент;

2) относительно судебно-налоговой экспертизы:

- в соответствии с ч.1 ст. 57 УПК РФ, согласно которой эксперт-лицо, обладающее специальными знаниями, которые в соответствии со ст. 2 Федерального закона от 31.05.2001 г. № 73-ФЗ относятся к области науки, техники, искусства или ремесла. Таким образом, ни при каких обстоятельствах специальные знания эксперта-экономиста не могут принадлежать к области права, в том числе к области права о налогах и сборах. Так как обязательства налогоплательщиков и общие условия установления налогов и сборов, объекты налогообложения, налоговая база, налоговые периоды, ставки и т.д. установлены Налоговым кодексом РФ для каждого вида налогов и сборов. В связи с этим, эксперт-экономист не может применять никакие иные критерии, кроме установленных Налоговым кодексом РФ. Следовательно, исследование обязательств организаций по начислению налогов и сборов в силу правовой природы последних является прерогативой судов, прокуроров, следователей.

Указанные аргументы практикующими экспертами не принимаются вследствие того, что при производстве судебно-бухгалтерских (налоговых) используются специальные знания в области прикладных экономических наук – бухгалтерского учета и налогообложения. Теоретические положения данных наук при решении конкретной экспертной задачи подкрепляются знаниями норм бухгалтерского и налогового законодательства, которыми обязаны руководствоваться организации (налогоплательщики). В результате этого эксперт – бухгалтер и эксперт – экономист не выходят за пределы своей компетенции, поскольку не производят уголовно-правовой или административно-правовой квалификации деяния. Такой квалификацией занимается лицо, осуществляющее производство по делу, путем оценки собранных доказательств, в том числе и заключения эксперта. Кроме этого, у фигурантов по делу при назначении имеется необходимый объем прав, направленных на защиту его интересов.

Таким образом, аргументация адвокатов и фигурантов по делу о том, что эксперт – бухгалтер и эксперт – экономист при производстве экспертиз разрешает правовые вопросы и выходит за пределы своей компетенции, с точки зрения практикующих экспертов, не является обоснованной. В основном такую же позицию высказал Верховный суд РФ в своем Решении от 26.03.2008 г. № ГКПИ08-334.

Кроме этого, хотелось бы отметить, что вопросы о соответствии деятельности исследуемого лица требованиям определенных отраслей законодательства часто встречаются в экспертной практике и не признаются правовыми или недопустимыми. Так, наряду с судебно-бухгалтерской и судебно-налоговой экспертизами, такие вопросы разрешаются строительно-

технической, пожарно-технической и иными родами (видами) судебных экспертиз.

**Е.П. Шустова, к.э.н., доцент**  
Университет «Кайнар» (Семей)  
г. Семей, Республика Казахстан

## **СПЕЦИФИКА КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ**

В Республике Казахстан доля малого и среднего бизнеса (далее - МСБ) пока не превышает 16,3% ВВП. По данным Агентства РК по статистике, наибольшее количество малых предприятий (40,2 %) специализируются на торговле, сфере услуг. Промышленной деятельностью занято 12,5 % малых предприятий, сельскохозяйственным производством - около 6 %.

Существует целый ряд финансовых институтов, предоставляющих кредиты малому предпринимательству – коммерческие банки, кредитные организации, фонды поддержки малого предпринимательства и др.

В Казахстане функционирует Фонд поддержки малого и среднего предпринимательства, осуществляющий кредитование субъектов МСБ из средств республиканского бюджета через коммерческие банки. Такая схема позволяет фонду осуществлять льготное кредитование гибко и в соответствии с принципами рыночной экономики, сохраняя нейтральную позицию по отношению к конкурирующим между собой коммерческим банкам. Участие в этом процессе банков, имеющих разветвленную филиальную сеть, дает возможность активизировать работу в регионах.

АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» образован согласно постановлению Правительства РК от 26.04.1997г. № 665 как небанковское финансовое учреждение в форме акционерного общества закрытого типа в целях стимулирования становления и экономического роста субъектов малого предпринимательства в РК и повышения эффективности использования финансовых средств государства, направляемых на поддержку малого бизнеса.

С сентября 2006 г. Фонд функционирует в составе группы компаний, управляемых АО «Фонд устойчивого развития «ҚАЗЫНА», а с 2008 г.- в составе госхолдинга АО «ФУР «Самрук-Қазына».

Фонд уже профинансировал более 2878 проектов малого предпринимательства на общую сумму 33 299,9 млн. тенге, что составляет 2,2% от общей суммы кредитов выданных БВУ субъектам малого бизнеса. В отраслевом разрезе данные средства были распределены следующим образом: более 29% - на финансирование промышленного сектора, 18% - на развитие микрофинансового сектора, 10% - на транспорт и связь, 10% - сельское хозяйство, 6% - строительство, 3% - торговлю и 24% - на другие сектора.

С начала 2008 г. Фонд не осуществлял деятельность по прямому кредитованию МСБ в связи с переходом на кредитование через Программу обусловленного размещения средств в банках второго уровня.

**Программа обусловленного размещения средств через банки второго уровня (от 6.11.2007 г. № 1039)** является одним из инструментов реализации государственной политики по финансовой поддержке малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан. В частности для стабилизации состояния сектора МСБ в условиях кризиса были выделены кредитные ресурсы в размере 48,8 млрд. тенге

Программа осуществляется путем предоставления Фондом банкам второго уровня (БВУ) финансовых ресурсов на определенных условиях для последующего кредитования субъектов МСБ. При этом одним из основных принципов работы с банками-партнерами является политика невмешательства в их внутренние процедуры и кредитный процесс со стороны Фонда, а также их полная ответственность за риски принятых решений.

Займы предоставляются субъектам МСБ на условиях платности, срочности и возвратности. Не менее 51% капитала субъекта МСБ должно находиться в частной собственности резидентов РК. Государство не должно прямо или косвенно участвовать в ежедневном управлении деятельностью субъекта МСБ. Займы предоставляются субъектам МСБ на приобретение новых и модернизацию основных средств, а также пополнение оборотных средств.

Перечень банков-партнеров и суммы размещения по ним определяются соответствующим решением Государственной комиссии по модернизации экономики РК. Условия работы с банками-партнерами определяются в соответствии с кредитным соглашением об обусловленном размещении средств между Фондом и банком-партнером. Банки-партнеры несут все риски по выделенным в рамках настоящей Программы денежным средствам.

В рамках Программы предполагается размещение денежных средств по всем областям Республики Казахстан (14 областей и 2 города Республиканского назначения). При этом минимальный лимит размещения Банком денежных средств Фонда на одну административную единицу не должен быть менее 3 % от выделяемых банку по данной Программе средств.

В случае несвоевременного освоения средств банками-партнерами выделенных средств, неосвоенная часть отзывается в пользу Фонда и размещается пропорционально долям среди других банков-партнеров, осуществивших полное освоение выделенных средств. При этом банк-партнер оплачивает Фонду штраф в виде ставки рефинансирования НБ РК на неосвоенную сумму средств за фактический срок использования. Общая задолженность одного заемщика по данной Программе перед банком-партнером не должна превышать утвержденный лимит/суммы в 120 000 МРП. По Программе запрещается финансирование заемщиков с отрицательной кредитной историей, определяемой внутренними нормативами банка-партнера.

Результаты реализации данной Программы в Казахстане имели как положительные, так и отрицательные эффекты. В частности, не изменилась структура кредитов предпринимателям в разрезе отраслей, преобладающей осталась торговля; неравномерным оказалось распределение средств по регионам; наибольшая часть освоенных средств была выдана на пополнение оборотных средств (67%).

Таким образом, возникла необходимость корректировки дальнейшей государственной финансовой поддержки МСБ. Была предложена Программа прямого финансирования малого и среднего бизнеса АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» «Даму-Колдау» на 2008 – 2012 годы.

При прямом кредитовании для обеспечения доступа к финансовым ресурсам Фондом применяются следующие финансовые инструменты: проектное финансирование, в том числе софинансирование инвестиционных проектов; среднесрочное и долгосрочное кредитование приобретения, обновления, модернизации основных средств; финансовый лизинг; краткосрочное кредитование пополнения текущих активов МСБ.

Прямое кредитование субъектов МСБ проводится Фондом с учетом ограничений, установленных Законом Республики Казахстан от 31.01.2006 г. «О частном предпринимательстве», в частности:

- запрещено кредитование торгово-посреднической деятельности, строительства и деятельности развлекательных центров, гостиниц и ресторанов.

- ставка вознаграждения по финансовым инструментам, предоставляемым Фондом для МСБ за счет собственных средств должна быть не выше уровня ставки рефинансирования Национального Банка РК.

- при кредитовании проектов устанавливаются ограничения по срокам, суммам и валюте предоставления займов.

Предоставляемые Фондом займы должны быть обеспечены залогом, гарантией и другими предусмотренными законодательством способами обеспечения исполнения обязательств. Способ, структура и размер обеспечения по займам, предоставляемым Фондом, определяются Кредитным комитетом. Лимиты по риску на одного заемщика – МСБ по программам прямого кредитования составляет 300 000 месячных расчетных показателей. Размер лимитов устанавливается Советом директоров.

14 февраля 2009 г. АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Қазына» и АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» в рамках реализации 3-го транша Стабилизационной программы финансирования проектов малого и среднего бизнеса подписали генеральное кредитное соглашение с 12 банками второго уровня на общую сумму 117 млрд. тенге. В соответствии с решением государственной комиссии по модернизации экономики РК от 27.01.2009г. и 10.02.2009г. были определены перечень БВУ и размеры лимитов распределения средств 3–го транша по ним.

В программе произошли изменения, которые положительно отразятся на доступности в получении кредитов:

- займы предоставляются на приобретение основных средств, пополнение оборотных средств и рефинансирование действующих займов;

- срок кредитования - до 84 месяцев;

- лимит на одного заемщика – 750 млн. тенге;

- конечная годовая эффективная ставка – не более 12,5% годовых;

- льготный период погашения основного долга по займам на пополнение оборотных средств составляет до 6 месяцев, на другие цели - до 12 месяцев.



Всего на поддержку малого и среднего бизнеса выделено 120 млрд. тенге, из которых 3 млрд. тенге пойдут на программу прямого финансирования «Даму-Колдау», а 117 млрд. тенге - на программу обусловленного размещения средств через БВУ (3 транш).

Следует отметить, что финансово-кредитные рычаги предоставляют собой мощный механизм, обеспечивающий динамичное развитие малого бизнеса. Если создать соответствующие условия, обеспечивающие комплексную поддержку малого бизнеса на общегосударственном и региональном уровнях, и возможности для его относительного безрискового финансирования (кредитования), извлечения нормальной нормы прибыли, то денежные средства инвесторов, в том числе и банковского сектора, неизбежно устремятся в малый бизнес, содействуя тем самым не только становлению и развитию последнего, но и повышению на этой основе эффективности отечественной экономики в целом.

**И.Н.Юдина, к.э.н., доцент**

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

## **ФИНАНСОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО КРИЗИСА И НОВЫЕ ВЫЗОВЫ ДЛЯ МОНЕТАРНЫХ ВЛАСТЕЙ**

- Современная концепция «набега на банк»

Вкладчики и инвесторы всегда стремятся изъять свои средства из тех банков, которым угрожает неплатежеспособность. Традиционная модель набега на банк (как это было в период Великой Депрессии в США) является классическим примером, когда вкладчики изымают свои деньги из банков.

Но с того времени произошли два главных изменения. Во-первых, в большинстве стран вкладчики сейчас застрахованы, поэтому они практически перестали паниковать. Банки и другие финансовые институты в основном привлекают необходимую ликвидность с денежного рынка (краткосрочное фондирование). Поэтому современные набеги нельзя понимать в том виде, какими они были первоначально: те институты, которые воспринимаются как наиболее рискованные, больше не имеют доступа к таким рынкам. Результат будет тот же самый, как и в классическом случае набега на банк.

Как только банки сталкиваются с уменьшением возможностей предоставлять ссуду, они начинают распродавать свои активы. Если рассматривать это в масштабе всей макроэкономики (когда многие банки и инвесторы испытывают одни и те же проблемы), может оказаться мало инвесторов, желающих купить активы. Если, к тому же, стоимость активов трудно оценить внешними инвесторами, активы могут быть распроданы по «бросовым» ценам ниже приведенной по текущей стоимости платежей по активам. Это означает, что продажа активов одним банком вызовет дальнейшее снижение стоимости всех аналогичных активов у тех банков, которые учитывают их на своих балансах. А это понижает их капитал, вынуждая также продавать активы и т.д. Механизм усиления работает, и мы можем видеть, как

сила этого механизма определяется теми условиями, на фоне которых разворачивается кризис:

1. Чем более непрозрачными являются активы, тем сложнее их оценить. Рост неопределенности увеличивает восприятие риска платежеспособности, и, таким образом, растет вероятность набега.

2. По тем же самым причинам, найти внешних инвесторов для покупки этих активов будет все сложнее, а дисконт на распродажах будет все больше.

3. В той степени, в которой секьюритизация подвергает риску все большее число банков, все большее количество банков будут подвержены риску набега.

4. И, наконец, чем больше значение мультипликатора банковского капитала (то есть соотношение активов и всего акционерного капитала), тем больше вероятность банкротства, что также увеличивает риск набега.

Как мы видели, все эти факторы характерны для начала кризиса. Это свидетельствует о том, что именно данный механизм развития банковского кризиса наиболее сильный.

#### е. Требования по адекватности капитала

Столкнувшись с уменьшением стоимости своих активов, что неизбежно уменьшает капитал, банки будут вынуждены улучшить требования по капиталу (со стороны регулятора или инвесторов) с тем, чтобы уменьшить риск банкротства. В принципе, у них есть выбор. Они могут получить дополнительное финансирование либо со стороны внешних инвесторов, либо уменьшить свои активы (это означает уменьшить свой баланс за счет продажи некоторых активов или сокращение ссуд).

В период общеэкономического кризиса привлечь средства достаточно проблематично, поскольку может не оказаться тех инвесторов, которые желают размещать свои средства. До тех пор, пока активы трудно оценить, инвесторы воздержатся от размещения своих средств. В таком случае, единственная возможность для банков – продать некоторые свои активы. Начинает работать тот механизм, который уже описан: продажа активов ведет к их обесцениванию (бросовые цены), и это влияет на балансы всех банков, которые держат их, приводя к дальнейшим распродажам и т.д. И по тем же самым причинам, как было рассмотрено ранее, непрозрачность, связанность и мультипликатор капитала (превышение совокупных активов над величиной акционерного капитала) – все это работает в качестве усилителей. Но эти два механизма различаются.

Теоретически, набег может произойти даже при отсутствии первоначального снижения стоимости активов. Это хорошо известный случай множественного равновесия: если внешнее финансирование прекращается, активы должны быть ликвидированы по бросовым ценам. Очевидно, набег тем более вероятен, чем больше сомнений относительно стоимости активов. Теоретически, фирмы могут попытаться восстановить свой капитал, даже если у них нет проблем с финансированием, и они не столкнулись с угрозой набега. Эти два механизма взаимодействуют между собой. Финансовые институты, которым угрожает набег, могут вместо распродажи своих активов сократить

кредитование других финансовых институтов, вынужденных, в свою очередь, распродавать активы.

Действительно, один из каналов, посредством которого кризис может распространяться между развитыми странами и странами с развивающимися рынками, – закрытие кредитных линий, открытых финансовыми институтами в развитых экономиках своим зарубежным филиалам, которые вынуждены будут распродавать активы и также сокращать кредитование своих заемщиков.

#### f. Вызовы для политики

Как же не допустить набегов?

1. Есть прямой путь: предоставить ликвидность под залоговое обеспечение. Тогда банкам не надо будет распродавать свои активы по «горящим» ценам, и первый механизм усиления не сработает.

Именно так и поступили почти все ЦБ, как только начался кризис. В обычное время такая поддержка ликвидности ограничена и перечень залоговых активов довольно узкий. Но в период кризиса число банков-получателей и список залоговых активов существенно увеличиваются. Но будет ли такое предоставление ликвидности успешным? В большинстве стран ответ будет скорее положительным, но в тех странах, которые пострадали от оттока капитала, на него нельзя ответить однозначно. Некоторые страны получили поддержку в иностранной валюте от ведущих ЦБ в виде свопов (как исключение – Исландия, где кризис протекал в более острой форме).

2. Покупки активов и рекапитализация. Предоставление ликвидности устраняет первый механизм усиления. Но он не устраняет второй – а именно, восстановление достаточности капитала. Основываясь на данных о большом числе банковских кризисов в большом числе стран в прошлом, то, что необходимо для этого сделать государству – это правильно оценить активы. Для этого надо выполнить два условия. Первое, необходимо изолировать плохие активы. Существуют различные подходы для этого. Один из них – оставить их на балансе организации, но государство устанавливает для них минимальную стоимость при обмене, например, на акции банков. Другой, более подходящий способ, – выкупить все забалансовые активы или обменять их на более безопасные активы – правительственные бонды.

Центральный вопрос – какая цена приемлема для выкупа? Здесь возможны два варианта: рыночная цена (дешевая, как при распродаже) и это означает большой дисконт при получении ликвидности; или оценка их по ожидаемой стоимости – известной как цена «удержания до зрелости», то есть когда ситуация в экономике стабилизируется. Правильное решение, как всегда, лежит между этими крайними вариантами: с одной стороны, необходимо стимулировать продажу, а с другой, – если активы действительно будут у государства до их полного «созревания», то это принесет ему выгоду в долгосрочном периоде.

Эффект от таких приобретений будет двойной. Эта мера позволит, во-первых, оценить стоимость активов по балансу, уменьшая таким образом неопределенность и позволяя инвестору лучше оценить риск банкротства; во-

вторых, - повысить стоимость по сравнению с бросовой ценой на распродаже и, соответственно, улучшить баланс всех банков, которые держат эти активы.

Но такие покупки – это только половина того, что необходимо сделать. Если стоимость актива более или менее станет очевидной, некоторые банки могут оказаться неплатежеспособными. Но пока что многие банки все еще находятся в положительной прибыли (хотя и в небольшой) и должны быть рекапитализированы. Для этого могут использоваться средства государства вместе с частными средствами в обмен на акции банков. Цель – вернуть эти банки на такой уровень капитализации, при котором они оказались бы более финансово-устойчивыми, и перестали сокращать свои активы (в том числе кредиты).

Что же происходит на обоих этих направлениях? Некоторое время правительства рассматривали данный кризис, прежде всего, как кризис ликвидности, и акцент делали на предоставлении ликвидности со стороны ЦБ. Но сейчас вопрос недокапитализации банков выходит на первый план.

#### г. Как избежать повторения кризиса?

Заглядывая по ту сторону кризиса, поставим вопрос – как не допустить повторения сценария, как уменьшить хрупкость финансовой системы, в то же время не допуская падения её эффективности? На эту тему пишется много работ (на международном уровне, в академических институтах), начиная от экспертизы правил, которыми руководствуются рейтинговые агентства, заканчивая рекомендациями, как оценивать стоимость активов на балансе, или рассчитывать коэффициенты по капиталу для регуляторов, и пр. В рамках этой статьи мы не будем останавливаться на подробностях этого. Рассмотрим эти вопросы лишь в самом общем ракурсе.

Итак, основной тезис состоит в том, что масштаб кризиса определяется совместным воздействием первоначальных условий и различными механизмами усиления (так называемыми усилителями). Мы уже выяснили, как предоставление ликвидности и интервенции правительства могут несколько ослабить действие таких механизмов. Остается вопрос: можно ли попытаться избежать повторения тех первоначальных условий, которые приводят к кризису?

Некоторые из этих первоначальных условий остаются. Секьюритизация (субстандартные ипотечные облигации, коммерческие бумаги, обеспеченные активами и пр., что относится в группе забалансовых «поточных» инструментов), изолированные производные инструменты, позволяют лучше распределять риски. В западной финансовой системе наступил период, который уже называли веком «финансовых механизмов». Благодаря этой системе банки получили свободу в передаче займов другим организациям, самостоятельно создавая их или передавая для этого средства управляющим внешним фондам (хедж-фондов). «Теневая» часть банковской системы растет с огромной скоростью. Необходимо не допустить, чтобы изолированность инструментов уменьшала прозрачность сделок с ними (финансовые институты парализованы из-за отсутствия информации); можно указать еще ряд условий –

трансграничные сделки и трансграничные позиции финансовых посредников позволяют распределять фонды и риски в мире. И от них нельзя отказаться.

То, что нужно сделать в первую очередь – это ограничить кредитное плечо или левверидж. Левверидж на уровне всей финансовой системы был очень высоким накануне кризиса (например, в США накануне кризиса на 1 доллар реальных денег благодаря деятельности различных инвестиционных фондов создавалось 85 долларов ипотечных займов). Регулирование позволит уменьшить левверидж не только в отношении банков, но и других финансовых институтов (вопрос в том, следует ли сюда включить или не включать хедж-фонды)

Необходимо также оценить уровень леввериджа как финансовой системы, так и всей экономики: фирмы с высоким леввериджем и домашние хозяйства очень уязвимы в отношении даже незначительных флуктуаций стоимости их активов. По иронии, существующие налоговые правила благоприятствуют созданию такого леввериджа, начиная от налоговых вычетов на процентные платежи по ипотеке для домашних хозяйств и, заканчивая налоговыми вычетами по процентным платежам для фирм. Нужно пересмотреть эти правила.

Даже если будет внедрено новое регулирование и налоговые законы будут изменены, не должно быть иллюзий, что системный риск будет полностью под контролем. Регулирование никогда не может быть совершенным даже в силу того, что оно всегда отстает от финансовых новаций. Когда ситуация улучшится, она опять приведет к недооценке риска. Таким образом, основная задача регуляторов – это мониторинг и, если необходимо, быстро реагировать на рост системного риска. При этом они всегда будут стоять перед двумя вызовами:

Первый касается самого мониторинга - какую информацию необходимо собирать, и как её использовать для измерения системного риска, как на национальном, так и международном уровнях. Не вся необходимая информация на сегодня доступна. Например, информация о распределении CDS (кредитные деривативы) среди инвесторов и стран. Это одна из причин, почему многие выступают за централизованную (биржевую) торговлю этими инструментами; это бы поспособствовало лучшему сбору информации по таким сделкам. И даже если информация будет доступной, как создать измеритель системного риска (это представляется очень сложной задачей). И этот вопрос находится лишь в самом начале своей разработки.

Второй вызов состоит в том – как реагировать, когда системный риск растет. Противоциклические коэффициенты капитала, когда они растут в ответ на повышение экономической активности или некоторого индекса системного риска, напоминают некий автоматический стабилизатор. Они могут препятствовать наращиванию риска на повышательной волне, смягчая требования на понижательной волне. Вопрос лишь в выборе такого индекса и в степени такой противоциклическости.

Еще один путь – это более активно использовать денежную политику. Идея, что монетарная политика должна бороться только с инфляцией, в

последнее время оспаривается. Еще до кризиса был достигнут некоторый консенсус, что денежная политика должна быть некой объединительной платформой, чтобы предотвратить появление ценового пузыря на активы, а сама политика должна реагировать только в том случае, когда ценовая волатильность на активы представляет угрозу текущей или предполагаемой инфляции. Прошедший кризис опять возобновил дискуссии по этому вопросу.

### ***Секция 3. Совершенствование управления предприятиями и организациями в современных условиях***

**А.М. Анисимов**

ГОУ ВВО «Алтайский государственный технический университет  
им. И.И. Ползунова», г. Барнаул, Россия

#### **РУКОВОДИТЕЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Как показывает мировая практика, малые предприятия имеют значительный удельный вес в экономике, число их растет, они пользуются государственной поддержкой. Так, в США на долю малых предприятий приходится до 40% ВВП и 50% валового продукта частного сектора, в том числе в строительстве — 80%, в оптовой торговле — 86, в сфере обслуживания — 81%. На малых предприятиях США сосредоточено более половины занятых служащих. Во Франции малое предпринимательство занимает доминирующее положение в строительстве, торговле, производстве товаров народного потребления, туризме. В Японии доля малых и средних предприятий в общем количестве предприятий составляет более 90%, по числу занятых работников — 80,6%, по объему продаж в розничной торговле — 80,4% [1].

Как показывает мировая практика, малые предприятия обладают следующими положительными чертами: гибкость и оперативность в действиях, адаптация к местным условиям, невысокие расходы по управлению, возможность более быстрой реализации идей, высокая оборачиваемость капитала и др.

Однако малые предприятия (а к ним относят индивидуальных предпринимателей) имеют и серьезные недостатки: малый объем первоначального капитала, поэтому длительные сроки развития предприятия, финансовые трудности (сложность получения кредита), невысокий уровень профессионального менеджмента, относительно высокий уровень риска на первой стадии жизненного цикла предприятия, трудности привлечения высококвалифицированных кадров, высокий уровень занятости руководителя малого предприятия и др.

Качество менеджмента в условиях рыночной экономики является одним из важнейших факторов развития малого бизнеса. Принято считать, что малый бизнес не требует уж слишком изощренных управленческих технологий. В действительности в малом бизнесе управленческие проблемы играют не меньшую роль, чем в корпоративном секторе, часто и большее, так как здесь гораздо острее конкуренция и гораздо меньший запас устойчивости.

Руководитель малого предприятия имеет дело с исполнителями. Это требует от него выполнения разнообразных функций. Трудно предусмотреть все, с чем приходится сталкиваться ему в повседневной деятельности. И нет среди этих дел ни одного, о котором можно было бы сказать, что оно не имеет значения. Функциями руководителя являются выработка и принятие управленческого решения, организация, регулирование, корректирование, учет

и контроль, анализ, прогнозирование, планирование, мотивация и стимулирование, и многое другое.

Наемный работник как средство реализации идей предпринимателя относится к группе субъектов предпринимательского процесса. Именно от него зависит эффективность и качество реализации предпринимательской идеи.

Известно, что каждому экономическому субъекту свойственны свои собственные интересы. Что касается предпринимателя и наемного работника, то часть их планов совпадает (чем выше прибыль, тем выше заработная плата, к примеру), а часть носит полярно противоположный характер (предприниматель не заинтересован в высокой оплате труда, а наемный работник заинтересован). В таких случаях стороны вынуждены идти на поиск компромиссных вариантов, что, в общем-то, и составляет основу взаимоотношений этих двух субъектов предпринимательского процесса.

Для вовлечения работника в коммерческий интерес фирмы важно создать такую ситуацию, когда работник одновременно будет заинтересован как в своих личных результатах, так и в результатах коллективной деятельности. Хорошо продуманная схема мотивации, служит своеобразным мостом между интересами фирмы и наемного работника [2].

В малом бизнесе в целях организации эффективной работы важно формировать коллектив не просто набором отдельных специалистов, а путем создания дееспособных групп. При этом необходимо учесть ряд факторов, которые непосредственно влияют на эффективность работы группы.

Самая эффективная группа – та, чей размер соответствует ее задачам, в составе которой находятся люди с непохожими чертами характера, чьи взгляды способствуют достижению целей организации и созданию корпоративного духа, где здоровый уровень конфликтности, хорошее выполнение как целевых, так и поддерживающих ролей и где имеющие высокий статус члены группы не доминируют.

Владелец фирмы (предприниматель) должен не только понимать сущность и условия, влияющие на финансовую устойчивость фирмы, но и владеть методами управления финансовой и экономической деятельностью фирмы, финансовыми и экономическими ресурсами.

В процессе становления малого бизнеса, особенно на начальном периоде, редко применяется весь набор финансовых инструментов, но планирование, привлечение заемных и размещение свободных денежных средств используются практически всеми управляющими малых предприятий.

В основе финансового управления, в международной практике называемого бюджетированием, лежит разработка бюджета, включающего доходную и расходную части, а также планирование динамики движения финансового потока и составление баланса предприятия. Реальные российские условия бизнеса и неопределенность поведения субъектов рынка не дают возможности точно и обоснованно планировать, поэтому разработанные финансовые документы требуют постоянной корректировки для гибкого отражения рыночных воздействий. А российские



предприниматели, менеджеры на малых предприятиях зачастую вообще пренебрегают финансовым планированием, ограничиваясь самыми примитивными схемами, и в результате предприятие живет только «сегодняшним днем».

Руководитель (менеджер) малого предприятия работает, обычно, сразу по многим направлениям управления, что для человека непросто. Зато, если руководитель умен, обладает необходимым для предпринимательства талантом, он легко увязывает между собой все аспекты деятельности предприятия и правильно и оперативно применяет свои знания. В настоящее время наблюдается процесс перехода предпринимательского мышления в качественно иной уровень, перехода от политики, максимизации прибыли и быстрого ухода с рынка к политике стабильного малого бизнеса, включающей постоянное совершенствование управленческой деятельности, новаторство, поиск и развитие перспективных направлений деятельности, совершенствование финансовых механизмов малого предприятия, учетной политики.

Тем не менее, несмотря на все вышперечисленное, первое место у предпринимателей занимают административные проблемы. Разрешения, лицензии, обязательные требования, контроль и надзор, которые делают бизнес малых предприятий зачастую разорительным. Здесь действия государства должны состоять в изменении нормативной основы для того, чтобы она регулировала деятельность проверяющих инстанций, а также судебную практику.[3]

Литература:

1. Самедова Е. МЭРТ берется защищать малое предпринимательство. // [http://www.ng.ru/economics/2004-10-26/3\\_sharonov.html](http://www.ng.ru/economics/2004-10-26/3_sharonov.html)
2. [Количество малых предприятий по состоянию на 1 января 2009 г.](http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib/mert/resources/947457004e2661f684f3e70f83b501f9/prezidium_180509.ppt) // [www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib/mert/resources/947457004e2661f684f3e70f83b501f9/prezidium\\_180509.ppt](http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib/mert/resources/947457004e2661f684f3e70f83b501f9/prezidium_180509.ppt)
3. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж. Основы маркетинга: 4-е европейское изд. – М.: Изд-во: [Вильямс](#), 2009 г. - 1200 с.

**Ю.Н. Арсеньев, д.т.н., профессор**

Филиал ВЗФЭИ в г. Туле, Россия

## **УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ КАПИТАЛОМ В АКТИВАХ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА**

Эффективность деятельности российских субъектов хозяйствования зависит не только от их прибыли, ликвидности, надежности или рентабельности, но и от роста «цены» их бизнеса, деловой репутации (гудвилл). Новой парадигмой инновационного управления учитывается влияние роста динамики, интенсивности диффузии в экономику отечественных и зарубежных инноваций, ведущих к улучшению организационно-управленческой деятельности, росту доли неосязаемых (интеллектуальных, нематериальных) активов в стоимости бизнеса субъектов хозяйствования. Критерием принятия

решений субъектов хозяйствования при «стоимостном» управлении становится долгосрочный денежный поток, а не прибыль, рентабельность, изменение величины прибыли на акцию, что позволяет сопоставлять конкретно взятый бизнес с величиной инвестиций в его производственные мощности, оценивать эффективность известными методами анализа выгодности инвестиций [1, 2]. Действия менеджмента должны ориентироваться на поиск альтернатив прироста стоимости бизнеса при учете методов управления его стоимостью и конкурентоспособностью. К основным альтернативам приращения стоимости российских субъектов хозяйствования можно отнести:

1) оптимизацию инвестиционной деятельности с жестким отбором инвестиционных проектов по критерию влияния инвестиций на стоимость бизнеса при учете модернизации производственных мощностей, повышения качества продукции, производительности и снижения издержек, в увеличение масштабов деятельности и производство новых видов продукции и услуг;

2) рациональное применение заемного капитала при учете эффекта финансового рычага;

3) улучшение операционной деятельности посредством бюджетного управления, увеличения доходов от продаж; снижения издержек на единицу продукции и услуг;

4) снижение инвестиционных рисков при повышении прозрачности и открытости бизнеса.

Применение стоимостной концепции управления в российском бизнесе обусловлено приходом иностранных инновационных инвестиций, зарубежных методов внедрения продуктовых, технических и технологических инноваций, использованием системного и процессного подходов. Внедрение концепции управления стоимостью требует активного реформирования действующей системы управления российских субъектов хозяйствования, внедрения управленческих технологий, ориентирующихся на рост стоимости бизнеса, с выделением главных управленческих процессов: выработки стратегии; определения основных и вспомогательных целей и ресурсных ограничений и нормативов; алгоритмов планирования и бюджетирования; организации эффективных систем поощрения и оценки результатов деятельности.

Исследование подходов к оценке эффективности вклада инноваций, инвестиционных и инновационных проектов, обеспечивающих рост стоимости бизнеса, можно проводить с учетом, как отдельных этапов их жизненного цикла, так и комплексного влияния: инновационных инвестиций (отечественных и иностранных) на материальные осязаемые активы - новые продукты, технологии, технику; организационно-управленческих инноваций на рост неосязаемых нематериальных, интеллектуальных активов, обеспечивающих часто больший прирост стоимости бизнеса субъектов, чем при реальных инвестициях. На практике применяются доходный или рыночный подходы к оценке вклада инновационных инвестиций (продуктовых, технико-технологических), его влияния на стоимость бизнеса российских субъектов хозяйствования, что вызывает теоретико-прикладной интерес.

Доходный подход к оценке вклада инвестиций в рост стоимости бизнеса применяют при ясных перспективах их коммерциализации, подтверждающихся бизнес-планом инвестиционного проекта. В рамках метода дисконтированных денежных потоков (DCF) прирост стоимости бизнеса ( $\Delta C$ ) при инновационных инвестициях оценивают как 
$$\Delta C = \sum_{i=1}^n \frac{P_t^0 - P_t}{(1+r)^t} - \sum_{i=1}^n \frac{IC_t}{(1+r)^t}$$
, где  $IC_t$  - инвестиционные затраты на инновационную деятельность в периоде  $t$ ;  $P_t^0$  ( $P_t$ ) - сальдо денежных потоков в период времени  $t$ , полученное с учетом (без учета) реализации инновационного проекта;  $r$  - ставка дисконта.

К основным факторам, определяющим прирост стоимости бизнеса субъекта хозяйствования, относятся: ставка дисконта, учитывающая риски, связанные с инновационной деятельностью; инвестиционные затраты  $i$ -го участника на инновационную деятельность; сальдо денежных потоков с учетом (без учета) реализации инновационного проекта. Наиболее сложно определить ставку дисконта для иностранного инвестора, подверженную влиянию инновационных рисков, изменению макроэкономической ситуации, снижению риска по мере близости конца реализации проекта из-за снижения неопределенности будущих доходов. Однако влияние этих факторов можно уменьшить путем: эффективного менеджмента, применения управленческих технологий; заключения долгосрочных соглашений с потребителями; ведения гибкой договорной политики; привлечения потенциальных потребителей к участию в проекте, страхования, перестрахования, самострахования и т.п.

Ставку дисконтирования, приемлемую для инвестора, можно определить на основе: денежного потока для собственного капитала по методам оценки капитальных активов или кумулятивного построения; бездолгового денежного потока по методу средневзвешенной стоимости (цены) капитала [2].

Применяя рыночный подход (объект-аналог) оценки вклада долей инновационных инвестиций в рост стоимости бизнеса субъектов хозяйствования, следует учитывать, что аналог продуктовой инновации зависит от принадлежности к однопородной продуктовой группе, степени новизны для рынка и ее технической новизны. Для технико-технологических инноваций к критериям аналогичности добавляется отраслевая принадлежность и схожесть исходного сырья и материалов. Тогда вклад  $i$ -й инновации в рост стоимости бизнеса можно оценить как 
$$\Delta C = P_{\text{бизн}} \left( \frac{P}{E_{\text{аналог}1}} - \frac{P}{E_{\text{аналог}0}} \right)$$
, где  $\Delta C$  - прирост рыночной стоимости бизнеса в результате внедрения новшества;  $P_{\text{бизн}}$  - текущая прибыль бизнеса;  $(P/E)_{\text{аналог}0}$ ,  $(P/E)_{\text{аналог}1}$  - соотношение цена/прибыль объекта-аналога до и после внедрения им схожей инновации соответственно;  $P/E$  - мультипликатор, учитывающий поправки на страновой, рыночный, иные виды риска при сравнении объектов-аналогов, комплекса операций или сделок.

Кроме мультипликатора  $P/E$ , на практике используют коэффициенты [2]: а) «цена/денежный поток» ( $P/CE$ ); отношение цены инвестированного капитала (собственный капитал плюс задолженность к прибыли до вычета износа, уплаты процентов и налогов, т.е.  $IC/EBDIT$ ), позволяет оценить стоимость инвестированного капитала; для стоимости собственного капитала, нужно

вычесть величину долга); б) «цена/балансовая стоимость» (P/BV) для оценки стоимости собственного капитала по стоимости чистых активов; «цена/прибыль до налогообложения» (P/ЕВТ); «цена/денежный поток до налогообложения» (З/ЗЕСА); в) «собственный капитал долгосрочный долг/прибыль до выплаты процентов и налогообложения» IC (ЕВIT).

Несмотря на кажущуюся простоту и статичность рыночный подход применить трудно из-за допущения, что оценка стоимости инновационного актива одинакова, полна и достоверна по отношению к любым потенциальным инвесторам, что на практике получить часто невозможно по разным причинам.

Нами разработаны прикладные программные средства в среде быстрого программирования Borland Delphi 7.0 для оценки стоимости бизнеса, включая выгодность бизнеса при операциях слияния и поглощения субъектов рынка.

Литература:

1. Арсеньев Ю.Н., Давыдова Т.Ю. Системы гибридного интеллекта. Экономика. Управление. Образование. – М.: Высшая школа, 2008. – 546 с.
2. Буханова С.М. и др. Теоретические и методологические основы оценки вклада инновационного иностранного капитала в рост стоимости бизнеса компаний региона // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. - № 17.

**О.В. Асканова, к.э.н., доцент**

Рубцовский индустриальный институт (филиал) ГОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»  
г. Рубцовск, Россия

### **ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ И МАТЕРИАЛЬНЫМИ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ СЕЗОННОМ СПРОСЕ НА ПРОДУКЦИЮ**

В рыночных условиях деятельность любого производственного предприятия направлена в первую очередь на удовлетворение потребностей рынка в конкурентоспособной продукции. При этом у предприятий возникают связанные с эти проблемы управления производством, материальными оборотными активами, которые существенно обостряются в условиях сезонного характера спроса на реализуемую продукцию. Сезонный спрос на продукцию обуславливает изменение в течение года многих факторов: темпов производства, уровней использования ресурсов, мощностей и др.

Рассмотрим основные проблемы управления на примере предприятия сельскохозяйственного машиностроения. На представленных ниже таблицах и рисунке показаны затраты на производство техники, обеспечивающей предпосевную обработку почвы, по месяцам года на одном из предприятий сельскохозяйственного машиностроения г. Рубцовска.

Таблица - Сведения о затратах, связанных с производством продукции (сельскохозяйственной техники) по месяцам года, млн. руб.

Месяц года	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Себестоимость	8,05	14,3	16,8	18,07	13,9	11,9	10	15,9	10,1	6,4	6,25	3,28

проданной продукции													
Затраты на выпуск с учетом запасов	11,2	14,26	19,63	18,85	12,8	12,9	9,91	14,95	11,2	5,1	3,85	4,85	

Из данных таблицы видно, что затраты на производство сельскохозяйственной техники в течение года характеризуются существенными колебаниями.

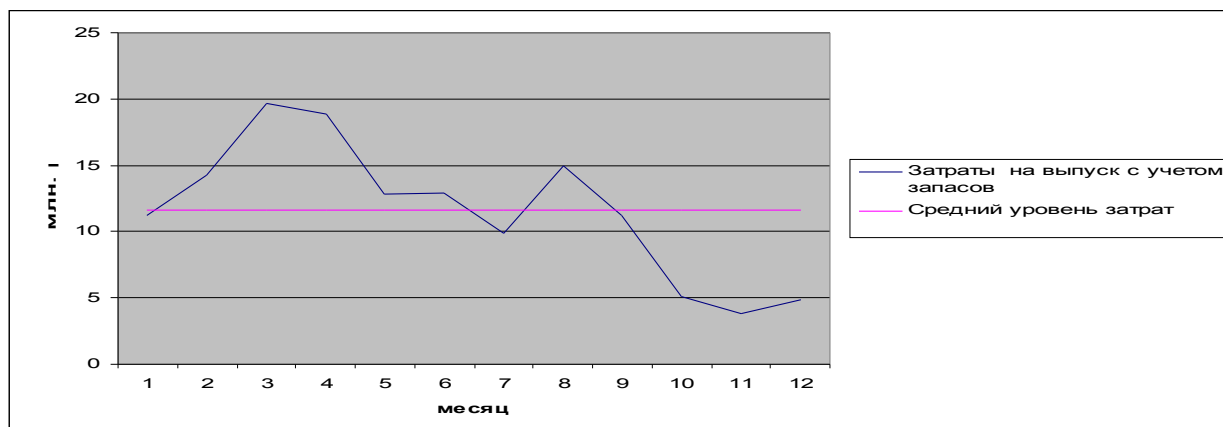


Рис. Динамика затрат на производство продукции и НЗП по месяцам года

На рисунке наглядно представлено изменение затрат по месяцам года, связанных с выпуском продукции и изменением стоимости незавершенного производства (НЗП) на начало-конец месяца, относительно среднего уровня затрат. Такие колебания затрат, определяемые спросом на продукцию, приводят к неравномерной загрузке мощностей, использованию рабочих, а следовательно – к дополнительным издержкам (оплата простоев или сверхурочные). Для решения данных проблем могут использоваться разнообразные стратегии управления.

Важнейшей такой стратегией является управление уровнем запасов (заделов), применение которой целесообразно, на наш взгляд, при значительных колебаниях спроса на продукцию в течение года, а также при превышении в отдельные периоды времени спроса возможностей предприятия. Суть данной стратегии сводится к производству части продукции с опережением. Результатом этого является создание запасов готовой продукции и НЗП в периоды, когда мощности предприятия недогружены и/или трудовые ресурсы используются не в полной мере до времени превышения сезонного спроса на продукцию возможностей предприятия [1]. При этом предполагается, что годовой баланс спроса и возможностей предприятия обеспечен.

В этой связи необходимо отметить, что в рыночных условиях практически все субъекты хозяйствования при осуществлении своей деятельности ориентируются на прогнозный спрос, что объясняется не мгновенным выпуском продукции (ведь длительность производственного цикла может варьировать в зависимости от специфики выпускаемой продукции). Кроме того, как известно, необходимо время на планирование производства, его техническую подготовку, материально-техническое обеспечение. Поэтому считается, что горизонт планирования должен быть не

менее трех длительностей производственного цикла [2]. Вследствие этого ещё до заключения договора на поставку продукции, предприятие может осуществить её запуск в производство, что вызывает необходимость содержания запасов.

При этом создание запасов под прогнозный спрос в случае его снижения обеспечивает финансовые потери, а в случае увеличения способствует быстрой трансформации незавершенного производства в готовую продукцию. Поэтому, с одной стороны, возможны потери от увеличения запасов материальных оборотных средств, а с другой – потери объемов реализации, если не будет обеспечена своевременная реакция на увеличение прогнозного спроса. Таким образом, рассмотренная задача является достаточно сложной комплексной задачей принятия решений, так как должна сводиться не только к минимизации потерь предприятия, но и к учёту его возможностей с точки зрения использования мощностей, трудовых ресурсов.

Другой стратегией планирования является стратегия постоянных объема производства и численности работников при определенных колебаниях спроса [1]. В данном случае обеспечивается равномерная деятельность предприятия с точки зрения производства продукции, что позволяет равномерно во времени использовать ресурсы и упрощает процесс управления производством. При этом предприятие как бы ориентируется на среднегодовой спрос. Уровень же оборотных активов в рамках данной стратегии будет существенно изменяться во времени: потребность в оборотном капитале будет характеризоваться то возрастанием, то снижением, но предприятие готово будет реализовать продукцию потребителю без задержек.

На первый взгляд, не очевидно, что такая схема организации производства действительно выгодна предприятию. Ведь, с одной стороны, обеспечивается постоянная занятость работников, ритмичность производства, максимальная производительность труда. Но, с другой стороны, возникает временное увеличение уровня материальных оборотных средств, способствующее росту затрат на их содержание и снижению оборачиваемости капитала. Решить вопрос о целесообразности применения такой схемы вполне возможно с помощью моделирования [2]. При этом предполагается, что предприятие обеспечено мощностями относительно годового спроса на продукцию, в противном случае сначала решается задача технического развития предприятия.

Здесь следует также отметить, что реализовать стратегию изменения численности основных производственных рабочих в соответствии с колебаниями сезонного спроса на продукцию довольно трудно. Эффект от экономии заработной платы не перекрывает потери от текучести кадров, а в весенний период, когда спрос на продукцию максимален, возможности предприятия не обеспечивают должного объёма реализации и оно несет существенные потери. Резкое падение объемов производства в зимний период приводит к снижению оплаты труда и текучести кадров. Поэтому когда спрос на продукцию резко возрастает и превышает возможности предприятия на 20-

30%, то трудно организовать дополнительный выпуск сельскохозяйственной техники из-за дефицита высококвалифицированных рабочих.

Литература:

1. Асканова О.В., Касаткина Е.В. Особенности внутрифирменного планирования в условиях сезонного характера спроса на продукцию // Современное предпринимательство: социально-экономическое измерение: монография. – Книга 18. – Воронеж: ВГПУ, 2007. – 320 с.
2. Титов В.В. Оптимизация управления промышленной корпорацией: вопросы методологии и моделирования. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2007. - 256 с.

**Н.Б.Бессонова, к.т.н., доцент**

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

### **УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ ПРИ СОЗДАНИИ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА**

Для поддержания конкурентоспособности на требуемом уровне организации должны постоянно внедрять необходимые изменения. Потребность в изменениях на предприятиях возникает как под воздействием внешних факторов (конъюнктура рынка, социальные изменения, научно-технический прогресс, усиление конкуренции и т.п.), так и внутренних (низкая эффективность, высокие издержки производства, препятствующая дальнейшему развитию организационная структура).

Под изменением обычно понимается принятие комплекса мер, способных обеспечить успех перехода компании с одного уровня развития к другому, более высокому. Необходимость в изменениях возникает и тогда, когда предприятие идет по пути сокращения своей деятельности или ее полной диверсификации.

Организационные изменения могут возникать в структуре управления, задачах и основной деятельности, в применяемой технологии, управленческих структурах и бизнес-процессах, в корпоративной культуре, системе управления персоналом, системе качества и др. Таким образом, создание системы менеджмента качества (СМК) можно считать проводимыми изменениями.

Однако, как и при осуществлении других изменений, при внедрении СМК начинают воздействовать факторы, которые могут существенно замедлить этот процесс, сделать его неэффективным. Самым значимым из этих факторов является сопротивление переменам со стороны персонала [1]. Об этом свидетельствует опыт и российских, и зарубежных компаний. Вполне очевидно, что организационное изменение влечет за собой необходимость отказа от сложившегося поведения, перестройки структуры управления, переоценки критериев принятия управленческих решений, как правило, это затрагивает интересы людей, что и вызывает их сопротивление.

Чтобы избежать негативных последствий при создании СМК, необходимо тщательно планировать проведение изменений, своевременно выявлять причины и источники сопротивления, научиться преодолевать их.

Изначально необходимо определиться с целями создания СМК [2]. Осознание целей изменений способствует достижению приверженности руководителей к этому. Далее следует оценить систему управления качеством продукции. При этом выявляются ожидания лиц и организаций, заинтересованных в результатах работы компании (клиентов и конечных потребителей, персонала компании, поставщиков, собственников, общества в целом), проводится оценка системы и разрабатывается план дальнейших действий. На следующем этапе официально учреждается приоритет потребителя, логически приводящий к разработке стратегии перехода к новой модели управления организацией на основе процессного подхода.

Последующие шаги вполне стандартны [3]: развитие проекта и подбор консультанта; установление ответственности за качество; документальное сопровождение плана мероприятий по созданию СМК в соответствии с ИСО 9001; стандартизация документации; реализация мероприятий по созданию СМК на рабочих местах; процедура совершенствования; организация контроля корректирующих действий; проведение внутреннего аудита для контроля.

На всех шагах осуществления изменений по созданию СМК необходимо обеспечить вовлеченность максимального числа работников компании в этот процесс. Такая мера повышает чувство ответственности каждого за осуществление необходимых мероприятий и превращает их в активных сторонников.

Создание СМК требует соответствующей подготовленности персонала. Необходимым этапом является его обучение, которое вооружит его пониманием необходимости изменений. При этом разные группы работников обучаются по разным программам. Руководство всем комплексом работ возлагается на рабочий комитет, создаваемый, как правило, из руководителей высшего звена. Документированные процедуры, требуемые ИСО 9001, создаются непосредственно их исполнителями. Это вносит свой вклад в преодоление сопротивления.

Очень важным является оказание своевременной поддержки тем, кто боится проблем адаптации к новым условиям. С ними следует провести переговоры, с наиболее уязвимыми от перемен сотрудниками - заключить соглашения, что также сгладит накал сопротивления. Если предпринимаемые меры не достигают нужного результата, можно прибегнуть к кадровым перестановкам, но так, чтобы это не порождало дополнительные проблемы и недовольства. Когда инициаторы изменений и их сторонники обретут значительное влияние, можно применять ту или иную форму принуждения к тем, кто не хочет идти вместе с большинством.

Что касается борьбы с противниками изменений из числа ключевых менеджеров компании, которые видят в перестройке угрозу собственному положению, то на этот счет интересные рекомендации дает Джон П. Коттер. Первый, но не самый эффективный способ, считает он, - это избавиться от такого менеджера. Далее можно оказать ему максимум поддержки, не оставляя его наедине с опасениями. Такого менеджера можно включить в состав рабочего комитета, который поможет ему изменить отношение к назревшим



переменам. И, наконец, постараться определить, на каком участке он может внести вклад в измененную компанию и предложить новую работу. Поняв, что человек не может адаптироваться к изменениям, прекратить с ним борьбу и при поддержке окружающих создать такую обстановку, какая тянула бы его за окружающими.

При управлении изменениями при создании СМК особая роль придается системе внутренних коммуникаций – инструменту доведения до всех сотрудников информации о целях и успехах работы. Это позволяет получать позитивную обратную связь. И, наконец, для того, чтобы созданная СМК была эффективной, все работы по ее созданию необходимо проводить в течение разумного времени, в среднем – около трех лет.

Для успешного преодоления сопротивления компаниям необходимо иметь большой опыт в сфере управления изменениями и соответствующие ресурсы. Как правило, для реализации проекта создания СМК и других изменений приглашаются независимые консультанты. Консультанты разрабатывают план мероприятий, непосредственно участвуют в их внедрении, готовят экспертизу внедрения, сопровождают отдельные ключевые мероприятия и т.п. Форма и степень участия консультантов зависят от характера внедряемых изменений, корпоративной культуры клиента, наличия у клиента опыта подобных работ. В результате намеченные изменения эффективно реализуются, рабочий комитет приобретает опыт управления изменениями и способность самостоятельно развивать и углублять процесс совершенствования.

#### Литература:

1. С.Джордж, А.Ваймеркирх. Всеобщее управление качеством: стратегии и технологии, применяемые сегодня в самых успешных компаниях. (TQM).- СПб., «Виктория плюс», 2002.- 256 с.
2. Кане М.М., Иванов Б.В., Корешков В.Н., Схиртладзе А.Г. Системы, методы и инструменты менеджмента качества: учебное пособие.- СПб.: Питер, 2008.- 560 с.
3. Круглов М.Г. Менеджмент качества как он есть / М.Г.Круглов, Г.М.Шишков.- М.: Эксмо, 2007.- 544 с.

**О.П. Бородина, к.э.н.**

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

### **КОММУНИКАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ БРЭНДА НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ**

Проблема разработки, формирования и продвижения брендов и торговых марок является актуальной для многих фирм и предприятий. На настоящий момент существует масса примеров удачно разработанных брендов, как за рубежом, так и в нашей стране. Однако все еще остается немало вопросов и проблем, возникающих при их разработке и в процессе продвижения на рынок.

Многие специалисты все больше склоняются к выводу, что основным фактором успеха большинства предприятий является верность потребителей,

другими словами их лояльность. Это понятие не так давно появилось у нас в стране, но уже вызвало интерес многих. Высшая степень лояльности (преданности) потребителей – это почти фанатичное почитание брэнда.

Любой товар при появлении на рынке создает о себе некоторое впечатление - положительное или отрицательное, оно появляется неизбежно, как только потребитель узнает о товаре. Эти ассоциации, восприятие товара потребителем, и называются брэндом. Брэнд - это некое впечатление о товаре в умах потребителей, ярлык, который мысленно наклеивается на товар. Процесс создания брэнда и управления им называется брэндингом. Он может включать в себя создание, усиление, репозиционирование, обновление и изменение стадии развития брэнда, его расширение и углубление. Брэндинг - это приемы создания особого впечатления, которые вносят свой вклад в общий имидж и в отношении целевого сегмента рынка к брэнду.

Ниже предлагается рассмотреть пример формирования брэнда для торговой марки растительного масла премиум класса.

В основном, те брэндыв растительных масел, которые производители называют премиальными, по сути, отличаются от менее дорогих только дизайном упаковки и ценой. Это довольно рискованный ход, ведь потребитель должен знать преимущества продукта, за которые он готов переплачивать. Но можно предположить, что у премиального сегмента большие перспективы, это подтверждается интересом к подобным продуктам за рубежом. Просто, необходимо время, чтобы и в России сформировалась потребность в данном продукте и культура его потребления. Для этого должна произойти эволюция в сознании российского потребителя.

Коммуникационная платформа брэнда:

1. Видение будущего брэнда - элитный, натуральный продукт для людей, со средним и выше среднего доходами.

2. Описание продукта - нерафинированное масло с добавками и витаминными комплексами. Планируется широкий ассортимент продукции mix: облепиховое масло, кедровое, смесь подсолнечного и оливкового масла, масло грецкого ореха, кукурузное, кунжутное масло.

3. Планируется выпуск специального подсолнечного масла для женщин. Его преимущества будут заключаться в добавлении сочетаемых витаминов А и Е (так называемый аевит). Сочетание этих витаминов считается наиболее полезным именно для женщин. Комбинированный препарат, действие которого определяется входящих в его состав витаминов А и Е. Ретинол (витамин А) участвует в формировании зрительных пигментов, регулирует рост костей. Токоферол (витамин Е) обладает мощными антиоксидантными свойствами, нормализует обмен жиров. Также сочетание этих витаминов оказывает благоприятное воздействие на кожу, улучшая цвет и лица и делая кожу более эластичной. Данный продукт на сегодняшний день не имеет аналогов, по крайней мере, на российском рынке.

4. Позиционирование брэнда (кем бы мы хотели быть в сознании своих потребителей). Качественный, содержащий только экологически чистые ингредиенты продукт, с повышенным количеством полезных свойств.

Ценности бренда - потребляя бренды, человек покупает возможность демонстрации своих личностных ценностей, которые обладают определенной значимостью для него. Именно личностные ценности, заложенные в бренде, и делают его близким потребителю, то есть позволяют «вписать» бренд в собственную картину восприятия. Бренд не может содержать в себе несколько ценностей - он не может двигаться в нескольких направлениях, тогда потребитель просто не поймет личных выгод от покупки. Бренд должен являться носителем одной единственной доминирующей ценности, абсолютно однозначно понимаемой потребителем. Все те бренды, которые считаются сильными, являются олицетворением определенных личностных ценностей, причем, достаточно четко очерченных, в этом залог их стабильности и приверженности потребителей.

5. Основополагающая ценность нашего продукта - забота о здоровье потребителя, уникальность и эксклюзивность. Важно учесть, что для потребителя важны как рациональные, так и эмоциональные причины для покупки.

6. Психологическая выгода: эксклюзивность потребительского статуса, уверенность в собственной значимости, уверенность в качестве продукта.

7. Функциональная выгода: польза для здоровья, получение потребителем витаминов и минеральных веществ естественным путем.

8. Психологический портрет нашей целевой аудитории - основную долю в ней составляют женщины, от 20 до 50 лет, активно работающие - сотрудники крупных частных компаний, владельцы собственного бизнеса, с высшим и средним образованием, следящие за новинками, занимающиеся собой, своей внешностью, спортом, читающие модные журналы. Этот факт должен учитываться при планировании маркетинговых коммуникаций, выборе средств и стиля донесения информации.

При разработке дизайна упаковки нужно принимать во внимание ассоциации, которые возникают у потребителя в связи с продуктом. Главное - отразить экологичность, натуральность, эксклюзивность, полезность. Это - эмоциональные факторы, влияющие на подсознательный уровень восприятия аудитории. Целесообразно преимущественное использование сдержанных, благородных цветов: охровый, травянисто-оливковый, также золота или серебра для подчеркивания эксклюзивности образа. В разработке этикета масла для женщин оптимально использование более жизнерадостной, яркой цветовой гаммы: розовый, перламутровый, красный, золотой, сиреневый; создание гламурного, модного, желанного, более легкомысленного образа продукта; использование плавных, изогнутых линий, вызывающих ассоциации со стройностью и воздушностью силуэта.

Планируется выполнение надписи единого названия масла крупным шрифтом. Дифференциация продуктов, входящих в зонтичный бренд, будет происходить с помощью визуальных образов, исходя из особенностей каждого продукта. Также возможно использование дополнительных словесных приставок к единому названию. Например, приставка Glam- к маслу для женщин.

Эффективность маркетинга зависит не только и не столько от рациональности применения маркетингового инструментария, сколько от соответствия, потребительских характеристик товара потребностям рынка. Доведение этих характеристик до потребителя и создание не сиюминутного, а долгосрочного потребительского предпочтения к данной товарной марке среди существующих на рынке конкурирующих товаров является важной задачей маркетинга.

**С.А. Войтюк**

АНО ВПО «Алтайская академия экономики и права (институт)»  
г. Барнаул, Россия

## **АДАПТИВНЫЕ СИСТЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ И ИХ РОЛЬ В ИНТЕГРИРОВАНИИ КОМПАНИЙ**

Любая деятельность в системе корпоративного управления связана с необходимостью воздействия на различные объекты с целью приведения их в желаемое состояние. Она подразумевает использование концептуально общих принципов, включающих наличие информации о: конечной цели управления; начальных условиях функционирования объекта; его внутренней структуре; внешней среде. В рамках формирования модели корпоративного управления необходимо рассматривать систему адаптации, под которой следует понимать накопление и использование информации для достижения оптимального состояния или поведения системы при начальной неопределенности в изменяющихся внешних условиях.

Соответственно, адаптивной моделью системы корпоративного управления на наш взгляд необходимо называть такую модель, в которой в результате изменения характеристики внутренних и внешних свойств объекта происходит соответствующее изменение структуры и параметров регулятора управления с целью обеспечения стабильности функционирования объекта.

Адаптивные системы корпоративного управления функционируют в соответствии с определенными принципами и подразумевают отсутствие определенного стационарного закона управления для элементов заданного класса. В процессе функционирования системы, чем больше проявляется ее разнообразие, тем в большей степени должны происходить изменение ее параметров и структуры.

Существенные особенности корпораций не дают возможности использовать в полной мере методы адаптивного управления. Корпорации характеризуются большим набором факторов, значительно усложняющих управление ими: отсутствие четкой структуры и периодичности процессов; нерегулярность проявления свойств; нерегулярность воздействия внешних факторов; трудность четкого определения критерия функционирования; определенная вероятность изменения заданной цели движения системы; вероятностный характер параметров процессов; отсутствие стационарности внутренних и внешних характеристик процессов. Управление в корпорациях не может вестись по усредненным характеристикам, так как не дает должного

эффекта: пока оно ведется, изменяются и сама система, и ее окружающая среда. Вследствие этого, формализация процесса управления корпорацией ведет к построению модели, не являющиеся в достаточной степени адекватной реальной системе.

Таким образом, система корпоративного управления связана с необходимостью принятия решений в условиях неопределенности и вероятностной природы параметров процессов.

Можно выделить три основных наиболее устоявшихся подхода в трактовке организационной адаптации. Согласно первому, речь идет о естественном процессе качественных изменений в организации, функционально производных от ее возраста. При втором подходе развитие связывается с такими измерениями, которые способствуют росту численности персонала или увеличению размеров организации и определяются нововведениями. При третьем - полагается, что организационное развитие - сложная образовательная стратегия, рассчитанная на изменение внутренних отношений, взглядов людей и структуры организации с целью улучшить ее адаптацию к требованиям технологии и рынка.

Трудности формализации системы корпоративного управления обосновывают необходимость применения в системах адаптивного механизма управления, подразумевающего необходимость изменения структуры и параметров модели описания процесса корпоративного управления, в соответствии с изменением характеристик самого процесса.

Математически формализованные модели корпоративного управления не дают адекватной картины процесса, не позволяют в полном объеме учитывать возмущения, действующие на систему в процессе ее функционирования, а также производить компенсации отклонений, возникающих в системе вследствие этих возмущений.

Прежде всего, для проектирования системы корпоративного управления необходимо определить структуру модели процесса. Одним из определяющих факторов, обуславливающих применение адаптивных моделей, является нестационарность внешней среды. Невозможность формального описания возмущающих воздействий в экономико-социальных системах связана со специфической природой отклонений, происходящих в соответствующих процессах и с вероятностным характером их появления. Необходимость учета изменений внешней среды в условиях неопределенности приводит к применению адаптивных моделей. Адаптивная подстройка формальной модели производится по данным текущей и прогнозируемой информации о входных и выходных переменных системы.

С точки зрения системы корпоративного управления эти этапы носят название «планирование» и «регулирование». Планирование трактуется как определение оптимальной программы траектории управляемой экономико-социальной системой на конкретный период времени, а регулирование – как нахождение управляющих воздействий, которые направлены на устранение дестабилизирующих воздействий случайных возмущений, отклоняющих

управляемую экономико-социальную систему от оптимальной программной траектории.

Описание динамических свойств системы корпоративного управления в формализованном виде практически невозможно, так как трудно указать функциональную взаимосвязь между состоянием и управлением. То есть невозможно определить параметры системы управления по параметрам объекта управления и, следовательно, нет возможности построить алгоритм адаптера.

Это вызвано многими причинами. Одна из них – сложность процессов, проистекающих в экономико-социальных системах. В результате, не создавая модели системы управления в целом, строят модели планирования и регулирования. Связи управляющего органа и управляемого процесса отражают в них путем учета параметров, описывающих объект как таковой. Последние выступают в качестве параметров моделей задач планирования и регулирования. Именно по этим моделям исследуется характер влияния на план или регулирующее управление изменение параметров. К другим причинам относится действие субъективных факторов, обусловленных участие человека в процессах экономико-социальных систем, который принимает решения в ходе выполнения работы.

Адаптивная модель системы корпоративного управления состоит из двух взаимосвязанных частей: адаптивной системы планирования и адаптивной системы регулирования, которые структурно представляют собой полную идентичность и состоят из следующих взаимосвязанных частей: модель планирования (регулирования); имитационная модель формирования процесса; внутренний (имитационный) адаптер; внешний (объектный) адаптер.

Таким образом, адаптивная система корпоративного управления - это самоприспосабливающаяся система управления финансовыми, производственными, трудовыми и маркетинговыми процессами в корпорации, способная эффективно реагировать на внешние и внутренние воздействия. В ответ на неблагоприятные внешние изменения адаптивная система реагирует перестройкой структуры управления, оптимизирует управленческую деятельность и создает условия для преодоления негативных воздействий.

**И.Н. Гостяева**

ОАО ХК «Барнаултрансмаш», Россия

## **ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИИ ПОСРЕДСТВОМ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ**

Важным условием обеспечения конкурентоспособности промышленного предприятия в настоящее время являются передовые технологии, информационные системы и тотальное качество товаров и услуг. В этих условиях наиболее значимым конкурентным преимуществом организации становится ее человеческий фактор. Отсюда научные основы управления персоналом и их востребованность практикой превращаются в важнейшее направление в области менеджмента.

В отечественной литературе научные поиски по управлению персоналом осуществляются в рамках исторического и функционального подходов. Это позволяет выявить предпосылки зарождения и эволюции развития науки управления, начиная с теории Ф. Тейлора до командных конструкций менеджмента с различными модификациями по содержанию и национальному применению. Одновременно этот метод позволяет расширить границы представления о функциях управления персоналом и его возможностях в современных условиях для совершенствования системы управления промышленными предприятиями.

Применительно к управлению персоналом среди методологических подходов выделяют исторический, структурный, функциональный, системный и ряд других, но наиболее эффективный - системный подход, который позволяет выявить такие предпосылки, как интеграцию научных знаний и рост междисциплинарных проблем, и, прежде всего, экономических, социальных, управленческих, технических и других аспектов. Одновременно при этом выявляется динамичность процессов, дефицитность ресурсов, рост количества связей между объектами, углубление конкуренции, кооперации, стандартизации и т.д. Так, междисциплинарность проблем управления персоналом проявляется в том, что они исследуются не только в рамках менеджмента, но и в экономике труда, социологии труда, психологии труда, в трудовом праве. В каждой из этих научных дисциплин одни и те же проблемы рассматриваются с различных точек зрения.

Закономерной основой комплексности и междисциплинарности проблемы является следующее:

1) управление персоналом выступает одной из составных частей управления организацией, общей теории управления;

2) объектом управления является персонал, обладающий социальными и психологическими характеристиками, что обуславливает необходимость включения социальных и психологических проблем в сферу данного анализа;

3) человек, его способность к труду, в ходе использования его рабочей силы в процессе труда, становится персоналом. Отсюда проблемы экономики труда, трудовых отношений выступают в качестве определяющих в рамках управления персоналом;

4) юридические аспекты так же включаются в сферу управления персоналом, поскольку регулирование социально трудовых отношений не представляются возможными без учета нормативно-правовых актов, регламентирующих права, обязанности, взаимоотношения участников процесса труда.

По мере развития экономических и социальных отношений в обществе, проблемы управления персоналом все более усложняются. В условиях глобализации экономических и общественных процессов, многообразия концепций и мирового опыта в этой области, наблюдается трансформация принципов управления, поиск новых конструкций и систем.

Управление на основе системного подхода призвано обеспечивать и совершенствовать структурное и функциональное единство системы,

вскрывать и устранять возмущающие воздействия внешней и внутренней среды. В конечном итоге это позволяет организации эффективно функционировать, развиваться и достигать поставленных целей.

Современные взгляды на управление персоналом связываются с управлением ими с позиции теории человеческих отношений, т.е. гуманистического подхода к управлению. Эта доктрина ориентируется, в основном, на теории человеческого капитала Т. Шульца и Г. Беккера и интеллектуального капитала. Она тесно связана также с концепцией всестороннего развития личности, созданной российскими философами Л.А. Зеленовым и др. По признанию многих ученых эти теории станут преобладающими в постиндустриальном и информационном периодах развития общества.

В последнее время интенсивно развивается теория интеллектуального капитала. Новые подходы в кадровом менеджменте получили название командного менеджмента. При этом для решения комплексных задач, уникальных проблем собираются люди (команды), имеющие соответствующие знания, способы мышления и организации. В основу данной теории положены приоритетность нематериальных активов организации (цели и целостность организации, идеология, специфические принципы поведения, способ реализации и др.). Главная ценность для организации фиксируется на ее человеческой стороне. Данный вид менеджмента характеризуется такими слагаемыми, как:

- коллективные знания сотрудников предприятия, их творческие способности, умение решать проблемы, лидерские качества, предпринимательские и управленческие навыки;
- корпоративная культура организации, мотивация, преобладающий тип отношения персонала к труду и организации;
- оптимальные типы поведения в различных ситуациях (стрессовые, командные взаимодействия);
- система управления персоналом и ее технологии как часть инфраструктурных активов.

В организациях, функционирующих по принципу теории интеллектуального капитала, человек рассматривается как изменяющаяся самодостаточная система, поэтому основными признаются принципы самоорганизации, гибкости, и мягкости систем управления персоналом. В целом они соответствуют положениям социального менеджмента, где социально-личностные свойства и характеристики персонала рассматриваются как базовые.

В контексте сказанного следует, что с учетом конкретных культурно-исторических, социальных условий развитие теории управления персоналом происходит в сторону смещения акцентов с жесткого регламентированного управления к самоуправлению и самоорганизации, с вертикально-иерархической организации систем к горизонтальным и далее к саморегулирующимся.



Анализируя вышеизложенное, можно обобщить подходы к управлению персоналом. Во многих публикациях отмечаются два полюса роли человека в общественном производстве:

- человек как ресурс производственной системы (трудовой, людской человеческий) - важный элемент процесса производства и управления;
- человек как личность с потребностями, мотивами, ценностями, отношениями — главный субъект управления.

Системы управления персоналом являются непосредственно связанными с системами управления производственными структурами и, соответственно, эффективность управления персоналом влияет на эффективность работы промышленного предприятия.

**Е.И. Грибова**

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

### **УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АНАЛИЗ: ЕГО ЦЕЛЬ, ЗАДАЧИ, МЕСТО В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

Вопрос о содержании управленческого анализа, о его задачах, цели, роли в системе управления предприятием остается до настоящего времени мало исследованным.

В последнее время в российской теории и практике появилась необходимость выделения систем финансового, налогового и управленческого учета, что актуально для формирования информационного поля организации. Этому способствовал ряд субъективных и объективных причин: интеграция России в мировое экономическое пространство, что потребовало гармонизации языка бизнеса - бухгалтерского учета; расхождение интересов пользователей данных бухгалтерского учета.

Очевидно, что разделение бухгалтерского учета, дает основание применить аналогичный подход к классификации экономического анализа.

Несмотря на объективные причины появления управленческого анализа, среди специалистов не существует единого взгляда на его сущность, цель, задачи. Изучение, обзор и критическое переосмысление отечественной экономической литературы позволяет выделить два подхода к рассмотрению управленческого анализа. Одни ученые (М.И. Баканов, И.М. Дмитриева, Л.Т. Гиляровская, Г.В. Савицкая, Л.Р. Смирнова и др.) определяют управленческий анализ, как вид экономического анализа. Другие (С.А. Бороненкова, М.А. Вахрушина, А.Д. Шеремет и др.) рассматривают его как составную часть управленческого учета, необходимую для планирования, контроля и принятия оптимальных управленческих решений.

Следует отметить, что исторически роль учета и анализа в системе управления неправомерно принижалась. Зачастую в классификационных группировках функций управления выделялись такие функции, как планирование, организация, регулирование, координация, стимулирование, контроль, а учет и анализ включались в состав контрольной функции. Однако, уяснив важность и истинное значение учетно-аналитической информации в

процессе принятия управленческих решений, предлагаю, включить в состав управления в качестве самостоятельных функций управленческий учет и управленческий анализ, подчеркивая их важность и отмечая более широкий диапазон содержания и функционирования управленческого анализа по сравнению с функцией контроля. Место управленческого анализа в системе управления предприятием представлено на рисунке 1.



Рис. 1 Место управленческого анализа в системе управления предприятием  
 возникновения управленческого анализа и тенденций его развития позволяют сделать вывод о том, что управленческий анализ является элементом управления хозяйствующего субъекта, призван обеспечить оперативность, обоснованность управленческих решений и повысить их эффективность. Данное определение управленческого анализа позволяет сформулировать его цель: обеспечить управленческий аппарат хозяйствующего субъекта информацией, необходимой для управления, контроля и прогнозирования деятельности организации.

Для достижения поставленной цели управленческий анализ призван решать ряд задач:

1. Логическая обработка информации поставленной бухгалтерским управленческим учетом.
2. Изучение причинно-следственных факторов, их систематизация;
3. Выводы, обоснования возможных альтернативных вариантов;
4. Поиск резервов;
5. Возможные пути реализации резервов, их эффективность;
6. Анализ ожидаемых результатов.

Большое значение в управленческом анализе производственно-хозяйственной деятельности отводится анализу использования производственных ресурсов, который помогает оценить эффективность использования всех ресурсов предприятия, собрать информацию для подготовки планов и принятия рациональных управленческих решений. Таким образом, управленческий анализ способствует лучшему использованию производственных ресурсов, выявляя неиспользованные возможности, определяя направления поиска резервов и пути их реализации.

**Ю.Н.Грибова, к.э.н., доцент**  
Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

## **МОДЕЛИРОВАНИЕ КАДРОВЫХ СТРАТЕГИЙ ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОМПАНИЙ**

В современной быстроменяющейся рыночной среде организации могут добиться успеха только в том случае, если им удастся поднять методы своей работы на качественно новый уровень. Организации вынуждены работать гибко, создавая новые системы отношений как с партнерами по бизнесу, так и со своими сотрудниками, вырабатывать адекватные происходящим изменениям стратегии инновационного развития кадрового потенциала, пересматривая приоритеты в инновационном развитии организации в целом. В сложившихся условиях моделирование кадровой стратегии предполагает учет различных критериев, среди которых наиболее значимыми являются:

1. Жизненный цикл организации. Так, на этапе формирования организации кадровая стратегия заключается в создании системы управления персоналом как таковой, в формировании корпоративных принципов. На стадии интенсивного роста кадровая стратегия направлена прежде всего на привлечение нового персонала и оптимизацию организационной структуры; на этапе стабилизации — на оценку эффективности деятельности системы управления персоналом; на стадии кризиса — на диагностику кадрового потенциала, поддержку реорганизации, проведение оптимального аутплейсмента и разрешение конфликтов, обостряющихся в этот период развития организации;

2. Место управления персоналом в общей системе управления организацией. В данном случае предполагается, что при различном уровне централизации функций и распределения полномочий кадровая стратегия будет носить разный характер: локализоваться только на верхних ступенях управления или в среднем звене; в организации будет создана служба управления персоналом, или ее функции будут рассредоточены между различными подразделениями; будет ли выполняться весь объем функций или только некоторые и т. д.;

3. Система ценностей и характер топ-менеджмента. Стиль руководства, как правило, первого руководителя организации приводит к реализации соответствующей кадровой стратегии. Если в системе ценностей руководителя

ценность сотрудников не присутствует или только декларируется, это может привести к противоречивой кадровой стратегии;

4. Уровень кадровых технологий. Мы не ставим своей задачей исследование всех возможных вариантов кадровой стратегии организации. Гуманизация управления, необходимость существования в системе управления организацией психологических факторов привела в нашем опыте к разработке оригинального подхода, базирующегося на системе отношений «работник — организация». Поскольку, по нашему мнению, управление персоналом есть в первую очередь создание и развитие системы внутриорганизационных отношений, то и кадровая стратегия должна основываться на учете особенностей этих отношений и их развитии в нужном для организации направлении.

Однако, как показывает практика, в настоящее время можно выделить четыре типа взаимодействия сотрудника и организации и соответствующие им варианты кадровой стратегии. Отношение сотрудников к организации проявляется в таких характеристиках, как деловая активность и особенности организационного поведения, а отношение к персоналу руководителей всех уровней управления организации находит свое отражение в принципах кадровой политики. Исходя из данных индикаторов, определены следующие типы стратегий:

1. *Потребительская.* При этой стратегии у организации и сотрудника отсутствуют общие цели и ценности, но имеются взаимные интересы; происходит эксплуатация организацией трудового потенциала сотрудника, а сотрудники используют возможности организации для удовлетворения своих потребностей, при этом совместного развития не происходит. Основными характеристиками персонала являются: исполнительность; минимальная инициативность в реализации новых процессов и технологий; имитация лояльности; предприимчивость и активность, направленные на достижение собственных целей. Основной функцией кадровой службы является учет кадров и контроль исполнения должностных инструкций; планирование персонала носит стихийный характер; набор сотрудников производится по формальным критериям; планирование карьеры не осуществляется, кадровый резерв не готовится, ставка делается на привлечение руководителей со стороны.

2. *Партнерская.* При этой стратегии у организации и сотрудника имеются взаимовыгодные партнерские отношения, при которых происходит согласование целей и ценностей; развитие сотрудника обеспечивается организацией, и в свою очередь сотрудник увеличивает свой вклад в развитие своей фирмы. Основными характеристиками персонала являются: активное участие в профессиональной деятельности, реализации новых услуг и технологий; нормативная и мотивированная лояльность; ответственность и организованность; направленность деловой активности на достижение целей саморазвития. Основной функцией кадровой службы является мониторинг персонала, мотивационного и психологического климата в коллективе; адресное планирование персонала, отбор, оценка и продвижение персонала производится на основе уровня компетентности и стремления к саморазвитию в

профессиональной деятельности с помощью объективных критериев; формирование кадрового резерва проводится избирательно — по отношению к отдельным должностям и сотрудникам.

3. *Идентификационная.* При этой стратегии отношения строятся на основе совпадения целей и ценностей; движущей силой реализации потенциала сотрудника является развитие организации, и наоборот — организация развивается, если наращивает свой потенциал каждый ее сотрудник. Основными характеристиками персонала являются: активная жизненная позиция; креативность; максимальная инициативность в создании и реализации новых процессов и технологий; лояльность на уровне убеждений, проявляющаяся в самоидентификации с организацией; направленность деловой активности на достижение целей организации; развитое чувство долга, высокая самооценка; эффективный самоконтроль в профессиональной деятельности. Основной функцией кадровой службы является делегирование полномочий и ответственности, осуществляется долговременное планирование персонала, отбор сотрудников производится на основе их ценностных ориентаций и личностного потенциала, деловая оценка персонала проводится с целью развития профессионально важных качеств и на основе самооценки достижений. Реализуется система создания и осуществления индивидуальных планов профессионального развития и должностного продвижения, результатом которой является практика замещения должностей из состава кадрового резерва.

4. Негативным вариантом стратегии могут быть случаи, когда сотрудники и организация не признают цели и ценности друг друга; у них присутствуют ситуативные интересы; развитие организации и сотрудника происходит независимо. Особенностью варианта может быть деструктивный характер отношений, когда сотрудник или организация намеренно подрывают репутацию друг друга.

Каждый вариант стратегии рассматривается по следующим индикаторам: характеристика персонала и кадровой ситуации; принципы кадровой политики в отношении таких направлений, как мотивация и вознаграждение, развитие персонала, бюджетирование кадровой работы; специфика технологии, применяемой в работе с кадрами; особенности корпоративной культуры.

Таким образом, при различных вариантах кадровой стратегии по-разному выстраиваются все направления работы с персоналом. Очевидно, что только идентификационная стратегия может обеспечить «прорыв» любой организации в освоении новых рынков и наращивании ее конкурентных преимуществ.

**Т.Г. Елистратова, к.э.н.**

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

## **ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: К ТЕОРИИ ВОПРОСА**

Развитие человеческой цивилизации подошло к пересмотру ценностных ориентиров. Заканчивается монополия предметной среды, культивируемая индустриальным обществом. Важными экономическими понятиями становятся

ценности, связанные с эмоциональной сферой. Сегодня к бизнесу приходит осознание того, что менеджмент может регулировать и использовать потенциал эмоций для повышения эффективности организации. Эмоции и эмоциональные отношения имеют энергетическое, ценностное, информационное и мотивирующее значение, поэтому их можно рассматривать как ресурсы. Для того чтобы эти ресурсы работали, необходимо ими управлять. В последнее десятилетие XX века рядом зарубежных и российских ученых были разработаны новые подходы к менеджменту, особое место среди которых заняла теория эмоционального менеджмента. Эмоциональный менеджмент предполагает управленческие решения и действия, которые порождают в сотрудниках эмоции и состояния, стимулирующие интерес к работе, активность, приверженность организации. Он связан с такими понятиями, как «эмоциональный интеллект», «эмоциональный коэффициент», «эмоциональный капитал», «эмоциональная компетентность» и другими.

Слово «emotion» происходит от латинского «motere», что означает «двигать». Необходимо признать, что тема эмоций далеко не нова в научном мире, ей посвящено множество различного рода исследований. О взаимосвязи эмоциональной и когнитивной сфер психики говорили еще Платон и Аристотель. К эмоциональной сфере обращались многие другие ученые и философы. Однако по-настоящему пристальное внимание данная тема привлекла в конце прошлого века. Это связано, в первую очередь, с тем, что на основе традиционных тестов интеллекта оказалось невозможным предсказать успешность деятельности. Кроме того, в последние годы компании все большее внимание стали уделять управлению нематериальными активами, наряду с материальными. В этом контексте эмоции рассматриваются как часть интеллектуального капитала организации. Можно согласиться с утверждением, что «интеллектуальный капитал весь пронизан эмоциональными связями, как человеческий организм – нервными волокнами» [1, с. 51].

В структуре интеллектуального капитала организации, помимо базовых его элементов (человеческого капитала, структурного и рыночного), теперь выделяются и такие составляющие, как эмоциональный человеческий капитал, эмоциональный структурный капитал, эмоциональный рыночный капитал [1, с. 52]. Результаты исследований наводят на мысль о том, что организации, в которых понимают своих сотрудников (их называют «эмоционально разумными»), все чаще по результатам своей деятельности превосходят те организации, в которых такое понимание отсутствует. К примеру, на западных предприятиях была выявлена следующая закономерность: «на каждый процент улучшения рабочей атмосферы приходится два процента роста дохода» [2, с. 31]. По мнению ряда ученых, сегодня речь может идти о формировании так называемой эмоциональной революции, заставляющей бизнес принимать в расчет новый и эффективный ресурс – эмоции людей.

Если ранее мерилom способностей человека к успехам в той или иной профессиональной деятельности служил интеллектуальный коэффициент (IQ), то в настоящее время он, зачастую, уступает место эмоциональному коэффициенту (EQ). Так, в частности, исследования, проводившиеся в

Калифорнийском университете (Беркли), показали, что успех в той или иной сфере деятельности, включая фундаментальную науку, зависит, прежде всего, от EQ, причем степень его влияния на успех вчетверо превышает влияние уровня IQ [3, с. 47].

Кроме того, результаты ряда исследований, проведенных на предприятиях США, показали, что чем выше должность, тем важнее эмоциональные способности для достижения успеха. Современное лидерство – это не только рациональное, но, прежде всего, эмоциональное лидерство, это искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта. Практика показывает, что наиболее эффективны в своей деятельности люди, сочетающие разум и чувства.

Следует заметить, что «эмоциональный интеллект» – достаточно новое, но, вместе с тем, довольно часто используемое в повседневной бизнес-практике понятие. В 1990 г. П. Саловей и Д. Майер опубликовали первую статью, в которой ввели в обращение термин «эмоциональный интеллект», дали ему определение и предложили первый научный способ его измерения. Эмоциональный интеллект определялся ими как «способность отслеживать собственные и чужие чувства и эмоции, различать их и использовать эту информацию для руководства мыслями и поступками» [4, с.42]. В современных источниках встречается достаточно много определений данного понятия. Согласно одному из них, «эмоциональный интеллект – это способность человека управлять самим собой и другими людьми. Самосознание, контроль импульсивности, уверенность, самомотивация, оптимизм, коммуникативные навыки, умение эффективно выстраивать взаимоотношения с другими людьми»...Наряду с этим, общий интеллект определяется как «система познавательных способностей: ощущения, восприятие, память, мышление и др., все умственные умения и знания» [5].

Особо подчеркнем, что эмоциональный интеллект представляет собой навык, который можно развивать в течение всей жизни. «В отличие от когнитивного интеллекта (IQ), который достигает предельных значений в возрасте 17 лет, большую часть жизни остается постоянным, а к старости снижается, эмоциональный интеллект можно увеличить в любом возрасте» [4, с. 33].

С понятием «эмоциональный интеллект» непосредственно согласуется понятие «эмоциональная компетентность». Последние исследования в области психологии управления подтверждают, что эмоциональная компетентность менеджера – фактор намного более важный для достижения успешных результатов при работе с людьми, чем технические знания и умения. Такая играющая ключевую роль компетентность подразумевает хорошее знание себя; умение быть «хозяином своих эмоций»; способность сопереживать другим; смелость в принятии трудных решений; предвидение скрытых препятствий; влияние на направленность действий других; умение объединить усилия разных людей и сделать из них высокопродуктивную команду; способность к разрешению межличностных конфликтов; вселение в людей чувства уважения к себе; умение подвигнуть людей к работе на пределе своих возможностей и так

далее. Как представляется, особую значимость эмоциональная компетентность приобретает в условиях экономического кризиса, сопровождающегося известными негативными последствиями для персонала ряда предприятий.

Темп, вызовы и требования современной деловой жизни постоянно усиливаются, и сегодня уже недостаточно работать только лишь на уровне когнитивных способностей. В этой связи, полагаем, что для управленческих команд является весьма актуальным обучение эмоциональному менеджменту (в форме различного рода семинаров, тренингов, мастер-классов и т.п.). В итоге подобного обучения менеджерами может быть достигнуто понимание того, какие эмоциональные состояния преобладают в данный момент в коллективе, насколько эти состояния позитивны для конкретной личности и организации в целом, как они сочетаются с бизнес-целями и какие эффекты может дать использование эмоционального менеджмента в долгосрочной перспективе.

Литература:

1. Оськин, В.В. На пороге эмоциональной революции // Управление персоналом. – 2004. – № 16. – С. 49–53.
2. Гоулман, Д. Эмоциональное лидерство: искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта / Пер. с англ. – М.: Альпина-Бизнес Букс, 2008. – 301 с.
3. Спивак, В.А. Концепция «Развивающее управление персоналом» и сфера компетенции менеджмента // Управление персоналом. – 2004. – № 11. – С. 45–47.
4. Бхарвани, Г. Важнее, чем IQ! EQ: эмоциональный интеллект. – СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2009. – 218 с.
5. Кобзева, В. Управление эмоциями в бизнес-сфере // Корпоративная культура. – 2005. – № 4. – <http://www.kobzeva.ru/index.php?a=article1>

**О.В. Кожевина, д.э.н., профессор**

ГОУ ВПО «Алтайский государственный университет»

г. Барнаул, Россия

## **РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В ДЕЛОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Важнейшим стратегическим направлением на современном этапе является инновационное развитие экономики страны, отраслей и предприятий. Альтернативы инновационному развитию не существует, так как в традиционном поле деятельности на мировых рынках конкурировать практически невозможно, и только принципиально новые технологии, продукции, управленческие нововведения позволяют создать новую конкурентную среду и обеспечить предпосылки и шансы лидерства. Для своих создателей, владельцев, учредителей деловая организация – средство достижения собственных целей. Аналогично и для персонала организации, хотя цели персонала и владельцев могут не совпадать. Чем больше элементов среды (стейкхолдеров) заинтересовано в существовании организации, тем устойчивее ее положение, тем больше вероятностей для ее инновационного развития.



Деятельность деловых организаций (бизнес-организаций) многопланова, сложна и иногда даже противоречива. Противоречивость связана с разнородной системой связей, социальных норм, базовых ценностей и процедур бизнес-организаций.

Бизнес может рассматриваться в разных аспектах:

- деятельность, направленная на получение прибыли и предъявляющая определенные требования к личности;
- предпринимательская деятельность, дело или занятие, которое является источником получения прибыли (наживы);
- организация (группа людей), имеющая свои закономерности возникновения, функционирования и развития;
- социальный институт, оказывающий существенное влияние на социальные структуры и порядок в обществе, социализацию граждан и стандарты общественного поведения.

Все выделенные составляющие бизнеса (деятельность, организация, социальный институт) тесно связаны между собой, они взаимно дополняют и обогащают друг друга. Поэтому представители различных областей знаний (экономики, социологии, психологии, права, истории, управления и т.д.), по-разному изучая и интерпретируя бизнес, должны учитывать эти стороны бизнеса как сложного общественного явления [1].

Вопрос о видах бизнеса важен для понимания природы возможных организационных изменений. Бизнес в зависимости от разновидности предполагает свою смысловую направленность, сферу коммуникаций, характер внутренних и внешних проблем.

Виды бизнеса определяются в соответствии с конкретными критериями:

- 1) сфера производства или услуг – конкретные направления производства, услуг бизнес-организации на конкретной территории;
- 2) творческий компонент, научно-технический прогресс – традиционный или инновационный бизнес;
- 3) широта распространения бизнесом на экономическом пространстве – международный, национальный, региональный, областной, местный бизнес;
- 4) уровень организации хозяйственной жизни – макробизнес (на уровне государства, республики в целом), мезобизнес (в отдельных территориях, сферах, отраслях, секторах экономики) и микробизнес (в отдельной организации);
- 5) государственный и правовой статус - официальный и теневой бизнес;
- 6) основные стадии воспроизводства – производственный бизнес (производство товаров и услуг); бизнес в сфере обращения (коммерция, оптовая и розничная торговля, банковские услуги); бизнес в сфере распределения и перераспределения (коммерческое посредничество, биржи труда и др.); бизнес в сфере потребления (услуги в рамках домашних хозяйств).

Наиболее часто основной функцией бизнеса и целью развития деловой организации, а также показателем ее успешной деятельности считают получение прибыли. Прибыль – это результат коммерческой операции «деньги – товар (услуга) – деньги», осуществив которую из суммы полученного дохода

вычитают все необходимые расходы, включая те, которые непосредственно ушли на проведение этой операции (прямые расходы), и те, которые являются дополнительными (косвенные расходы), а также налоги. Традиционными направлениями для извлечения прибыли являются рационализация системы управления и рост организации. Однако это узкое, упрощенное представление. Основной функцией бизнеса в широком смысле является создание продуктов и услуг с новыми свойствами, востребованными обществом, группами, или отдельными гражданами. Такое концептуальное понимание функции бизнеса помогает выявить направления развития деловой организации.

Вместе с тем, прибыль - это предпосылка развития, необходимость, без которой невозможно реализовать стратегию организационных изменений. Прибыль должна позволять организации широко внедрять инновации, проводить систематическое обновление основных фондов, реализовывать социальные и профессиональные программы, формировать новые связи с внешней средой, поддерживать имидж и конкурентоспособность.

Основными свойствами бизнес-деятельности являются целесообразность, целостность, противоречивость и активность. Активность бизнеса предполагает наличие определенных правил игры, обеспечивающих здоровую конкуренцию на рынке. Конкуренция – это сила, работающая на изменения, так как если организация не действует на уровне соперников или не опережает их, по крайней мере, по одной из составляющих конкурентного преимущества (производительности, качеству, инновационности, реагированию на запросы потребителей), она не выживет.

Для обеспечения и поддержания лидерства в производительности или качестве, организация должна постоянно адаптировать самые последние технологии, как только они становятся доступными. Адаптация новой технологии обычно требует изменений в отношениях к выполняемым задачам, поскольку сотрудники должны овладевать новыми навыками и квалификациями, необходимыми для освоения новых технологий. Всеобщий менеджмент качества (TQM) и реинжиниринг – две стратегии изменений, которыми организации могут воспользоваться для достижения высоких уровней производительности и качества. Для достижения и поддержания лидерства в инновационности, установления технологического преимущества над конкурентами, деловая организация должна обладать необходимым мастерством, требующимся для управления процессом инновации, - еще одним источником изменений. Центральный элемент умения получать и поддерживать конкурентное преимущество – способность лидировать по одной из наиболее важных составляющих – оперативному реагированию на запросы потребителей [2].

Стремление, возможности и темпы изменений деловой организации напрямую зависят от ее конкурентоспособности. Основными факторами конкурентоспособности объектов являются качество системы менеджмента, качество разработки (проекта) и создания (материализации) объекта.

Модель управления конкурентоспособностью представлена на рисунке 1. В основании модели лежат четыре ключевых (концептуальных) фактора достижения конкурентных преимуществ: лидерство; персонал; ресурсы; развитие.

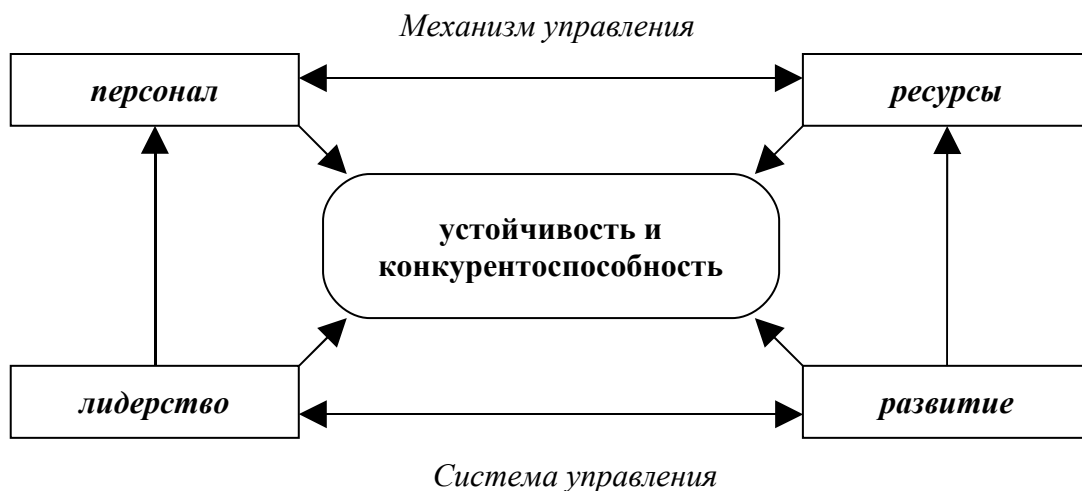


Рис. 1. – Модель управления конкурентоспособностью организации [3].

В современной конкурентной деловой среде только самые совершенные компании способны привлекать потребителей. Деловая организация должна научиться восхищать своих клиентов, а не просто удовлетворять их потребности. Потребители должны оценивать ее как выдающееся, а не просто хорошее предприятие. Название организации надолго запоминается потребителю только в двух случаях: 1) если она производит некачественные товары или услуги; 2) если ее продукция или услуги привели покупателя в восторг.

Как отмечает Дж. Харрингтон [4], «для завоевания преданности потребителей недостаточно просто удовлетворять их требования. В этом случае конкуренты могут увести у вас клиентов, скинув всего несколько центов с цены аналогичного товара. Совершенной должна быть деятельность организации».

Таким образом, управление развитием и организационными изменениями деловой организацией имеет свои особенности. Темп перемен стремителен, и бизнес-организации должны подстраиваться под него. Чтобы начать работу, соответствующую современным темпам, нужны ресурсы и технологии, люди, умеющие эффективно осуществлять необходимые изменения. В итоге, нужна конкурентоспособная организация, которая: быстро расширяет сферу деятельности; меняет структуру; производит перепланировку работы; интегрируется с другими организациями; проникает на новые рынки; упрощает стиль работы; производит реинжиниринг; поддерживает деловые отношения с конкурентами.

#### Литература:

1. Иванова Н.Л. Введение в психологию бизнеса / Иванова Н.Л., Михайлова Е.В., Штроо В.А. – М.: Изд. Дом ГУВШЭ, 2007. – 471 с.

2. Джордж Дж.М. Организация поведения. Основы управления / Дж.М. Джордж, Г.Р. Джоунс / Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 463 с.
3. Кожевина О.В. Управление развитием организации: теория, методология, практика / О.В. Кожевина. – Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2008. – 236 с.
4. Харрингтон Дж. / Джеймс Харрингтон / Пер. с англ. – М.: Стандарты и качество, 2008. – 192 с. – (Деловое совершенство).

**Е.С. Ломаковский,**  
ЗАО ПО МЭС, г. Барнаул, Россия

## **РАЗРАБОТКА КАДРОВОЙ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ**

В настоящее время все российские организации находятся в условиях жесткой конкуренции и быстро меняющейся рыночной ситуации, поэтому они должны концентрировать свое внимание не только на сфере производства, но и вырабатывать оптимальную кадровую стратегию, так как именно персонал является ключевым фактором, определяющим успех деятельности любого предприятия.

Стратегия управления персоналом, призванная предоставить тот кадровый ресурс, который необходим для эффективной работы организации, должна отвечать основным требованиям [1]:

- носить долгосрочный характер, так как изменение поведенческих и других установок требует длительного периода времени;
- учитывать влияние многих факторов и быть связанной со стратегией развития предприятия в целом.

Кадровая стратегия в организации состоит в определении путей развития компетенций у всего персонала предприятия и призвана связать между собой многочисленные аспекты управления персоналом для стимулирования и оптимизации их влияния на работников, особенно их трудовые качества, квалификацию и создание единой, соответствующей конкретной целевой группе политики управления персоналом.

Стратегия управления персоналом, направленная на достижение конкретных целей организации, определяет основные направления работы, содержит сроки и показатели, по которым оценивается эффективность ее реализации. Направления кадровой стратегии на предприятии изображены на рисунке 1.

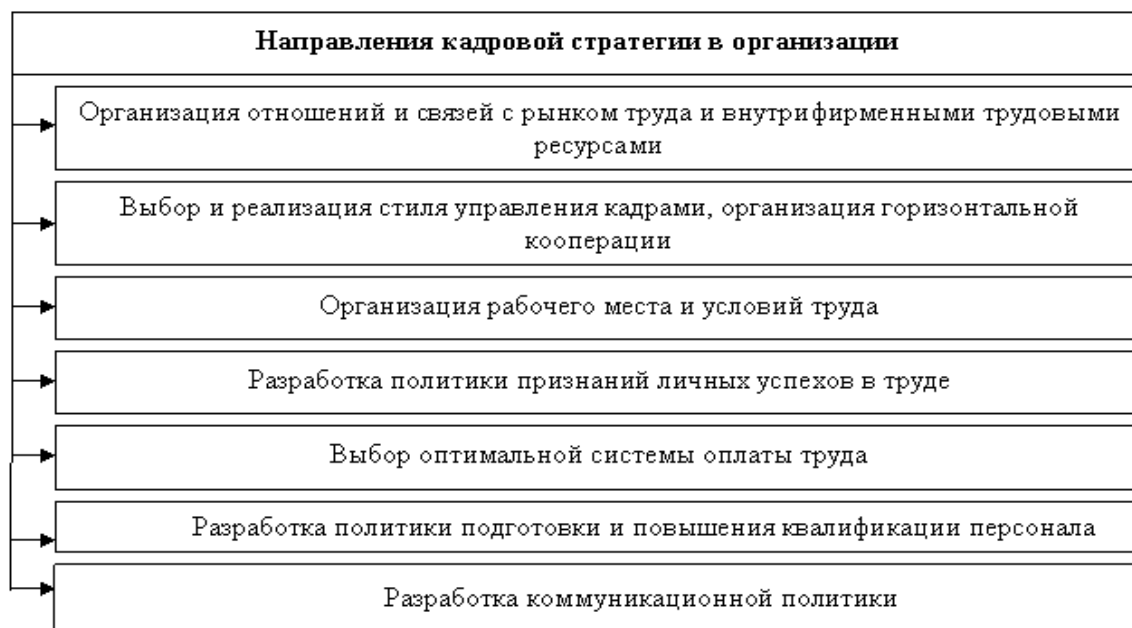


Рис. 1. Основные направления кадровой стратегии в организации

В основе стратегии управления персоналом лежит общая стратегия развития организации. Как и общая стратегия, стратегия управления персоналом разрабатывается с учетом внутренних ресурсов, традиций предприятия и возможностей, предоставляемых внешней деловой средой.

Самым эффективным из них является формирование стратегии управления персоналом способом «сверху-вниз», где доминирующая роль в разработке кадровой стратегии принадлежит высшему руководству. Данный подход предпочтителен, так как имеет ряд значительных преимуществ, обеспечиваемых участием высшего руководства [2]:

- высокое качество оценки внешней деловой среды и определения тенденций в ее динамике;
- связь с общей стратегией развития компании;
- определение приоритетов, актуальных для всей организации.

Особенности кадровой политики и содержание конкретных кадровых программ по преодолению кризиса непосредственно зависят от стратегии деятельности кризисной организации. Тип стратегии задает основные варианты целей и способов деятельности организации: предпринимательство (поиск новых рынков и продуктов); динамический рост (расширение присутствия на рынке); прибыльность (максимизации прибыли за счет снижения затрат, сокращения вложений в развитие производства); ликвидация (продажа с целью изменения профиля деятельности или прекращение работы предприятия).

Кадровая политика в период кризиса предполагает решение следующих задач:

1. Формирование команды адаптивных менеджеров, способных разработать и реализовать программу выживания и развития организации;
2. Выявление и сохранение ядра кадрового потенциала организации, то есть менеджеров, специалистов и рабочих кадров, представляющих особую ценность для нее;

3. Реструктуризация кадрового потенциала в связи с организованными преобразованиями в ходе реструктуризации предприятия; реализацией инновационных процессов; диверсификацией производства; полной реорганизацией;

4. Снижение социально-психологической напряженности в коллективе;

5. Обеспечение социальной защиты и трудоустройства высвобождаемых работников.

Практика функционирования многих организаций свидетельствует о четкой зависимости стратегических решений по управлению развитием предприятия и системой управления персоналом. Чаще всего общая стратегия представляет собой комбинацию различных вариантов стратегий, опирающихся на значимость и ожидаемый результат каждой. А нахождение оптимального соотношения между стратегией развития самого предприятия и стратегией управления персоналом в соответствии с имеющимися ресурсами, компетенцией персонала, его идеями, амбициями, инициативностью и предприимчивостью является ключевым фактором, определяющим конкурентоспособность и эффективность функционирования предприятия в условиях рынка.

На основании проведенных исследований авторами был составлен общий алгоритм управления персоналом на предприятиях в условиях финансовой нестабильности, представленный на рисунке 3.

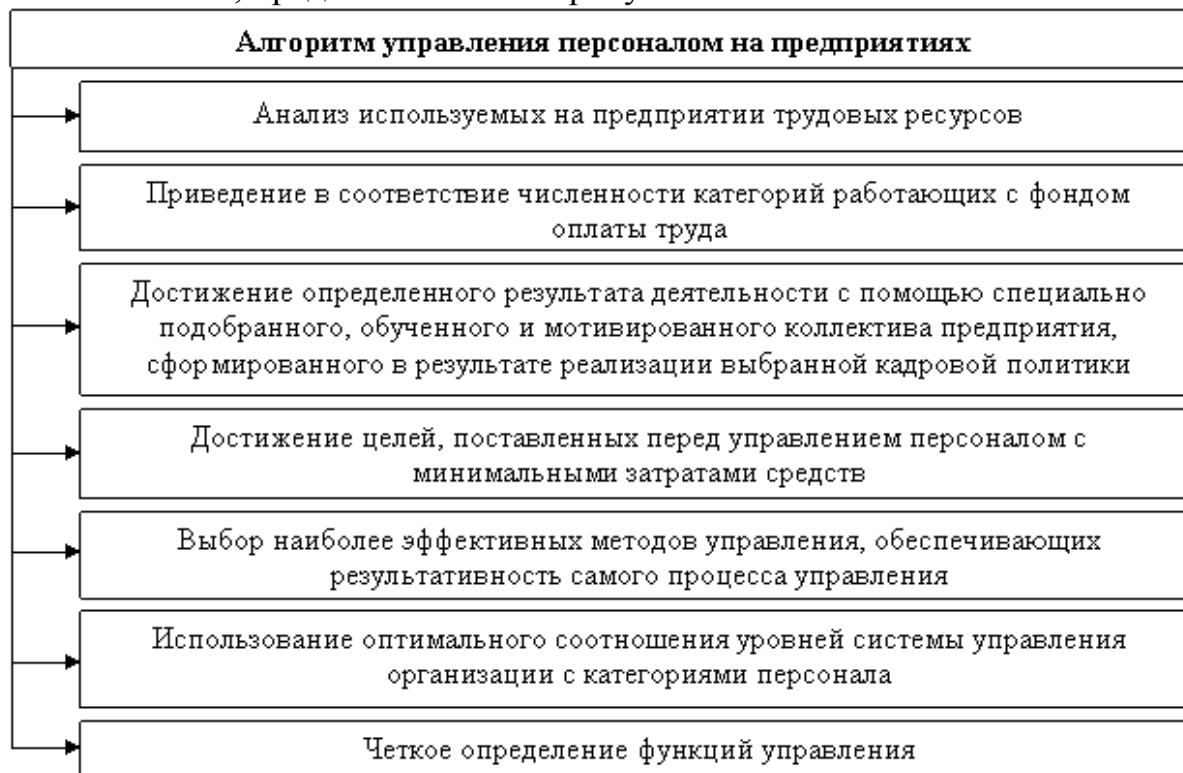


Рис. 3. Алгоритм управления персоналом в условиях финансовой нестабильности

Придерживаясь данного алгоритма управления персоналом на предприятиях, можно решить такую кадровую проблему, как несоответствие численности работников критерию оптимальности в рамках определенной

организационной структуры, что позволит предприятию эффективно работать в условиях рыночной экономики и избежать кризиса.

Литература:

1. Митин А.Н. Кадровая политика и ее новые ценности // Основы управления в условиях критических изменений: Учеб. пособие. – Екатеринбург: УрАГС, 2006.
2. Управление персоналом организации: Учебник / Под ред. А.Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 2007.
3. Шепеленко Г.И. Антикризисное управление производством и персоналом: Учеб. пособие. – Ростов н/Д.: МарТ, 2007.

**Е.В. Лотова,**

ОАО «Сибирьтелеком» (Алтайский филиал), г. Барнаул, Россия

### **ОПТИМИЗАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА ПРОМЫШЛЕННОЙ КОМПАНИИ**

Для успешного функционирования компании необходимым условием является наличие рационально сформированного организационного механизма, четко прописанных должностных обязанностей и регламентированных правил взаимодействия между подразделениями.

Порядок проведения действий по оптимизации организационного механизма разворачивается в направлении от общего к частному. Работу целесообразно начать с конкретизации целей и стратегий предприятия, составив карты соответствующего назначения. Следующей задачей подготовительного этапа является выбор типа организационной структуры, соответствующего целям и стратегиям компании, с выделением основных стратегий и бизнесов (функциональных, продуктовых, территориальных и др.) в зависимости от выбранного типа и определение их положения в организационной структуре.

К выбору типа организационной структуры компании необходимо подходить после всестороннего анализа существующей структуры системы управления. Современное представление о структуре компании зависит от адреса ее представления, т.е. пользователя, с точки зрения которого она будет рассматриваться. Поэтому выделяют три основные проекции:

- структура по капиталу (с точки зрения владельцев бизнеса и стратегических инвесторов);
- структура по управлению (взгляд топ-менеджера);
- структура по внутренним взаимодействиям (с точки зрения сотрудников компании).

Совмещение проекций дает наиболее полное представление о структуре компании в целом (рис. 1).

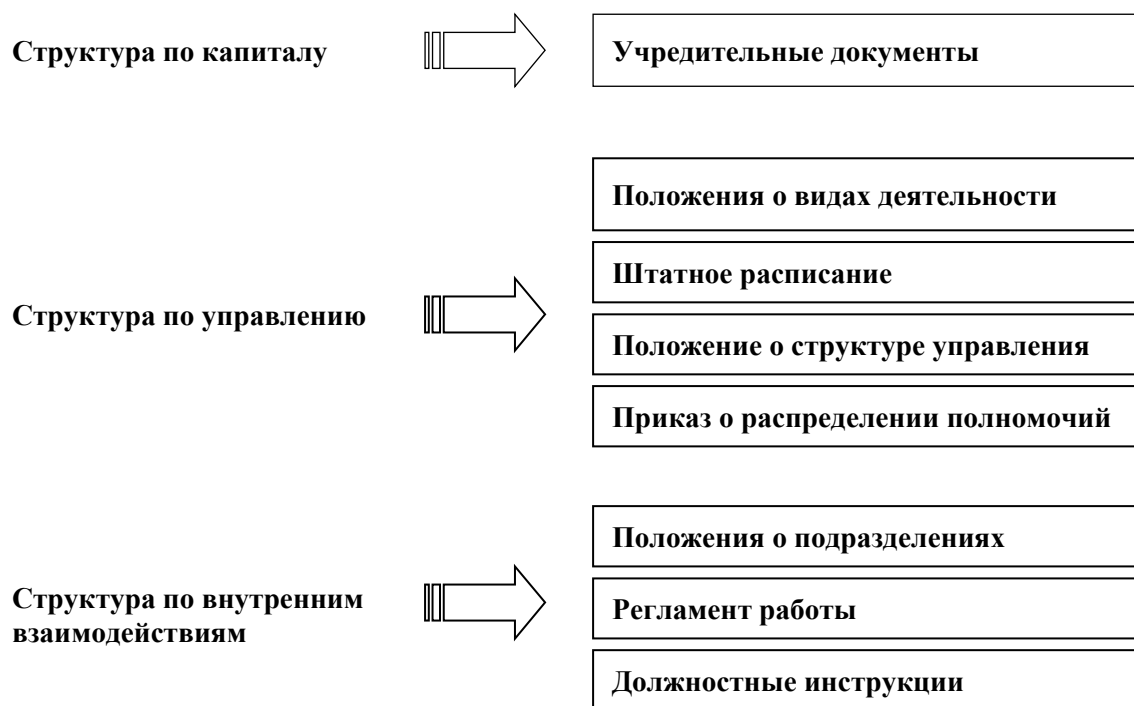


Рис.1. Классификация документации по различным проекциям структуры организации.

При инициировании процесса реорганизации часто бывает так, что проблемы, требующие решения, уже определены, но причины, их вызывающие, еще не установлены. Для их выявления используются следующие инструменты:

- анализ организационной структуры и штатного расписания, в ходе которого исследуется рациональность существующей схемы управления и штатный состав компании;

- изучение организационно-функциональной модели, результатом которого становятся выводы о рациональности распределения функций по подразделениям и сотрудникам. При этом анализируются положения о подразделениях, должностные инструкции и другая регламентирующая документация;

- оценка персонала, предусматривающая изучение ключевых компетенций работников и их соответствие предъявляемым компанией требованиям.

Практика менеджмента выработала ряд подходов к проведению организационного анализа. В настоящее время популярность приобретает инжиниринговый подход - для современного менеджмента становится актуальным выработка типовых методик и процедур.

После завершения анализа наступает этап разработки новой организационной структуры. Задачей этого этапа является создание электронной модели целевого состояния организации, которая была бы наиболее адекватна новым условиям функционирования. Целевое состояние организационной структуры отражается в проектах организационной структуры, штатном расписании с расстановкой сотрудников, организационно-функциональной модели, плане проведения изменений; перечне регламентирующих документов.

Модель организационной структуры включает:

- иерархический перечень продуктов и услуг компании;



-иерархический перечень функций по производству и предоставлению продуктов и услуг;

-иерархический перечень исполнительных звеньев, обеспечивающих реализацию функций;

-матрицу проекций, описывающую закрепление функций за исполнительными звеньями.

При построении модели организационной структуры «как надо» осуществляется проведение стратегического анализа, построение и перепроектирование бизнес-процессов. На практике организационная структура компании разрабатывается методом «сверху вниз». Проводить эту работу под управлением руководителя должна специальная группа или ответственное лицо, которое должно заниматься разработкой и актуализацией «Положения об организационной структуре» систематически.

Постоянное возвращение и повторение управленческого цикла является принципиальным положением регулярного менеджмента. В противном случае уже через два-три месяца описание структуры не будет соответствовать сложившемуся распределению функций и звеньев.

Для эффективного и качественного проведения процесса организационных преобразований, необходимо придерживаться определенных правил.

1. Успешная реорганизация предполагает активное участие в оптимизации высших должностных лиц.

2. Обязательное проведение «просветительской работы» среди персонала.

3. Обучение персонала работе в новых условиях.

4. Доведение проекта по оптимизации организационной структуры до своего логического завершения.

Реструктуризация должна завершаться анализом ее эффективности. Однако определить экономический результат проведенных изменений довольно сложно. Рекомендуется проводить оценку по двум критериям: степени соответствия поставленной задаче (можно использовать экспертные оценки, проводить бенчмаркинг, формировать имитационные модели) и рентабельности затрат. Такой вариант оценки проекта проще, чем прогнозировать экономический эффект: наилучшим вариантом будет тот, при котором задача решается полностью и с минимальными затратами.

В результате проведения мероприятий по оптимизации организационной структуры можно достичь следующих результатов:

- ориентации работы подразделений и сотрудников на стратегические цели компании;

- достижения конкурентного преимущества на рынке;

- адаптивности и оперативности в реакции на рыночные изменения;

- ориентации деятельности на интересы клиента и т.д.

**С.С. Павельев, А.В. Яковлев**

ГОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет  
им. И.И. Ползунова», г. Барнаул, Россия

## **РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА И ЕГО РАЗВИТИЕ КАК ФАКТОР ПОСЛЕКРИЗИСНОГО ПРЕОБРАЗОВАНИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Кризис 2008-2009 годов обострил ситуацию в экономике, особенно пострадали инвестиционные и инновационные проекты. По оценке Национальной ассоциации инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ) объём инвестиций в инновации снизится на 70-80% [1].

Также кризис выявил высокую задолженность предприятий перед финансовыми учреждениями и, как следствие, проблему «плохих» долгов банков. В результате произошло сокращение не только инвестиций, но и внутреннего оборотного капитала, как в связи с ухудшением предложения заёмных средств, так и снижением спроса предприятиями из-за низкой рентабельности и убыточности, высокого уровня задолженности по прежним кредитам. Компании на кризисном опыте убедились, что вкладывать средства в устаревшее производство, технологии и продукцию нельзя. Думается, что первоочередное внимание должно быть уделено разработке и модернизации продуктов производства.

Стратегической задачей является кардинальное улучшение технико-технологических показателей продукции на основе высокотехнологических инновационных достижений. По мнению Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) инновации – это новые продукты, производственные процессы, системные изменения, способствующие созданию богатства или социального благосостояния [2]. Приоритеты в области инноваций таковы, что более 50% компаний основное внимание в этом вопросе уделяют продуктам и рынкам их сбыта, 20-30% – новым бизнес-моделям и только 10-20% – производству [3]. Вклад разработки и проектирования продукта в общий успех инноваций является решающим. Создание промышленного изделия осуществляется из материальных ресурсов и знаний, это творчество и технологический процесс одновременно. Если в сфере производства идёт выравнивание производительности труда, качества, то в проектировании имеется разрыв в эффективности и результатах.

Разработка имеет существенные отличия от процесса производства:

1. Для этой стадии характерны научно-технические прорывы или скачкообразные инновации, в то время, как производственные изменения осуществляются постепенно и эволюционно.

2. Разработка продукции – это в значительной степени работа со знаниями, а не сырьевыми ресурсами. Наряду с кодифицированными знаниями, представленными в виде информационных потоков, большую роль приобретают «персонифицированные» знания, которыми обладают работники (неявные знания). Результаты такой работы первоначально непредсказуемы, невидимы и лишь на поздних этапах трансформируются в материальные объекты.

3. Производство последовательно, циклично, точно определёнными временными параметрами, а процесс разработки продукта отличается

разнообразием предложений, нечёткостью границ этапов исследования, длительностью работы (до нескольких месяцев), параллельностью её выполнения.

В последние годы получило распространение платформенное развитие продукта, включающее 4 этапа:

- 1) абсолютно новое изделие или технология;
- 2) создание новой платформы;
- 3) разработка продукта на основе существующей платформы;
- 4) пошаговое совершенствование продукта.

Ранее ведущие компании лидеры рынка отличались многообразием разработок и широко применяли практику, когда отдельные изделия разрабатывались одновременно несколькими лабораториями, соперничающими друг с другом. Такая практика конкурирующего конструирования позволяла создать изобилие новых образцов, из которых выбирался лучший, а остальные признавались нереализованными. Теперь это считается расточительным.

Современные системы проектирования предлагают большое количество альтернативных проектов на начальном концептуальном этапе, когда затраты невелики. При движении от виртуальных исследований к физическим моделям количество образцов сокращается до 2-3, а затем выбор делается в пользу одного. Этот метод поддерживает конкуренцию концепций, идей, но нацелен не на проектирование дублирующих, интерактивных друг с другом образцов, а на конвергенцию различных версий в одном продукте.

В XX веке разработка и производство продукции осуществлялись отдельными компаниями и странами самостоятельно. В настоящее время технологии и продукты стали настолько сложными, капиталоемкими и разнообразными, что это не под силу отдельному производителю. Поскольку технологический процесс дискретный и продукт состоит из модулей, блоков, то компании специализируются на выпуске отдельных узлов и изделий. Возникает необходимость глубокой глобальной кооперации, когда на первый план выходит способность делать выбор из технологических новинок, предлагаемых на рынке, умение интегрировать технологии, решать вопросы стыковки их друг с другом. Характерной тенденцией является то, что лучшие технологии на рынок поставляют уже не крупные исследовательские центры и компании, а средние и малые.

Политику в области проектирования и разработок в конечном итоге диктует рынок, а не технологии. Проблема не только в технологических новинках, а в том, насколько они соответствуют запросам покупателей и способны реализоваться на рынке в качестве конкурентного преимущества.

В теории рынков имеются модели неценовой горизонтальной и вертикальной дифференциации продукта. Вертикальная дифференциация осуществляется по качеству, а горизонтальная по прочим особенностям продукта.

В моделях вертикальной дифференциации предполагается, что потребители и производители решают вопрос, как выбора цены продукции, так и её качества. Характер выбора потребителей является решающим и определяет

решение общей задачи реализации продукции. Под качеством в данном случае понимаются свойства материального продукта.

В основе горизонтальной дифференциации лежат самые разнообразные прочие факторы уникальности продукта, которые положительно оцениваются большинством покупателей. Это неценовой фактор, но необходимо понимать, что более высокая наценка на уникальный дифференцированный товар не должна превышать дополнительные расходы, связанные с этим. Покупатели выбирают в данном случае особенности, а не дешевизну и обеспечивают производителям дополнительную прибыль за счёт уникальности. Положительным в стратегии дифференциации является то, что её могут реализовывать одновременно несколько компаний.

Российское машиностроение наиболее конкурентоспособно в области низкобюджетного (low-cost) производства дешёвых продуктов, основанного на простых недорогих технологиях, низкой стоимости ресурсов и ориентации на покупателей с низкими доходами. В этих условиях возникает потребность как расширения этого диапазона и вертикальной дифференциации за счёт выпуска продукции среднего и премиум класса, так и горизонтального развития существующих продуктов за счёт таких факторов, как дизайн, брэнд, реклама, сервис, ассортимент, скорость и качество обслуживания, продажа в кредит, доставка и т.п.

Литература:

1. Инвестиции. Тематический выпуск «Экономика»// Российская газета. – 2009. – №75. – с.А3.
2. Об изменениях в мировом инновационном процессе// БИКИ.– 2008. – №13. – с.4.
3. The fading lustre of clusters// The Economist – 2007. – October,13 – с.23

**Н.В. Портнова**

АНО ВПО «Алтайская академия экономики и права (институт)»  
г. Барнаул, Россия

### **ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ КАДРОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ СФОРМИРОВАВШЕГОСЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА**

Состояние персонала предприятия, уровень его квалификации и профессионализма, способность наемных сотрудников оптимально решать стоящие перед ними производственные задачи и приносить прибыль предприятию напрямую зависят от тех теоретических подходов и практических методов работы с людьми, которые используют в своей повседневной работе менеджеры компании. Иными словами, они сопряжены с реализуемой предприятием кадровой стратегией. Понятие «кадровой стратегии» является частным, производным от общего понятия «стратегия», поэтому логично начать рассмотрение вопроса о кадровых стратегиях с определения родового понятия «стратегия», обратившись затем к его частному случаю - «кадровой стратегии».

Плановая экономика СССР не требовала от руководителей предприятий самостоятельности в разработке генеральной линии развития предприятия - его стратегии. Минимальная перспектива развития предприятия или отрасли намечалась на уровне министерств и ведомств, и это считалось достаточным. Однако изменения социально-экономической ситуации в стране в начале 90-х годов привели к появлению у предприятий реальной самостоятельности, произошел передел собственности, возник класс собственников, заинтересованных в максимальном получении прибыли предприятием, предприятия получили самостоятельность в выборе форм собственности и методов управления. В этот период уже невозможно было не задумываться о перспективах развития предприятия и рассчитывать на быстрый доход за счет инфляции. С этого времени значительное число российских бизнесменов, вслед за экономистами, обратились к изучению мирового опыта по стратегическому менеджменту, в практику российского менеджмента стали входить понятия «стратегия предприятия», «производственная стратегия», «финансовая стратегия», «кадровая стратегия» и пр.

Некоторой альтернативой классическому представлению об этапах формирования стратегии предприятия выступает мнение Д.Барнетта, который рекомендует использовать опыт западных стран по стратегическому управлению в организациях России, последовательно проходя следующие этапы:

1. Определение стратегических целей организации, для чего необходимо: разработать структуру целей организации, составить персональную оценку ведущих менеджеров, сформулировать социальные цели (например, обеспечение безопасности, сохранение окружающей среды).

2. Определение характерной (базовой) компетенции предприятия, т.е. такого важного ресурса фирмы, который определяет ее лицо, силу, создает преимущества в конкурентной борьбе.

3. Стратегическое исследование внешней среды организации для определения благоприятных возможностей и учета опасностей, возникающих для фирмы со стороны ее конкурентов в результате социальных причин или из-за правительственного регулирования.

4. Формулирование стратегического решения о правильном использовании благоприятных условий или возможности противостоять неприятностям, что предполагает детальное планирование организационной структуры, информационной системы, исполнительской системы измерений, компенсаций сотрудникам.

5. Оценка стратегии: насколько выдвинутые предложения согласуются с состоянием окружающей среды, дают ли они эффект «синергии» (общий результат превосходит сумму отдельных эффектов), выполнимы ли они.

Выделенные Д. Барнеттом этапы, представляется нам не совсем логичными. Так на первом этапе происходит одновременно и оценка внутренних ресурсов - потенциала ведущих менеджеров, и формулировка миссии — социальных целей, и формулировка собственных целей организации. На втором этапе вновь продолжается оценка внутренних ресурсов, происходит

анализ внутренних факторов организации — выделение компетенции организации, на третьем этапе — осуществляется оценка внешних факторов, на четвертом этапе выбор стратегического решения. Этап разработки программных мероприятий у Д. Барнетта отсутствует и сразу наступает этап оценки стратегии. Вместе с тем, интересным представляется нам предложенная им оценка ведущей компетенции предприятия. Этого параметра нет в классическом определении этапов выбора стратегии предприятия. Данный параметр, по нашему мнению, является частью этапа анализа внутренних ресурсов и необходим при выборе, как общей стратегии предприятия, так и кадровой.

Интересным представляются предлагаемый Л. Масоном план создания и осуществления кадровой стратегии. Автор предлагает на первом этапе определить факторы, которые будут влиять на способность организации управлять трудовыми ресурсами. Данные факторы, по мнению Л. Масона, необходимо получить из ситуативного анализа и SWOT анализа. На втором этапе, следует определить цели, связанные с управлением трудовыми ресурсами организации. Эти цели должны соответствовать корпоративным или отраслевым целям и быть согласованными с миссией компании. Третий этап предполагает разработку стратегий и плана действий для достижения функциональных целей. Автор подчеркивает, что «хороший план действий включает описание и целей и тактического плана мероприятий». Четвертый этап — этап реализации запланированного. И, наконец, пятый этап, требует изучить реакцию и оценить успех стратегических инициатив в области стратегических ресурсов.

С нашей точки зрения, более эффективно третий этап разделить на два этапа: этап целеполагания (определения целей и результатов кадровой стратегии) и этап разработки мероприятий для реализации поставленных целей, что позволит сконцентрироваться на ориентирах, которые необходимо достичь, подчеркнет прикладной характер мероприятий, планируемых для достижения целей.

Таким образом, процесс формирования кадровой стратегии для промышленного предприятия будет выглядеть следующим образом (рис.1):

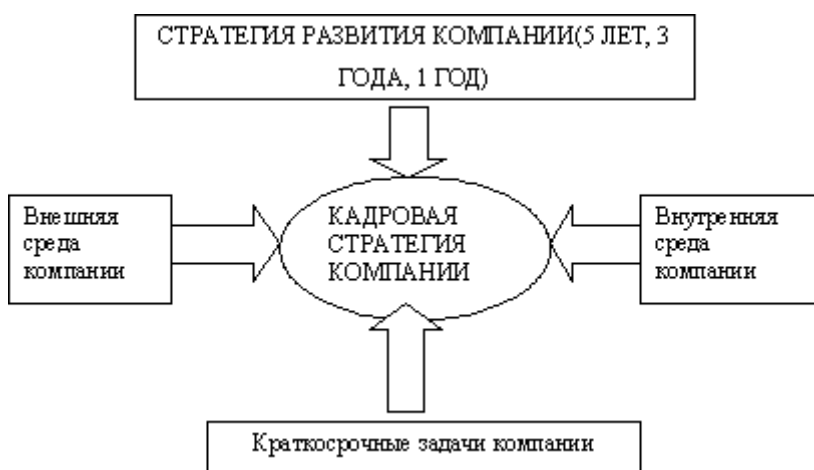


Рис.1. Процесс формирования кадровой стратегии промышленного предприятия

Отражением кадровой стратегии компании является бюджет расходов на персонал, а также практики, политики и процедуры компании. При постановке регулярного менеджмента, проведении кадрового аудита и аудита кадровой политики и стратегии неизбежно возникает проблема консолидации расходов на персонал. В этом случае наиболее удобно, безусловно, формировать бюджет кадровой службы как консолидированный кадровый бюджет.

Распределение бюджетных средств не только в полной мере отражает фокусировку кадровой стратегии, но и фиксирует приоритетность того или иного направления развития. Например, если приоритетными направлениями для предприятия являются обучение и развитие персонала, то можно сказать, что и общая стратегия развития компании лежит в области дальнейшего совершенствования продукции (услуг) и /или введения новой деятельности.

При проведении кадрового аудита, рассмотрение и анализ расходов на персонал является одним из важнейших направлений. Как правило, несоответствие между определенной стратегией и заявленным распределением бюджета расходов является достаточно большим препятствием для пробуксовки реализации стратегии. В этом случае происходит определенное взаимоисключающее взаимодействие между консолидацией расходов в регулярном менеджменте и разбивке по подразделениями затрат на персонал.

Также отражением кадровой стратегии и политики являются правила и процедуры компании, которые с одной стороны определяют рамки требований компании к сотрудникам, с другой же стороны являются отражением выработанной кадровой стратегии компании. С другой стороны нацеленность может быть на подготовку собственных кадров, поскольку именно технология работы компании является конкурентным преимуществом. В этом случае подбор и найм будет связан с поиском кандидатов, имеющих достаточно высокую способность к обучению и развитию.

Рассматривая все процессы, входящие в функцию управления персоналом вольно или невольно мы приходим к выводу о том, что все они являются исключительно системными, то есть базирующимися на стратегии развития компании и, соответственно, и являющимися отражением кадровой политики. Рамками для них служат политики и процедуры компании, и их реализация также лежит в области бюджетирования. В этом случае реализуется системный подход в развитии компании, кадровая стратегия, как впрочем, и другие функциональные стратегии базируются на стратегии развития компании в целом. Стратегия развития компании продвигается на уровень функциональных стратегий и далее на оперативный уровень управления. Компания в целом работает на достижение определенных понятных целей, которые едины для стратегического, и оперативного уровня управления. Более того, в этом случае, кадровые политики и процедуры являются именно инструментом управления, а не существуют сами по себе, оторвано от реальной жизни. При формулировании кадровой стратегии, как и любой функциональной

стратегии в этом случае достаточно эффективным может быть метод сбалансированных показателей.

**Э.И. Рау, к.э.н., доцент**  
Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

## **СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ РИСКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ**

Наука и практика современной России только начинает формировать методические основы к управлению предпринимательскими рисками. Особую роль в развитии современной теории и практики по управлению рисками может послужить накопленный зарубежный опыт.

В настоящее время существует несколько стандартов по управлению рисками, а также огромное число рекомендованных отраслевых практик. Наибольшее распространение получили следующие стандарты по управлению рисками: Risk Management Standart (RMS), разработанный совместно The Institute of Risk Management (IRM), The Association of Insurance and Risk Management (AIRMIC) и ALARM The National Forum for Risk Management in the Public Sector, представленный Федерацией европейских ассоциаций риск-менеджеров (FERMA), и принятый в 2002 г. Схема, заложенная в документе, может быть использована как основа для внедрения системы управления рисками.

Данный стандарт состоит из ряда разделов: определение риска, риск-менеджмент, оценка рисков, анализ рисков, мероприятия по управлению рисками, отчет о рисках и информационные потоки, организационная структура и риск-менеджмент, мониторинг, приложение. Стандарт фактически представляет собой свод задач по организации риск-менеджмента в компании.

Согласно стандарту FERMA процесс риск-менеджмента включает ряд этапов (см. рис. 1).





## Рис. 1. Процесс риск-менеджмента

Как при любом общем подходе, в стандарте не рассматривается специфика бизнеса и корпоративного управления, но доступно выражаются идеология процесса и желательные стадии. В любом случае требуется аккуратная адаптация процедур к специфике конкретной компании.

В производственных компаниях, где огромное влияние на бизнес оказывает успешная стратегия управления операционными рисками, принято говорить о системе управления операционными рисками (или системе предотвращения внеплановых потерь), как части общей системы по управлению рисками.

На практике, система управления рисками передовых российских компаний объединяет три основные сферы деятельности специалистов по управлению рисками:

- управление корпоративными рисками;
- управление проектными рисками;
- поддержка корпоративных процедур по взаимодействию с внешними агентами (финансовыми и страховыми рынками, государственными инспектирующими органами, так называемая коммуникативная функция).

В каждой сфере деятельности система управления рисками, как правило, включает три основных элемента:

- создание критериев управления рисками (установление различного рода лимитов), для чего выявляется приемлемость риска (степень рискованности) лицами, принимающими ключевые решения (топ-менеджеры, акционеры, а также инвесторы, клиенты и т. д.). При необходимости проводится согласование интересов сторон, так как принятие рисков у всех, как правило, различно;

- идентификация (распознавание) рисков на предприятии, их оценка и измерение;
- мероприятия по оптимизации рисков.

Соотношение различных направлений деятельности в конкретной компании определяется инициатором внедрения процедур управления рисками.

Алгоритм построения системы управления рисками, согласно анализу опыта ведущих компаний, можно разделить на основные шаги:

1. Создание в центральном офисе компании подразделения, курирующего вопросы управления рисками. Формирование политики управления рисками;
2. Создание карты рисков компании;
3. Разработка стратегии по управлению рисками;
4. Создание механизмов для оперативного управления рисками;
5. Построение системы мониторинга процесса управления рисками.

Пошаговая реализация предлагаемых элементов будет способствовать формированию эффективной системы управления рисками в компании, реализации ее политики и, соответственно, достижению поставленных целей.

Крупному и среднему бизнесу необходимо использование профессиональных технологий риск-менеджмента. Грамотно выстроенная

система управления рисками предприятия дает возможность стабилизировать важнейшие стратегические и тактические показатели деятельности (например, стоимость бизнеса, доходность); оптимизировать размещение ресурсов, капитала в соответствии с оценкой рисков; предотвратить потери (например, внедрение механизмов своевременного выхода из проекта и оценка проектов как реальных опционов); подготовить бизнес к действиям в чрезвычайной ситуации и повысить репутацию компании. Внешние проявления успешного риск-менеджмента в свою очередь отражаются на удешевлении страховых программ, повышении кредитных рейтингов и снижении стоимости привлекаемого финансирования.

**Т.Г. Строителева, к.э.н., доцент**

АНО ВПО «Алтайская академия экономики и права (институт)»

г. Барнаул, Россия

### **ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В СИСТЕМЕ ФОРМИРОВАНИЯ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРИРОВАНИЯ КОМПАНИЙ**

В корпоративном секторе промышленности России реализуются новые подходы к кадровой работе, на первый план выходит задача совершенствования и развития оценочных методов для более полного информационного обеспечения процесса управления персоналом. Создать систему оценки, одинаково сбалансированную с точки зрения точности, объективности, простоты и доступности понимания, очень сложно, поэтому в настоящее время существует несколько систем оценки персонала, каждая из которых имеет свои достоинства и недостатки. Сегодня руководители предприятий проводят аттестацию, так как она решает многие вопросы в системе управления персоналом. Основной составляющей аттестационного процесса является оценка выполнения работником своих должностных обязанностей в течение аттестационного периода.

На предприятиях формируется инновационный процесс в системе управления персоналом, предполагающий использование механизма проведения аттестации (рис. 1).



Рис. 1. Механизм подготовки аттестации с использованием инструментов системы управления персоналом

Для того, чтобы механизм проведения аттестации применялся в организациях и приносил ожидаемый результат, необходимо подготовить нормативную базу, включая пакет документов, касающихся не только собственно аттестации, но и всех смежных вопросов. В данный пакет документов входят:

- аттестационный лист работника;
- лист оценки профессионально-деловых качеств работника;
- лист оценки личностных качеств работника.

В результате изучения формирования инновационных процессов в системе управления персоналом выявляется, что эффективность работы предприятия по достижению поставленных целей в значительной степени зависит от его работников. Естественно, что персонал организации неодинаково выполняет свои должностные обязанности. Чтобы провести дифференциацию, необходимо иметь единую систему оценки эффективности выполнения каждым работником своих должностных функций.

Как показывают исследования, регулярное и систематическое проведение оценки персонала положительно сказывается на трудовой мотивации работающих, их профессиональном росте. Одновременно результаты оценки являются важным элементом управления персоналом, поскольку предоставляют возможность принимать обоснованные решения в отношении вознаграждения, продвижения, увольнения работников, их обучения и развития.

При разработке методики проведения аттестации как способа формирования инновационного процесса в системе управления персоналом необходимо учитывать следующее:

- изменения в системе управления персоналом нацелены на решение определенных проблем в соответствии со стратегией развития организации;
- невозможно заранее определить точный результат этих изменений;
- изменения в системе управления персоналом могут вызвать конфликтные ситуации, связанные с сопротивлением работников, неприятием нововведений;
- указанные изменения дают мультипликативный эффект, то есть вызывают ответные изменения в остальных подсистемах организации благодаря тому, что они касаются главной оставляющей организации – ее работников.

Инновационные процессы в системе управления персоналом включают укрепление связи системы управления персоналом с целями организации; привлечение руководства организации к участию в процессе управления персоналом; совершенствование кадровой работы; переподчинение сотрудников отдела кадров службе управления персоналом с четким разграничением функциональных обязанностей; обеспечение комплексного решения задач качественного формирования и эффективного использования кадрового потенциала на основе управления всеми компонентами человеческого фактора (трудовой подготовкой; профориентацией молодежи; заботой о ветеранах труда; внедрением активных методов поиска и целенаправленной подготовки нужных для организации специалистов и квалифицированных работников; обеспечением социальных гарантий трудящимся в области занятости). Применение инновационных подходов в системе управления персоналом способствует значительному облегчению проведения аттестации работников, развивает качественные и профессиональные навыки у всего коллектива.

Таким образом, эффективность кадровой политики предприятий будет достигнута тогда, когда будут выполняться основные направления кадровой работы с обязательным введением функции контроллинга персонала, который предусматривает поддержку планирования всех мероприятий в данной области, управление ими, контроль и информационное обеспечение.

**Е.М. Тырышкина**

ГОУ ВПО «Алтайский Государственный Университет»

г. Барнаул, Россия

### **СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

На сегодняшний день основным и практически единственным широко внедренным на практике инструментом оценки эффективности деятельности хозяйствующих субъектов является экономический анализ. Безусловно, он позволяет объективно оценить состояние анализируемого объекта, его

финансовую устойчивость, кредито- и платежеспособность, деловую активность и прочее, а на основании полученных результатов принять решение о степени эффективности управления предприятием и, при необходимости, откорректировать процесс управления.

Однако, нисколько не умаляя значение экономического анализа, следует отметить некоторые его недостатки, выявляющиеся в процессе его использования его данных в процессе оперативного управления компанией. Прежде всего, это отсутствие оперативности, мобильности. Базируясь преимущественно на показателях прошедших периодов, анализ не оставляет менеджерам высшего и среднего звена возможности использовать данные бухгалтерской отчетности в процессе принятия управленческих решений. Кроме того, традиционная система отчетности основывается исключительно на количественных финансовых показателях, не принимая во внимания другую, не менее важную сторону оценки деятельности хозяйствующих субъектов – нефинансовые показатели. Другим недостатком существующей системы учета является возможность целенаправленного искажения данных под влиянием заинтересованных аффилированных лиц, и, как следствие, несоответствие одному из важнейших принципов бухгалтерского учета – объективности [1].

По нашему мнению, устранению обозначенных выше недостатков в процессе управления организацией будет способствовать внедрение параллельно с традиционной системой учета, системы оперативных показателей для принятия управленческих решений, базирующейся на BSC-модели Нортон - Каплана. Сбалансированная система показателей (ССП, Balanced ScoreCard, BSC) – это система управления предприятием на основе измерения и оценки его эффективности по набору показателей, отражающих все существенные с точки зрения стратегии аспекты деятельности (финансовые, производственные, маркетинговые, инновационные и т.п.) [2].

Отличительными характеристиками ССП по сравнению с классической системой учета являются ее базирование на стратегии организации, видение организации в будущем и баланс между финансовыми и нефинансовыми показателями. Необходимость же практического внедрения указанной системы обоснованы ее создателями Р. Капланом и Д. Нортон: «Компании индустриальной эпохи выдержали рыночную конкуренцию благодаря разделению деятельности на производство, закупки (снабжение), продажи (сбыт), маркетинг и технологический процесс. Однако со временем применение такого подхода привело к неэффективности, нарушению взаимодействия подразделений и медлительности при принятии решений, когда компании перешли в так называемую информационную эпоху. Они действуют теперь в условиях интегрированных бизнес-процессов, концептуально отличающихся от деятельности на основе функциональной специализации, успешно сочетая высокий профессионализм узких специалистов, с одной стороны, оперативность, эффективность и качество, отличающие интегрированный бизнес-процесс, - с другой» [3].

Основоположники сбалансированной системы показателей (ССП) наряду с финансовыми (Финансы/Экономика) предложили учитывать еще 3 подсистемы показателей:

- Инфраструктура/ Персонал;
- Рынок/ Клиенты;
- Бизнес-процессы.

Несомненно, наибольшее распространение среди концепций корпоративного управления получила ССП, разработанная Д.Нортоном и Р.Капланом, однако существует ряд менее известных, но не менее интересных моделей, отметим некоторые из них. Так, модель Л. Мейсела, имеет то же название, что и модель Нортона- Каплана, деятельность компании также рассматривается в четырех проекциях. Однако, Мейсел заменяет подсистему «Инфраструктура/Персонал» на подсистему «Человеческие ресурсы», мотивируя это необходимостью оценки эффективности не только процессов и подсистем самого предприятия, но и его сотрудников[4].

Следующая модель, разработанная К. МакНейром, Р.Ланчом и К.Кроссом, и получившая название «Пирамида эффективности» также как и предыдущие основана на сочетании клиентоориентированной корпоративной стратегии с финансовыми показателями, дополненными несколькими ключевыми нефинансовыми показателями. Отличительной чертой указанной модели от вышеописанных является ее иерархичная четырехуровневая структура, у основания которой собираются показатели, а на вершине – концентрируются и доводятся до непосредственных исполнителей цели.

К.Адамс и П. Робертс предложили другую модель, названную ЕР2М. Согласно Адамсу-Робертсу, важно, прежде всего то, что компания делает в следующих четырех направлениях:

- Обслуживание клиентов и рынков;
- Совершенствование внутренних процессов (рост эффективности и рентабельности);
- Управление изменениями и стратегией;
- Собственность и свобода действий [5].

В заключение отметим, что использование системы сбалансированных показателей позволяет более полно оценить реальное положение вещей в компании. Это не означает, что финансовые показатели становятся менее важными, это лишь позволяет дополнить их другими - нефинансовыми.

Литература:

1. Лукьянова М.Н. Практика применения системы сбалансированных показателей //Финансы и кредит. – 2007.-№6 (246).-с.69-72.
2. Вороной С.П. Система сбалансированы показателей в оценке эффективности бизнеса //Вестник Ростовского государственного экономического университета «РИНХ». – 2008.-№1.-с.107-113.
3. Браун Марк Грэм. Сбалансированная система показателей: на маршруте внедрения /Марк Грэм Браун; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.

4. Парамонова Л., Низамова Э. Сбалансированная система показателей в управлении сервисными организациями //Проблемы теории и практики управления. – 2008.-№1.
5. Ивлев В., Попова Т. Balanced scorecard – альтернативные модели. [электронный ресурс]. Режим доступа: [http:// www.vip-anatech.ru](http://www.vip-anatech.ru).

**А.Ю. Шадрина**

ГОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет  
им. И.И. Ползунова», г. Барнаул, Россия

### **ФОРМИРОВАНИЕ АССОРТИМЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Продуктовый портфель предприятия влияет на репутацию компании и узнаваемость основного брэнда. Каждый продукт в ассортименте отнимает ресурсы предприятия, и поэтому он должен быть максимально выгодным для производителя. Однако продукты теряют актуальность, устаревают, поэтому работа по анализу ассортимента должна проводиться регулярно и на основе новейших методик оценки роли продукта и его перспективности на рынке.

В связи с обострением ситуации в экономике реального сектора проблема управления ассортиментным портфелем предприятия стала еще более актуальной: очевидно, что оптимально подобранный ассортиментный портфель организации прямо воздействует на сбытовую деятельность, что позволяет управлять долей маржинального дохода и, следовательно, долей чистой прибыли в выручке компании. Выше обозначенные положения обусловили актуальность темы исследования.

Мясоперерабатывающее предприятие ООО «РИКИ», выбранное в качестве объекта для проведения маркетингового исследования, на протяжении 10 лет являлось одним из крупнейших алтайских производителей. Фактическая производственная мощность предприятия доходила до 30 тонн мясных и колбасных изделий в сутки. Однако в 2008 г. комбинат снизил объемы производства более, чем на 65% по отношению к показателям 2007 г. Причиной спада послужили такие факторы, как сокращение кредитного финансирования предприятия; рост цен на сырьё и комплектующие, обусловленный нестабильностью валютного курса; а также аннулирование сделки по интеграции с крупнейшим аграрным холдингом Сибири и вызванные этим многочисленные проблемы менеджмента.

В связи со сложившейся ситуацией была поставлена задача – провести анализ ассортиментного портфеля предприятия и разработать рекомендации по оптимизации ассортиментной политики ООО «РИКИ». Проведя такую диагностику, необходимо было определить перспективы развития ассортимента на ближайший период, найти средства повышения его прибыльности, а также выработать различные стратегии поддержания либо восстановления баланса продуктового портфеля.

Под ассортиментной политикой обычно понимается выстраивание ассортимента продукции в зависимости от потребностей рынка, финансового состояния предприятия и его стратегических целей [1, с. 328]. При анализе и изучении ассортиментной политики традиционно применяют различный спектр методов. Для проведения анализа ассортимента ООО «РИКИ» были совмещены несколько известных и универсальных методов. Результаты анализа продуктового портфеля, полученные по различным методам, сравнивались между собой и на основании полученной информации были сформированы предложения по оптимизации ассортимента.

1 этап. ABC-анализ. Идея метода ABC анализа строится на основании принципа Парето: «за большинство возможных результатов отвечает относительно небольшое число причин», в настоящий момент более известного как «правило - 20 на 80» [2, с. 195]. Принципом группировки может быть величина выручки, получаемая от конкретной группы продуктов, объем продаж или какие-либо другие параметры. При проведении ABC-анализа ассортиментного портфеля ООО «РИКИ» в качестве критерия группировки был выбран показатель маржинального дохода продукта.

2 этап. Анализ по адаптированной матрице BCG. Матрица бостонской консалтинговой группы является классическим универсальным инструментом для анализа ассортиментного портфеля организации. По результатам построения матриц BCG на основании данных за 2007-2008 гг. весь ассортимент ООО «РИКИ» был разбит на четыре категории (в соответствии с попаданием конкретного товара в соответствующий квадрант): «звезды», «дойные коровы», «дикие кошки», «собаки».

Для каждой из этих групп существует приоритетная стратегия. Так, например, товары с низким темпом роста и большой долей рынка - **«дойные коровы»**, в соответствии с названием, требуют мало инвестиций, а приносят много денег. Поэтому они становятся источником средств для развития фирмы. Оптимальная стратегия по отношению к ним – «сбор урожая», то есть минимальные вложения при максимальной отдаче. **«Звезды»** имеют высокий темп роста и приносят много прибыли. Это лидеры рынка, но для поддержания их позиции на рынке требуются значительные инвестиции. **«Собаки»** или **«хромые утки»** имеют малую долю рынка и низкие темпы роста. И, наконец, **«дикие кошки»** темпы роста имеют высокие, но доля рынка маленькая. Это самая неопределенная позиция. Эти товары могут увеличить свою рыночную долю, однако это требует значительных инвестиций.

Результаты исследования во многом объяснили, почему компания в течение последних нескольких месяцев терпит убытки: более 50% ассортимента предприятия попали в квадрант «собаки», в квадранте «дойные коровы» оказалось только 15% ассортимента, в «звезды» и «кошки» попали 10 и 16% товаров соответственно. Данную ситуацию можно оценить, как крайне неблагоприятную, поскольку в период кризиса, в условиях дефицита сырьевых и финансовых ресурсов, компания инвестирует средства в товары, большая часть которых не приносит ей дохода, но отнимает ресурсы. Доходная же часть ассортимента, имеющая стабильную долю рынка и относительно высокие



темпы роста («дойные коровы» и «звезды») составляет в общей сложности всего 25% в продуктивном портфеле ООО «РИКИ».

Обобщив результаты исследования по двум методикам (ABC и BCG), мы разработали следующие рекомендации по управлению ассортиментным портфелем ООО «РИКИ».

1. Товары, попавшие в группу А по результатам ABC-анализа и при этом оказавшиеся в квадрантах «дойные коровы» или «звезды» (40 наименований), являются источником средств для развития предприятия. Поскольку эти товары в виду их лидерства приносят значительную прибыль, ее можно инвестировать в поддержание их рыночной позиции.

2. Товары, попавшие в группу С, а также квадрант «собаки» (66 наименований), имеют малую долю рынка, низкие темпы роста и практически не приносят компании прибыли, а в ряде случаев – убытки, поскольку себестоимость их производства относительно высока. В отношении данных товаров рекомендуется осуществить вывод из ассортиментного портфеля предприятия.

3. Оставшиеся товары (55 наименований), как правило, имеют низкую долю в портфеле, маржинальный доход равный нулю, но демонстрируют рост на фоне общего падения продаж, либо, напротив, приносят компании некоторый доход даже при отсутствии роста и незначительных продажах. Такие товары имеют шанс в случае увеличения доли рынка стать стабильным источником дохода, или же напротив, постепенно превратиться в ненужный балласт. Поскольку на сегодняшний день компания не имеет возможности инвестировать средства в продвижение данной группы, то оптимальным будет решение о продолжении выпуска данных товаров, но в случае прекращения динамики роста или превращения их в убыточные – вывод из ассортимента.

Ожидаемые результаты по итогам оптимизации ассортимента: повышение производительности ООО «РИКИ», снижение издержек, снижение точки безубыточности.

Литература:

1. Беляев, В.И. Маркетинг: основы теории и практики / В.И. Беляев. – М.: Кнорус, 2005. – 672 с.
2. Зотов, В. Ассортиментная политика фирмы / В. Зотов. – М.: Эксмо, 2006. – 240 с.

**Л.А. Шамаева, к.э.н.**

Филиал ВЗФЭИ в г. Ярославле, Россия

## **УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ**

В условиях дефицита капитала, когда долгосрочные внешние источники финансирования весьма ограничены и зачастую труднодоступны, а внутренних недостаточно для обеспечения нормального функционирования, отечественные предприятия вынуждены обращать особое внимание на управление задолженностью. В связи с этим решение проблемы выполнения

обязательств перед кредиторами является одним из необходимых условий повышения эффективности функционирования предприятий и постоянным средством адаптации последних к изменяющимся условиям внешней среды.

Удельный вес задолженности предприятий и организаций Ярославской области перед бюджетом по налогам и сборам составляет более 10 % в общей величине кредиторской задолженности. И хотя, наибольшую долю в структуре задолженности занимает задолженность не перед бюджетом, актуальность вопросов ее управления в современных условиях значительно возросла. Значимость управления кредиторской задолженностью по налоговым платежам определяется, прежде всего, тем, что недостаточное внимание к этому вопросу может привести вполне благополучное предприятие к банкротству.

Одним из основных методов реализации политики финансового оздоровления предприятия является реструктуризация задолженности. Традиционно под реструктуризацией задолженности понимают возможность отсрочки выплат по налогам и сборам, а также задолженности по начисленным пеням и штрафам перед бюджетом. В настоящее время реструктуризация задолженностей предприятий представляет собой самостоятельный процесс экономических преобразований и объект государственного регулирования.

По состоянию на 01.04.2009 г. задолженность предприятий и организаций области перед бюджетом возросла на 11,4 % по сравнению с началом года, при этом наибольшие темпы роста наблюдаются по задолженности в областной бюджет. За анализируемый период ее доля увеличилась на 22,0 % и составила 882,2 млн. руб. В этой связи Правительством Ярославской области в целях стабилизации финансового положения предприятий и организаций, а также урегулирования просроченной задолженности был утвержден Порядок проведения реструктуризации задолженности организаций и индивидуальных предпринимателей [1; 2].

В соответствии с данным Порядком реструктуризация задолженности производится:

- в части задолженности по налогам - путем поэтапного погашения задолженности, исчисленной по данным учета налоговых органов по состоянию на 01 февраля 2009 года, но не более размера задолженности по налогам в областной бюджет по состоянию на 01 число месяца, в котором подано заявление о предоставлении права на реструктуризацию налоговых платежей;

- в части задолженности по начисленным пеням и штрафам - путем поэтапного погашения задолженности, исчисленной по данным учета налогового органа на дату подачи заявления.

Реструктуризации не подлежит задолженность стратегических организаций оборонно-промышленного комплекса, для которых в соответствии с постановлением Правительства РФ от 7 мая 2008 г. № 368 предусмотрено выделение субсидий из федерального бюджета с целью предупреждения банкротства [3].

При принятии решения о реструктуризации задолженности организации предоставляется право равномерной уплаты задолженности по налогам в

течение 4 лет, по пеням и штрафам - в течение 4 лет после погашения задолженности по налогам. Организациям, не имеющим задолженности по налогам, предоставляется право равномерного погашения задолженности по пеням и штрафам в течение 8 лет.

График погашения задолженности должен предусматривать осуществление соответствующих платежей равными долями не реже 1 раза в квартал, начиная с квартала, следующего за кварталом, в котором подано заявление.

С суммы реструктурированной задолженности по налогам ежеквартально, но не позднее 01 числа месяца, следующего за истекшим кварталом, уплачиваются проценты исходя из расчёта одной десятой годовой ставки рефинансирования Центрального банка РФ, действовавшей на день вступления в силу постановления Правительства области об утверждении данного Порядка. Проценты начисляются исходя из суммы непогашенной задолженности на дату уплаты процентов.

Организация может утратить право на реструктуризацию по обязательным платежам в областной бюджет при наличии на 01 число месяца, следующего за истекшим кварталом, задолженности по уплате в областной бюджет текущих налоговых платежей, включая авансовые платежи по налогам с налоговым периодом, превышающим один месяц, а также при неуплате платежей, установленных графиком, и процентов за пользование бюджетными средствами.

Таким образом, рассмотренный механизм реструктуризации задолженности может использоваться хозяйствующими субъектами как одно из возможных средств в системе антикризисных мер. Однако следует заметить, что воспользоваться данной возможностью сможет весьма ограниченный круг организаций. Это связано, во-первых, с жесткими условиями, на которых проводится реструктуризация, во-вторых, с возникновением дополнительных затрат (уплата процентов с суммы реструктурированной задолженности). Следовательно, использование метода реструктуризации задолженности для предприятия уже становится платным, а потому возникает цена его использования. Полученные выводы подтверждает и тот факт, что по состоянию на 01.05.2009 г. лишь 1,2 % имеющейся задолженности перед бюджетом области было направлено на реструктуризацию.

Литература:

1. Закон Ярославской области от 26 декабря 2008г. № 71-з «О реструктуризации задолженности организаций и индивидуальных предпринимателей».
2. Постановление Правительства Ярославской области от 11 марта 2009г. № 179-п «Об утверждении Порядка проведения реструктуризации задолженности организаций и индивидуальных предпринимателей».
3. Постановление Правительства РФ от 7 мая 2008г. № 368 «Об утверждении Правил предоставления в 2009-2011 годах из федерального бюджета субсидий стратегическим организациям оборонно-промышленного комплекса с целью предупреждения банкротства».

4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики / <http://www.gks.ru>.

## СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ:

**Алексеев Алексей Олегович**, Байкальский государственный университет экономики и права, бухгалтер исполнительной дирекции ООО «ИЭСК».

**Андреева Ангелина Юрьевна**, к.ф.-м.н., доцент кафедры «Математики и информатики» филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

**Андрянова Алена Александровна**, к.э.н., старший преподаватель филиала ВЗФЭИ в г. Новороссийске.

**Андрянова Людмила Сергеевна**, к.э.н., доцент, директор филиала ВЗФЭИ в г. Новороссийске.

**Анисимов Антон Михайлович**, специалист по маркетингу ОАО «Бийская обувная фабрика», аспирант ГОУ ВПО «Алтайский государственный университет им. И.И. Ползунова».

**Антипина Елена Александровна**, директор ООО «Креативная лаборатория «Presentация», г. Барнаул.

**Арсеньев Юрий Николаевич**, д.т.н., профессор кафедры «Математики и информатики» филиала ВЗФЭИ в г. Туле.

**Асканова Оксана Владимировна**, к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит» Рубцовского индустриального института (филиал) ГОУ ВПО «Алтайский государственный университет им. И.И. Ползунова».

**Атабаев Жанат Тлеугазиевич**, к.э.н., доцент кафедры «Экономика» Университета «Кайнар» (Семей), г. Семей, Республика Казахстан.

**Ахмерова Рамзия Мидхатовна**, старший преподаватель кафедры «Информатики» Университета «Кайнар» (Семей), г. Семей, Республика Казахстан.

**Бабенко Нина Ивановна**, доцент кафедры «Финансов и кредита» филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

**Базилевич Анна Игоревна**, к.э.н., доцент кафедры экономики предприятий и предпринимательства филиала ВЗФЭИ в г. Орле.

**Базилевич Ольга Игоревна**, к.э.н., доцент кафедры налогов и налогообложения филиала ВЗФЭИ в г. Орле.

**Балко Владимир Иванович**, старший преподаватель кафедры «Юриспруденции» Университета «Кайнар» (Семей), г. Семей, Республика Казахстан.

**Беспалова Инна Григорьевна**, преподаватель кафедры «Бухгалтерского учета, аудита, статистики» филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

**Бессонова Нина Борисовна**, к.т.н., доцент кафедры «Экономики, менеджмента и маркетинга» филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

**Бородин Владимир Андреевич**, д.э.н., профессор, директор КГНИУ Алтайского научно-образовательного комплекса, декан ИЭФ ГОУ ВПО «Алтайский государственный университет им. И.И. Ползунова».

**Бородина Оксана Петровна**, к.э.н., старший преподаватель кафедры «Экономики, менеджмента и маркетинга» филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

**Бочаров Сергей Николаевич**, к.э.н., доцент кафедры «Экономики, менеджмента и маркетинга» филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

**Васильев К.И.**, доцент кафедры УСЭП АНО ВПО «Алтайская академия экономики и права (институт)», г. Барнаул.

**Войтюк С.А.**, старший преподаватель кафедры УСЭП АНО ВПО «Алтайская академия экономики и права (институт)», г. Барнаул.

**Воробьева Марина Ивановна**, старший преподаватель кафедры «Философии, истории и права» филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

**Воронкова Ольга Юрьевна**, к.э.н., доцент кафедры менеджмента ГОУ ВПО «Алтайский государственный университет».

**Воронова Надежда Анатольевна**, к.э.н., старший преподаватель кафедры «Финансов и кредита» филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

**Гатиятуллина Татьяна Валентиновна**, финансовый директор ОАО институт «Агропромпроект», г. Барнаул.

**Гордеев Константин Васильевич**, к.э.н., консультант отдела внутреннего долга комитета администрации Алтайского края по финансам, налоговой и кредитной политике.

**Гостяева И.Н.**, ведущий экономист ОАО ХК «Барнаултрансмаш».

**Граф Галина Сергеевна**, старший преподаватель кафедры «Бухгалтерского учета, аудита, статистики» филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

**Грибова Елена Ивановна**, старший преподаватель кафедры «Бухгалтерского учета, аудита, статистики» филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

**Грибова Юлия Николаевна**, к.э.н., доцент кафедры «Экономики, менеджмента и маркетинга» филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

**Давыдова Татьяна Юрьевна**, к.п.н., доцент кафедры «Математики и информатики» Филиала ВЗФЭИ в г. Туле, докторант ВЗФЭИ.

**Елистратова Татьяна Геннадьевна**, к.э.н., старший преподаватель кафедры «Экономики, менеджмента и маркетинга» филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

**Емельянова Тамара Павловна**, научный сотрудник Института экономики и организации промышленного производства СО РАН, г. Барнаул.

**Есина Татьяна Николаевна**, начальник отдела денежно-кредитного регулирования Главного управления Банка России по Алтайскому краю.

**Жевнов Денис Анатольевич**, к.т.н., преподаватель кафедры «Математики и информатики» филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

**Жукова Елена Юрьевна**, аспирант АНО ВПО «Алтайская академия экономики и права», г. Барнаул.

**Земсков Вячеслав Вячеславович**, к.э.н., доцент, начальник Главного управления ЦБ РФ по Алтайскому краю.

**Земскова Таисия Филипповна**, к.э.н., доцент кафедры «Финансов и кредита» филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

**Злобина Галина Ивановна**, доцент ВЗФЭИ, старший преподаватель кафедры «Философии, истории и права» филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

**Иванова Валерия Айбасовна**, к.ф.н., доцент, зав. кафедрой «Философии, истории и права» филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

**Ижболдин–Кронберг Анатолий Рудольфович**, к.э.н., доцент кафедры «Экономики, менеджмента и маркетинга» филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

**Кобозев Олег Владимирович**, главный специалист управления инвестиций Главного управления экономики и инвестиций Алтайского края.

**Кожевина Ольга Владимировна**, д.э.н., профессор, зам. зав. кафедрой менеджмента ГОУ ВПО «Алтайский государственный университет».

**Колобова Эльвира Ивановна**, к.э.н., доцент кафедры «Финансов и кредита» филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

**Колядина Наталья Геннадьевна**, к.э.н., доцент кафедры «Экономики, менеджмента и маркетинга» филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

**Коптева Наталья Валентиновна**, к.э.н., доцент кафедры «Финансов и кредита» филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

**Копылов Юрий Николаевич**, к.ф.-м.н., доцент кафедры «Математики и информатики» филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

**Кутыгина Елена Николаевна**, к.пол.н., заместитель директора филиала ВЗФЭИ в г. Новороссийске.

**Ларионова Ирина Александровна**, старший преподаватель кафедры «Бухгалтерского учета, аудита, статистики» филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

**Левичева Светлана Викторовна**, к.э.н., старший преподаватель кафедры «Бухгалтерского учета, аудита, статистики» филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

**Лежников Валерий Петрович**, д.ф.н., профессор кафедры философии и социологии филиала ВЗФЭИ в г. Ярославле.

**Ломаковский Е.С.**, заместитель генерального директора ЗАО ПО МЭС, г. Барнаул.

**Лотова Е.В.**, экономист 1 категории отдела казначейства управления финансов ОАО «Сибирьтелеком» (Алтайский филиал).

**Лысенко Леонид Гурьевич**, к.т.н., доцент кафедры «Математики и информатики» филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

**Мактаева Ляззат Ануарбековна**, старший преподаватель кафедры «Информатики» Университета Кайнар (Семей), г. Семей, Республика Казахстан.

**Матвеева Наталья Александровна**, д.с.н, доцент кафедры социологии и политологии Барнаульской государственной педагогической академии.

**Менькин Николай Павлович**, к.ф.н., профессор ВЗФЭИ, доцент кафедры «Философии, истории и права» филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

**Мищенко Валерий Викторович**, к.э.н., профессор кафедры региональной экономики и управления ГОУ ВПО «Алтайский государственный университет».

**Мищенко Ирина Константиновна**, к.э.н., доцент, заместитель директора филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле по научной работе.

**Неверов Павел Александрович**, старший преподаватель кафедры «Бухгалтерского учета, аудита, статистики» филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

**Никитина Ольга Леонидовна**, к.э.н., доцент кафедры «Экономики, менеджмента и маркетинга» филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле

**Николаев Николай Николаевич**, к.э.н., председатель Алтайского банковского союза, президент ЗАО коммерческий банк «Зернобанк».

**Носкова Ольга Григорьевна**, к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерского учета, аудита, статистики» филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

**Павельев Сергей Сергеевич**, аспирант ГОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова».

**Панов Константин Евгеньевич**, экономист сектора рисков Алтайского банка Сбербанка РФ.

**Пислегина Наталья Владимировна**, к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерского учета, аудита, статистики» филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

**Поволоцкая Ольга Артуровна**, старший преподаватель кафедры «Экономики, менеджмента и маркетинга» филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле

**Полтарыхин Андрей Леонидович**, к.э.н., доцент кафедры «Финансов и кредита» филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

**Портнова Н.В.**, доцент, заведующая филиалом кафедры УСЭП ААЭП в ОАО ПО «Алтайский шинный комбинат».

**Притупов Владимир Геннадьевич**, заместитель Губернатора Алтайского края, председатель Комитета по финансам, налоговой и кредитной политике администрации Алтайского края.

**Разгон Антон Викторович**, к.э.н., старший преподаватель кафедры «Экономики, менеджмента и маркетинга» филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

**Рау Эдуард Иванович**, к.э.н., доцент кафедры «Финансов и кредита» филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

**Романова Елена Александровна**, к.э.н., доцент кафедры «Финансов и кредита» филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

**Руденко Александр Михайлович** к.э.н., доцент, директор филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

**Савенко Алексей Петрович**, начальник отдела камеральных проверок ИФНС России по Железнодорожному району г. Барнаула.

**Сагиев Евгений Александрович**, старший преподаватель кафедры «Математики и информатики» филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

**Сазонов Тимур Александрович**, к.э.н., доцент, начальник сводного экономического управления Главного управления Банка России по Алтайскому краю, г. Барнаул.

**Строительева Т.Г.**, к.э.н., доцент, АНО ВПО «Алтайская академия экономики и права (институт)», г. Барнаул.

**Сычева Ирина Николаевна**, д.э.н., профессор, заведующая кафедрой экономической теории ГОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова».

**Терновой Александр Иванович**, к.э.н., председатель совета директоров АПГ «Алтайские закрома».

**Терновой Константин Иванович**, управляющий директор АПГ «Алтайские закрома».

**Типикина Юлия Николаевна**, к.э.н., старший преподаватель кафедры «Финансов и кредита» филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.



**Торгашова Наталья Александровна**, к.э.н., доцент, заведующая кафедрой «Экономики, менеджмента и маркетинга» филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

**Тырышкина Екатерина Михайловна**, аспирант ГОУ ВПО «Алтайский государственный университет».

**Усольцев Дмитрий Геннадьевич**, ассистент Байкальского государственного университета экономики и права, г. Иркутск.

**Учитель Юрий Генрихович**, к.э.н., профессор кафедры «Экономики, менеджмента и маркетинга» филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

**Черепанова Екатерина Михайловна**, старший преподаватель кафедры «Бухгалтерского учета, аудита, статистики» филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

**Шадрина Анна Юрьевна**, начальник отдела маркетинга ООО «РИКИ», аспирант ГОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И.Ползунова».

**Шамаева Лариса Анатольевна**, к.э.н., доцент филиала ВЗФЭИ в г. Ярославле.

**Шустова Елена Павловна**, к.э.н., доцент, заведующая отделом международного сотрудничества Университета «Кайнар» (Семей), г. Семей, Республика Казахстан.

**Юдина Ирина Николаевна**, к.э.н., доцент кафедры «Финансов и кредита» филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

**Яковлев Анатолий Васильевич**, соискатель ГОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И.Ползунова».

Научное издание

**Социально-экономическая политика России при переходе на инновационный путь развития»: материалы международной научно-практической конференции 24 июня 2009 г. / Под общ. ред. И.К. Мищенко, В.Г. Пригупова. - Барнаул: Азбука, 2009. - \_\_\_\_ с.**

Статьи печатаются в авторской редакции

Изд.лиц. №            от            г.  
Подписано в печать            2009г.  
Печать офсетная. Формат            .  
Усл. печ.л.            Тираж            экземпляров.  
Заказ №

Отпечатано в типографии  
г. Барнаул,  
тел./ факс (3852)