

# **ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО–ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ: НАПРАВЛЕНИЯ И МЕХАНИЗМЫ**

Барнаул - 2007





Всероссийский заочный финансово-экономический  
институт (ВЗФЭИ), филиал в г. Барнауле  
Комитет по финансам, налоговой и кредитной политике  
администрации Алтайского края  
Главное управление экономики и инвестиций  
Алтайского края  
Главное управление Центрального банка РФ по  
Алтайскому краю  
Союз промышленников Алтайского края

## **ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО – ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ: НАПРАВЛЕНИЯ И МЕХАНИЗМЫ**

Материалы межрегиональной научно-практической  
конференции  
Барнаул, 29 июня 2007 г.

Барнаул - 2007

**БКК 65.9(2Рос)**

**Ф 79**

Рецензенты:

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

**Ф 79**

**Формирование социально-ориентированной экономики: направления и механизмы:** материалы межрегиональной научно-практической конференции / под общ. ред. И.К. Мищенко, В.Г. Притупова. - Барнаул: ООО «Полиграф-Сервис», 2007. - с.

Рассматриваются актуальные проблемы, направления и механизмы формирования социально-ориентированной экономики РФ. Особое внимание уделено вопросам разработки стратегии социально-экономического развития страны и регионов, поиску резервов повышения эффективности финансово-кредитной и учетной деятельности, задачам совершенствования форм и методов управления, а также проблемам внедрения современных технологий и методик в образовании как важнейшему фактору повышения качества подготовки экономических кадров для национального хозяйства.

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

**БКК 65.9(2Рос)**

**Ф 79**

**ISBN**

© Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, 2007

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Руденко А.М.</b> Открытие конференции	10
<b>Пленарное заседание</b>	
<b>Притупов В.Г.</b> Проблемы местного самоуправления в Алтайском крае	12
<b>Щетинин М.П.</b> Стратегия социально-экономического развития Алтайского края	
<b>Бетеньков Р.Ю.</b> Формирование единого продовольственного рынка как направление повышения эффективности функционирования АПК регионов	
<b>Заболотный А.М.</b> Роль трехлетнего финансового плана в совершенствовании управления регионом	
<b>Локтюшов В.М.</b> Вопросы совершенствования промышленной политики Алтайского края	
<b>Шадрина Н.Ф.</b> Социально-демографические проблемы Алтайского края	
<b>Долженко И.А.</b> Состояние и перспективы инвестиционной и инновационной деятельности в Алтайском крае	
<b>Свердлов М.Ю.</b> Эффективность инвестирования в паевые инвестиционные фонды	
<b>Бочаров С.Н.</b> Агропромышленная интеграция с позиции транзакционных и трансформационных издержек	
<b>Левичева С.В.</b> Формирование внутреннего контроля в системе управления коммерческой организацией	
<b>Колобова Э.И.</b> Организация системы управления научно-техническими проектами на предприятиях	
<b>Беззубенко С.С., Учитель Ю.Г.</b> Синтез SWOT-факторов при формировании стратегии развития организации	
<b>Поволоцкая О.А.</b> Основные подходы к содержанию труда преподавателя высшей школы на современном этапе	
<b>Лысенко Л.Г.</b> Обучение студентов ВЗФЭИ компьютерным дисциплинам: ситуация меняется	
<b>Сагиев Е.А.</b> Виртуальная производственная преддипломная практика: цели и задачи	
<b>Неверов П.А., Филиппев Д.Ю.</b> Опыт практического применения процессного подхода для совершенствования технологии подготовки учебно-методического комплекса по дисциплине «КИС в аудите»	

## **Секция 1. Стратегия социально-экономического развития страны и регионов**

- Александров Е.Л.** Инвестиционная деятельность как неотъемлемая часть региональной социально - экономической политики
- Ахмерова Т.Р.** Социально-экономическое положение в республике Башкортостан
- Белолипец И.А.** Анализ рынка и рисков горнолыжного туризма в Южно-Уральском регионе
- Воробьева М.И.** Развитие системы здравоохранения Западной Сибири в 1930-е годы
- Гладышева А.А.** Туризм и рынок труда: взаимное влияние
- Жидких А.А.** Ретроспективный анализ реформирования Сибири в процессе эволюции административно-территориального деления Алтайского края
- Каримова З.Р.** Особенности инфляции в российской экономике
- Колядина Н.Г.** Новые аспекты современной социальной политики России
- Кузнецова Л.В.** Формирование емкого внутреннего рынка как один из механизмов решения продовольственной проблемы
- Лобова Т.Г.** Влияние законодательной базы на развитие малого бизнеса в России
- Мильгуй Т.О.** Формирование рынка образовательных услуг в Алтайском крае
- Мищенко В.В.** Перспективы развития промышленности Алтайского края
- Носкова О.Г.** Статистическое изучение заработной платы
- Пильберг К.В.** Использование потенциала алтайского земледелия для социально-экономического развития Алтайского края
- Преснякова Е.А.** К определению налогового потенциала региона
- Разгон А.В.** Развитие муниципальных образований в Алтайском крае
- Романова Е.А.** Рынок агроснабжения в Алтайском крае
- Русавская А.В.** Развитие финансового рынка региона в современных условиях
- Сагатгареев Р.М.** Модель межхозяйственного кооперирования на уровне района
- Чувиллин Д.В.** Соответствие цены и качества услуг,

предоставляемых организациями жилищно-коммунального комплекса

**Щетинин Е.Н.** Статистические методы анализа выборочной совокупности аграрных организаций в определении текущего состояния сельского хозяйства Алтайского края

**Ютяева О.Н.** Об индикаторах экономической безопасности Алтайского края

## **Секция 2. Резервы повышения эффективности финансово-кредитной и учетной деятельности**

**Богданова М. М.** Отражение в бухгалтерском учете операций, связанных с возвратом товара

**Граф Г.С.** Основные черты содержательного компонента профессии «бухгалтер»

**Грибова Е.И.** Основные подходы к пониманию сущности термина «бухгалтерский управленческий учет»

**Дмитриев И.А.** Источники финансирования предпринимательской деятельности

**Кулагина М.Е.** Критерии оптимизации структуры финансовых ресурсов организаций

**Лепешкина С.В.** К вопросу о сущности составляющих финансовой политики предприятия

**Миркина И.В.** Внедрение бюджетирования, ориентированного на результат

**Мозалев А.А., Балгазин И.А.** Меры финансового оздоровления неплатежеспособных предприятий

**Мозалев А.А., Юлдашева Г.Р.** Моделирование ресурсного обеспечения деятельности коммерческого банка

**Сагатгареев Р.М.** Принципы построения земельного налога с сельскохозяйственных угодий

**Шарипова Л.Г.** Проблемы минимизации кредитных рисков

**Шарифьянова З.Ф.** Проблемы современного страхования и пути их решения

**Шустова Е.П.** Кредитное бюро как инструмент снижения кредитных рисков коммерческих банков

**Юдина И.Н.** Развитие тенденций на рынке потребительского кредитования в 2006 году

**Юнева Н.Н.** Налоговое планирование и его экономическое содержание

### **Секция 3. Совершенствование форм и методов управления**

**Алгазина Ю.Г.** Влияние риска на деятельность торгового посредника

**Волобуева Н.А.** Малый бизнес: определяющие критерии

**Воронова Н.А.** Применение показателей интенсивности использования производственных ресурсов для оценки качества внутрифирменного планирования

**Грибова Ю.Н.** Модели корпоративного контроля и особенности их применения в условиях активизации интеграционных процессов

**Иванов А.В.** Самооценка качества корпоративного управления в кредитных организациях

**Ижболдин-Кронберг А.Р.** Проблемы построения механизма управления развитием инвестиционной инфраструктуры

**Коптева Н.В.** Формирование системы финансово-экономического управления на предприятии

**Копылов Ю.Н.** Управление дебиторской задолженностью на предприятии оптовой торговли

**Менькин Н.П.** Учет психологических особенностей подчиненных как один из факторов успешной деятельности руководителя организации

**Мищенко И.К.** Развитие организационных форм инновационной инфраструктуры

**Мозжерина Н.Т.** Основные направления совершенствования стратегического планирования малых форм предпринимательства в АПК

**Никитина О.Л.** Особенности управления каналами товародвижения

**Перышкина Е.В.** Место стратегического, текущего и оперативного планирования в системе внутрифирменного планирования

**Петрова М.Н.** Проблемы внедрения нововведений в деятельности предпринимателя

**Раскатова М.И., Раскатов И.Д.** Методика оптимального управления запасами на предприятиях в условиях неопределенности внешней среды на основе теории нечетких множеств

**Руденко А.М.** Современная политика управления капиталом организации

**Сатарова М.Н.** Управление экономической эффективностью



деятельности современного предприятия

**Торгашова Н.А.** Управление кадровым резервом строительных предприятий

**Хасанов Р.Х., Квасов И.Н.** Проблемы развития механизмов взаимодействия государства и бизнеса

**Чугаева Т.Д.** Совершенствование функции мотивации в управлении трудовым потенциалом предприятия

**Шестакова И.Г.** Текст научно–технической рекламы как особый тип императивного дискурса

#### **Секция 4. Современные технологии и методики в образовании**

**Абрамкина С.Г., Менькин Н.П.** Гуманитарное воспитание студенчества

**Ананьев П.И., Кайгородова М.А.** Управление качеством учебного процесса профессионального образования на основе тестовых систем

**Базилевич О.И., Базилевич А.И.** Формирование системы менеджмента качества образования – требование времени

**Бондарь С.М., Егорова Н.А., Орач Ю.В.** Методическое обеспечение самостоятельной работы студентов на основе фреймовой системы представления знаний

**Виноградова Ю.Б.** Обучение иностранному языку в ВУЗе в современных условиях

**Злобина Г.И.** О дистанционном образовании и преподавании иностранных языков

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

**Ларионова И.А.** Формы и методы реализации межпредметных связей в учебном процессе

**Луценко А.Г.** Методика комплексного применения информационных технологий в обучении математике

**Мищенко И.К.** Об особенностях подготовки современных менеджеров

**Мостовая Т.В., Тихонова А.В.** Особенности непрерывного образования в условиях профессиональной оптимизации

**Мостовая Т.В.** Использование информационных технологий обучения в вузе – необходимая реальность сегодняшнего дня

**Тихонова А.В.** Проблемы использования электронных учебников при обучении информатике

**Юнева Н.Н.** Проблемы оценки качества знаний

Уважаемые коллеги!

Тема сегодняшней конференции посвящена проблемам создания эффективного механизма формирования социально-ориентированной экономики.

### **Направления работы конференции:**

1. Стратегия социально-экономического развития страны и регионов.
2. Резервы повышения эффективности финансово-кредитной и учетной деятельности.
3. Совершенствование форм и методов управления.
4. Современные технологии и методики в образовании.

Как известно, современные тенденции экономического и социального развития нашей страны связаны, прежде всего, с проблемами увеличения валового внутреннего продукта, а также реального повышения уровня и качества жизни населения.

Здесь можно отметить несколько объективных условий, при которых экономические и социальные процессы следуют траектории устойчивого развития. Среди них одно из важнейших - это стабильность финансовой системы. Без нее реализация приоритетных национальных проектов как основы формирования социально-ориентированной экономики практически невозможна.

Всем известно, что в Алтайском крае разработана стратегия социально-экономического развития до 2025 года. Судя даже по времени охвата проблем, – это уникальный документ, в котором изложены основные положения и индикаторы экономического развития. Естественно, что для их реализации возникает необходимость разработки региональной политики, в основе которой находится наша региональная экономика, имеющая некоторые особенности.

Одной из них является тот факт, что Алтайский край - дотационный. В доходной части бюджета половина – это ассигнования из федерального бюджета, доля которых, я хочу заметить как председатель экспертной комиссии по проведению независимой экспертизы краевого бюджета, с каждым годом уменьшается за счет развития отраслей и организаций, приносящих в казну края дополнительные доходы.

Необходимо отметить, что из-за недостатка инвестиционных ресурсов, в регионе есть проблема выбора приоритетов развития. Поэтому сегодня следует определиться с фундаментальными факторами и правовыми ресурсами саморазвития края.

Анализ отчетных данных о деятельности организаций различных видов деятельности и отраслей края дает основание сказать, что резервы устойчивого развития экономики в крае есть. Далеко не все инструменты

управления экономическим развитием нашего региона используются эффективно, а некоторые вообще не находят своего применения.

Кроме того, следует указать, что не всегда на общественное благо используется национальное и региональное богатство, не исчерпаны потенциал и ресурсы правового саморазвития власти, корпоративная культура территориального управления не соответствует современному уровню, не используется в полной мере механизм корпоративного развития муниципальных образований, наконец, недостаточна роль государственного регулирования регионального развития. Есть и другие проблемы, требующие осмысления с научной и практической точки зрения. Судя по заявленным темам докладов, таковы, в общем, направления работы нашей конференции.

Позвольте представить оргкомитет конференции:

- **Руденко А.М.**, к.э.н., доцент, директор филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле – председатель;
- **Притупов В.Г.**, заместитель главы администрации Алтайского края, председатель Комитета по финансам, налоговой и кредитной политике администрации Алтайского края;
- **Щетинин М.П.**, д.т.н., профессор, заместитель главы администрации Алтайского края, начальник Главного управления экономики и инвестиций Алтайского края;
- **Земсков В.В.**, к.э.н., доцент, начальник Главного управления Центрального банка РФ по Алтайскому краю;
- **Ганеман Е.К.**, исполнительный директор Союза промышленников Алтайского края;
- **Мищенко И.К.**, к.э.н., доцент, заместитель директора филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле по научной работе.

Желаю творческой, плодотворной работы всем нам и передаю слово ведущей – организатору нашей работы – заместителю директора филиала по научной работе доценту Мищенко Ирине Константиновне.

*А.М. Руденко, к.э.н., доцент,  
председатель оргкомитета,  
директор филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле*

## ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ

В.Г. Притупов

Комитет по финансам, налоговой и кредитной политике  
администрации Алтайского края

### **ПРОБЛЕМЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ**

Формирования местных бюджетов остается одним из основных вопросов финансовой системы государства в связи с вступлением в силу Федерального закона № 131-ФЗ с 1 января 2006 г. В Алтайском крае пришлось решать вопросы сбалансированности не только местных, но и краевого бюджета в части осуществления государственных полномочий. В этих условиях удалось обеспечить рост объемов местных бюджетов в 2006 г. на решение вопросов местного значения в 1,25 раза, что выше темпов роста краевого бюджета к уровню 2005 г. На следующий год рост местных бюджетов на решение вопросов местного значения прогнозируется в 1,21 раза к уровню 2006 г., что также выше по отношению к краевому бюджету. Межбюджетные трансферты местным бюджетам на решение вопросов местного значения увеличатся в 1,19 раза, что превышает прогнозируемый уровень инфляции.

В течение 2005-2006 гг. существенным образом изменилось распределение полномочий между органами государственной власти края и органами местного самоуправления по реализации государственных полномочий, прежде всего по оказанию социальной поддержки населению. Как в текущем, так и в предстоящем году значительное место в объеме местных бюджетов будут занимать субвенции на государственные полномочия, переданные для осуществления органам местного самоуправления. В целом объем краевого фонда компенсаций на 2007 г. запланирован в размере 9605 млн. рублей, или с ростом в 1,12 раза к уточненному уровню 2006 г.

По вопросу кредиторской задолженности, сложившейся у муниципальных образований в результате недофинансирования в ходе всех предыдущих реформ, следует отметить, что сегодня на реформу местного самоуправления никаких «целевых ресурсов» не выделяется, и она осуществляется в пределах возможностей консолидированного бюджета края. Администрация края, исходя из имеющихся возможностей, принимает меры по оказанию помощи муниципальным образованиям по погашению кредиторской задолженности. В течение 2006 г. дважды вносились поправки в краевой бюджет в части увеличения дотации на поддержку мер по обеспечению сбалансированности местных бюджетов, распределяемую на

основе стимулирующих механизмов наращивания налогового потенциала и рационального управления бюджетными средствами, на общую сумму 850 млн. рублей. Это позволило сократить кредиторскую задолженность по итогам 2006 года на 1206 млн. рублей или на 40 процентов к началу года.

В соответствии со статьями 86 и 87 Бюджетного кодекса РФ органы местного самоуправления должны тщательным образом организовать работу по принятию расходных обязательств и формированию реестра этих обязательств. Неукоснительное исполнение требований указанных статьей исключает возможность возникновения нефинансируемых «мандатов» на любом уровне местного самоуправления и роста кредиторской задолженности за предоставленные товары, услуги бюджетным учреждениям.

Положительным моментом в межбюджетных отношениях всех уровней нужно отметить переход на формализованные методики распределения финансовой помощи, которые принимаются на длительный срок. Применение методики межбюджетного регулирования позволило отказаться от практики согласования основных параметров бюджетов муниципальных образований и перейти к согласованию только исходных данных на планируемый период. Формализованное распределение финансовой помощи выполняет две основные функции: выравнивание бюджетной обеспеченности тех муниципальных образований, где она меньше минимального необходимого уровня, и стимулирование роста налогового потенциала, своевременного и полного сбора платежей в бюджет на территории муниципального образования, а также рационального и эффективного их расходования.

Введение в методику показателей, учитывающих насыщенность социальной сферы муниципального образования, неприемлемо последующим основаниям. В настоящее время расходы на содержание бюджетных учреждений связаны с выполнением двух задач – предоставлением населению социально значимых услуг и оказанием социальной поддержки самим работникам бюджетной сферы. В предыдущие годы, стремясь обеспечить равные бюджетные возможности муниципальных образований, бюджетная обеспеченность выравнивалась в зависимости от количества бюджетных учреждений, а не от потребностей населения в услугах.

Такой порядок бюджетного финансирования расходов имеет ряд недостатков. Во-первых, он по сути своей является неэффективным, то есть не создает стимулов к сокращению издержек и экономии бюджетных средств. Во-вторых, он в недостаточной степени ориентирован на достижение определенных социально-экономических результатов деятельности, так как в его рамках финансируется сам факт существования бюджетного учреждения.

Сложившиеся подходы финансирования бюджетных учреждений таковы, что государственная поддержка оказывается не только и не столько населению как потребителю бюджетных услуг, сколько бюджетным учреждениям и людям, в них работающим. Стало уже привычным, что едва ли не главный аргумент в пользу увеличения финансирования бюджетных учреждений – величина расходов на содержание учреждений и выплату заработной платы их работников. При такой постановке вопроса происходит подмена цели, ради которой создается бюджетное учреждение.

В условиях разграничения полномочий между уровнями государственной власти и местного самоуправления предусмотрен переход к подушевому финансированию социальных услуг, когда возмещение государственных и муниципальных услуг происходит в соответствии с количеством получателей этих услуг и объемом оказанных им услуг, ориентированных на достижение определенных количественно и качественно выраженных результатов. Действующее законодательство устанавливает: получателем бюджетных услуг является население в целом (здравоохранение, культура) либо его отдельные категории (образование, социальная защита). В Алтайском крае все районы имеют достаточно насыщенную социальную сферу, отличие которой заключается только в «кубометрах» Домов культуры, «квадратных метрах и этажности» школ. Значит, корректирующий коэффициент должен учитывать именно эти отличия. В результате расчет финансовой помощи будет производиться не на конкретного жителя, а на условный квадратный метр. При снижении численности населения в целом, детей в частности, необходимо исходить из целесообразности оплачивать возможность получения бюджетной услуги более высокого качества, а не содержания пустующих учреждений.

Мероприятия по совершенствованию межбюджетных отношений проводятся в рамках реализации концепции реформирования региональных финансов Алтайского края (2006-2007 годы), утвержденной распоряжением Администрации края 25 октября 2005 г. В соответствии с этими условиями были рассмотрены заявки муниципальных образований на участие в реформировании муниципальных финансов, из которых отобраны 10 муниципалитетов для получения субсидий из краевого бюджета.

В течение 2007 г. предстоит осуществить реформирование управления расходами, что потребует перевода части учреждений, предоставляющих бюджетные услуги, в негосударственную форму. На основе утвержденных стандартов качества бюджетных услуг должна быть создана система количественных показателей для оценки результатов деятельности учреждений, предоставляющих эти услуги. В перспективе предоставление финансовой помощи муниципальным образованиям будет

производиться с учетом качества управления муниципальными финансами и платежеспособности муниципального образования. В совокупности с установленными стандартами качества предоставления бюджетных услуг изменится схема бюджетного планирования, ориентированная на достижение конкретных результатов, имеющих значительный социальный или бюджетный эффект.

Щетинин М.П., д.т.н., профессор

Главное управление экономики и инвестиций Алтайского края

## **СТРАТЕГИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ АЛТАЙСКОГО КРАЯ**

По мере стабилизации положения в стране возрастает актуальность стратегического (долгосрочного) планирования социально-экономического развития территорий. В настоящее время разрабатываемые рядом субъектов РФ стратегии социально-экономического развития на долгосрочную перспективу не только определяют долгосрочные цели, приоритеты и задачи, а также основные направления развития экономики и социальной сферы, но и являются базовыми документами, определяющими социально-экономическую политику органов управления субъектов РФ на долгосрочную перспективу. В Алтайском крае формирование стратегии социально-экономического развития на период до 2025 года проводится в чрезвычайно сжатые сроки (менее 9 месяцев). Для ее разработки привлечена группа экспертов консалтинговой группы «РОЭЛ Консалтинг», первыми итогами работы которых стала диагностика состояния и определение перспективных направлений развития края, обусловленных ресурсными возможностями региона.

Алтайский край выполняет важную геостратегическую функцию, являясь приграничной территорией и обеспечивая кратчайший выход крупнейших центров Западной Сибири (Новосибирск, Омск, Томск, Кемерово) в Казахстан и Центральную Азию, Монголию и Китай, и влияние страны на эти регионы. По оснащенности транспортными магистралями край значительно превосходит среднероссийские и среднесибирские показатели.

Алтайский край – интенсивно формирующийся туристско-рекреационный регион. В 2006 году в крае отдохнули и поправили здоровье около 625 тысяч человек. Темпы роста складывающейся индустрии туризма, рекреации и оздоровления также опережают среднероссийские. Благоприятные условия отдыха и лечения в крае оценены и на федеральном уровне: Правительством Российской Федерации принято решение об организации в Алтайском крае двух особых экономических зон: туристско-рекреационного типа и игровой.

Земельный фонд Алтайского края составляет 16,8 млн. гектаров.

Основную его долю (74,6%) занимают земли сельскохозяйственного назначения, из них 50% – пашни. Лесной фонд занимает 20,5% территории. Полезная флора Алтайского края содержит крупную группу лекарственных растений, из них широко используются в официальной медицине около 100 видов. Эти ресурсы являются ценным сырьем для развития фармацевтической промышленности.

Край исторически является крупнейшим производителем сельскохозяйственной продукции в России и Сибири. Несмотря на спад 90-х годов, аграрный комплекс края увеличил по сравнению с 1990 годом удельный вес производства в стране. Алтайский край – единственный регион в Сибирском федеральном округе, который занимается выращиванием сахарной свеклы, сои, подсолнечника и их переработкой.

Алтайский край обладает развитым промышленным комплексом, в 2006 году в крае было произведено более 89% в общем объеме российского производства котлов паровых мощностью свыше 10 тонн пара/час, 62,6% – трелевочных чокерных машин, 44,2% – дизелей и дизельгенераторов, более 19% – вагонов грузовых магистральных, около 17% крупы, 12% – муки и сыров жирных.

Наконец, Алтайский край – один из динамично развивающихся регионов России. Среднегодовые темпы экономического роста за последние четыре года (2003-2006) в Алтайском крае выше, чем в среднем по России: 7,5% против 6,9%. За последние семь лет в крае в 5 раз увеличился объем строительных работ, значительно превышают среднероссийские показатели темпы развития потребительского рынка.

Вышеописанный экономический потенциал Алтайского края во многом определяет перспективные направления ускоренного развития его экономической и социальной сфер.

Так, экономико-географическое положение Алтайского края является уникальным с точки зрения его равноудаленности от крайних точек Евразийского континента. Географически Алтайский край находится на стыке различных историко-культурных, географических и климатических зон. Положение Алтайского края на пересечении трансконтинентальных транзитных грузовых и пассажирских потоков, в непосредственной близости к крупным сырьевым и перерабатывающим районам позволяет ему **активно участвовать в международном обмене.**

Использование этого положения может дать импульс для привлечения на территорию как российских, так и иностранных бизнесов не только в различные сферы экономики края, но и формированию всего комплекса мер по **созданию евразийского центра межгосударственного и межрегионального экономического, делового и культурного**



## **сотрудничества.**

Положение Алтайского края на юге Западной Сибири и высокая транспортная доступность делает его привлекательным для всего макрорегиона с точки зрения **использования туристско-рекреационных возможностей** (ни один регион Западной Сибири не обладает такими благоприятными для человека климатическими, ландшафтными и лечебными ресурсами). С учетом динамичного роста потребностей в туристско-рекреационных услугах появляется возможность формирования центра не только российского, но и мирового значения.

По экспертным оценкам только на эффективном использовании указанных центров возможно увеличение объемов ВРП в 1,5 – 2 раза. Резко возрастет инвестиционная привлекательность края и поток инвестиций.

Потенциальные возможности развития агропромышленного комплекса края имеются во всех звеньях технологической цепочки «производство-переработка-сбыт». По оценкам ученых и специалистов-аграрников применение современных высокоэффективных технологий выращивания зерна позволит поднять урожайность до 20-25 центнеров с гектара, что в два раза больше чем в настоящее время. Аналогичные резервы имеются и в животноводстве. Кроме того, возможно дополнительное вовлечение в оборот неиспользуемых сельхозугодий.

Важнейшим фактором использования потенциала АПК становятся современные эффективные формы организация бизнеса, такие как вертикально интегрированные агрохолдинги. Повышение эффективности использования потенциала производства сельхозпродукции возможно за счет создания внутрирегиональных агропромышленных кластеров на базе сформировавшихся центров переработки.

Последовательная и грамотная политика по повышению капитализации бизнесов и территории в целом позволит привлекать необходимые инвестиции, создавать условия для формирования новых бизнесов и производств в промышленности, повысить их инвестиционную привлекательность, что необходимо для решения вопросов технологической модернизации, выпуска конкурентоспособной продукции, повышения эффективности хозяйственной деятельности.

Кроме того, в крае имеется большой научный и инновационный потенциал, который может быть использован для подъема всей экономики края на качественно новый уровень. Необходимо выработать такие механизмы взаимодействия науки и управления, науки и бизнеса, науки и производства, науки и общества, которые позволят внедрять передовые технологии в экономику края и обеспечат, тем самым, необходимый качественный прорыв в развитии. Это касается, прежде всего, производства качественных

продуктов питания, фармацевтики и медицины, технологий оздоровления, промышленных инноваций, энергосбережения, охраны окружающей среды.

Привлеченными для разработки стратегии социально-экономического развития края на период до 2025 года специалистами консалтинговой группы «РОЭЛ Консалтинг» был предложен опережающий сценарий развития края, который характеризуется тем, стратегические отрасли реального сектора экономики станут развиваться темпами в 2-3 раза выше существующих. Для этого администрация края должна стать активным участником в процессе привлечения крупных трансрегиональных и транснациональных компаний на территорию края. Кроме того, краевые власти будут вести переговорный процесс в политическом пространстве, стараясь сформировать включенность и участие отраслей края в крупных макрорегиональных проектах.

В рамках данного сценария прогнозируется формирование конкурентоспособного промышленного комплекса, в значительной степени ориентированного на российские и международные рынки; дооформление и усиление агропромышленного кластера, значительно интегрированного в межрегиональные сети и мировой рынок; формирование полноценного туристического кластера, предлагающего услуги на мировом уровне и включенного в мировую туристическую индустрию.

В целях интенсификации развития территории будет осуществляться привлечение на территорию края ключевых элементов производственных (сервисных) цепочек – либо дающих уникальные ресурсы (включая кадры), либо уникально изменяющих свойства итогового продукта, либо выполняющих дистрибуционные функции. Такие элементы будут давать максимальную добавленную стоимость итогового продукта либо оказывать ключевое влияние на функционирование цепочки в целом.

В дальнейшей работе, на основе предложенного сценария развития края, разработчиками «РОЭЛ Консалтинг» будут определены стратегические направления развития Алтайского края, сформированы механизм реализации стратегии и система мониторинга результатов.

Завершит свою работу над стратегией, [согласно государственному контракту](#), компания «РОЭЛ Консалтинг» к 1 декабря 2007 года. Результатом должен стать реально работающий документ, имеющий высокую практическую ценность для социально-экономического развития Алтайского края.

**ФОРМИРОВАНИЕ ЕДИНОГО ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО  
РЫНКА КАК НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ  
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АПК РЕГИОНА**

Новое звучание продовольственная обеспеченность стала приобретать в связи со все большей дифференциацией регионов по уровню собственного экономического развития.

Обозначилась проблема, когда в регионах, формирующих основную часть своего валового регионального продукта именно в агропромышленном комплексе, цены на некоторые виды продовольствия не только не ниже уровня цен в индустриально развитых территориях, но иногда и выше. Кроме того, низкий уровень доходов территорий с большим удельным весом в валовом региональном продукте продукции АПК, не только не способствует усилению собственной продовольственной обеспеченности (рассматриваемой не только с точки зрения собственного сельскохозяйственного производства), но и неизбежно накладывает отпечаток на темпы развития и повышения эффективности АПК территории (своей основной, определяющей доход отрасли), базы дальнейшего экономического роста.

На наш взгляд уровень экономического развития отдельных регионов напрямую связан с проблемой обеспечения собственного населения продовольствием, где роль регионального аграрного сектора лишь часть целостной системы. Поэтому продовольственная обеспеченность становится в меньшей степени проблемой агропродовольственного сектора, чем макроэкономической проблемой, связанной с эффективностью общественного производства в целом, уровнем и дифференциацией доходов населения, экономического потенциала территории. Иначе говоря, меры по повышению эффективности регионального сельского хозяйства не решают проблемы доступности продовольствия для всего населения. Но с другой стороны, территории с низким уровнем экономического развития, сталкивающиеся с проблемами обеспеченности населения продовольствием, имеют принципиально иную структуру региональной экономики: в ней преобладает аграрный сектор. Поэтому для таких субъектов рост сельскохозяйственного производства означает в первую очередь улучшение макроэкономической динамики, повышение доходов населения и, соответственно, улучшение качества питания.

Кроме того, для дальнейшего прироста сельскохозяйственного производства все более требуется привлечение несельскохозяйственного капитала. Нужны эффективные средства производства для сельского

хозяйства, нужны кадры в самом сельском хозяйстве, способные применять высокие технологии, нужна развитая материально-техническая и финансовая инфраструктура для проведения этих технологий в аграрный сектор и т.д. Нужно достижение более высокого рубежа всей региональной экономикой.

И главное, рост производства сельскохозяйственной продукции напрямую не связан с ростом потребления, так как производитель этой продукции и ее потребитель не совпадают. Рост производства в агропродовольственном комплексе может упираться во множество проблем, но в нашем случае стоит отметить две основные. Первая - это низкая покупательная способность населения, вторая - отсутствие развитой инфраструктуры доведения продукции до потребителя.

В этом смысле видится определение круга потребителей, с учетом требований, предъявляемым к продовольственному рынку потребителями, а это прежде всего:

- достаточное количество продуктов питания хорошего качества;
- сохранения принципа рационального питания;
- состояние розничных цен и их соотношение с личным бюджетом.

Рост доходов населения определяет экономическую доступность продовольствия, в Сибири наблюдается увеличение потребительского спроса и уровня среднедушевого потребления продуктов питания (рис. 1)

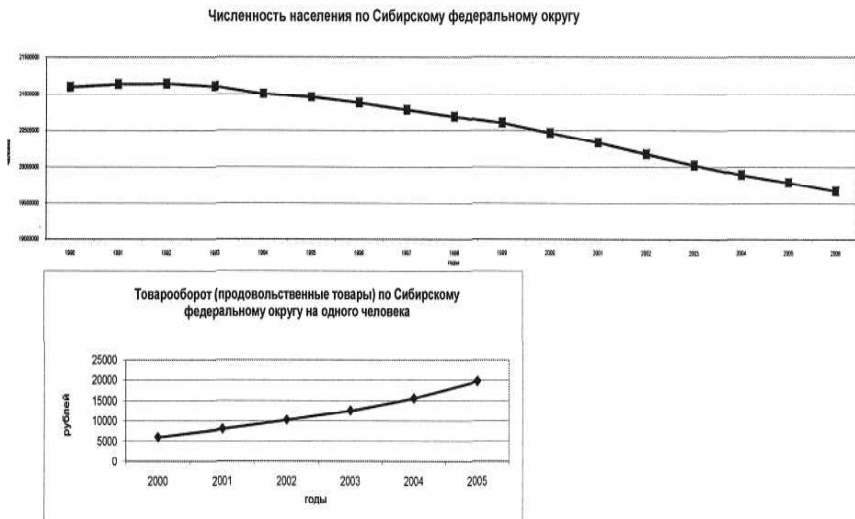


Рисунок 1 – Динамика численности населения и товарооборота по СФО

Государственная политика доходов расширила доступность продовольствия для различных социальных групп населения. При этом население переориентировалось на продукты с более высокой потребительской ценностью. Несмотря на высокую дифференциацию потребления продовольствия населением из различных социальных групп, снижением общей численности населения в Сибирском федеральном округе, товарооборот (продовольственных товаров) на одного человека неуклонно возрастает.

Говоря об особенностях продовольственного рынка следует отметить:

- постоянство его функционирования;
- сезонность производства;
- постоянство потребления.

Исходя из этого понимания, представлений о потенциальных возможностях регионов производителей сельскохозяйственной продукции, наличия транспортной составляющей, наконец численности населения территорий, можно предположить локальный характер этого рынка, наличие границ, где возможно максимально эффективно реализовывать политику самообеспечения населения продовольствием, именно самообеспечения, а не наличия продовольствия, где уже имеет место протекционистская политика стран поставщиков. Доля импорта в общем объеме продовольствия по разным оценкам составляет от 30 до 50%.

Очень важным представляется и то, что для Сибири, также как и для России, рост продовольственного импорта смягчает проблему продовольственной обеспеченности. Можно сказать, что импорт продовольствия имеет не вымещающую, а замещающую природу. При этом на наш взгляд, первичен уход отечественного производителя с рынка, а импорт только замещает возникающий количественный и качественный дефицит. Таким образом если говорить о продовольственном самообеспечении, то здесь особую роль приобретают именно аграрно развитые территории, с худшим, в сравнении с индустриально развитыми территориями, экономическим потенциалом. Проблемы именно этих территорий - ключевой момент в решении проблем региональной самообеспеченности.

Вопросы продовольственного самообеспечения нужно рассматривать не изолированно применительно к сельскому хозяйству и пищевым отраслям. В современных условиях эта проблема стоит комплексно, это не только и не столько аграрная политика, но политика доходов населения, развития продовольственной инфраструктуры, инвестиционных приоритетов в продовольственных цепочках, межрегиональной торговли. Поэтому нужны комплексные исследования, которые позволят сформировать адекватную

новой экономической ситуации продовольственную политику Сибирских регионов.

Направленность на решение проблемы продовольственной обеспеченности на основе оптимального использования потенциальных возможностей регионов Сибири и рыночной системы хозяйствования в таком спектре особенно актуальны. Основное отличие такого подхода заключается в оптимальном использовании экономического потенциала каждой из территорий, обусловленном главным образом уровнем развития экономических, социальных параметров.

Видится целесообразным как формирование научно обоснованной системы продовольственного самообеспечения Сибири, так и реальной, ориентирующейся на потенциал регионов политики в области продовольствия и питания, при которой основные функции по регулированию экономики переходят на межрегиональный уровень. Концептуально она формируется на принципах оптимизации использования потенциала регионов, экономических механизмах в рамках регионального и

межрегионального рынков. Сформировалась потребность в научном обосновании концепции продовольственной самообеспеченности регионов. Подобной межрегиональной задачей видится:

- повышения эффективности производства и потребления;
- производство качественной продукции;
- повышения эффективности самообеспечения;
- расширения рынка продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья;
- формирование рынка средств производства и труда.

Необходима разработка концепции оптимальной продовольственной самообеспеченности регионов Сибири и формирование практических подходов к решению этой проблемы.

Анализируя объемы производства сельскохозяйственной продукции, основных видов продуктов питания в субъектах СФО, зная объемы потребления можно сделать вывод о возможности удовлетворения внутренней потребности регионов Сибири в основных видах продуктов питания за счет собственно производства. Статистические данные показывают, что четыре региона СФО (Алтайский, Красноярский край, Омская, Новосибирская области) способны удовлетворить потребности всего округа в зерне, мясе, молоке, яйце птиц.

Межрегиональный рынок продовольствия становится главным фактором развития АПК Алтайского края. Поскольку для решения этой проблемы требуется совместная целенаправленная деятельность всех уровней

государственного регулирования, то ее целесообразно рассматривать в масштабе межрегионального хозяйства.

А.М. Заболотный

Аппарат главного федерального инспектора в Алтайском крае

## **РОЛЬ ТРЕХЛЕТНЕГО ФИНАНСОВОГО ПЛАНА В СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНОМ**

Управление социально-экономическим развитием края является сложной системой, состоящей из ряда связанных между собой частей и элементов, обеспечивающих ее определенные свойства и функции.

Для повышения эффективности управления социально-экономическим развитием края большое значение имеют стратегическое планирование, среднесрочное прогнозирование его развития, которые позволяют принимать и реализовывать наиболее обоснованные решения. Система прогнозирования социально-экономического развития края должна быть относительно самостоятельна и охватывать по времени примерно 20 - 25 лет с выделением отдельных более детальных блоков сроком на 8 - 12 лет, 3 - 5 лет и на текущий год.

В Алтайском крае в соответствии с распоряжением Администрации Алтайского края от 17 апреля 2007 г. №157-р в целях обеспечения устойчивого экономического роста, повышения жизненного уровня населения, создания обоснованной системы целей и приоритетных направлений социально-экономического развития на долгосрочную перспективу осуществляется разработка Стратегии социально-экономического развития Алтайского края на период до 2025 года. Разработку осуществляет ЗАО «Консалтинговая группа «РОЭЛ Консалтинг» (г. Москва). Стратегия призвана обеспечить координацию федеральных, краевых и муниципальных структур, межрегиональную кооперацию, взаимодействие власти, бизнеса и общества.

В рамках среднесрочного прогнозирования в соответствии с Планом-графиком разработки комплексной программы социально-экономического развития Сибири, комплексных программ социально-экономического развития муниципальных образований и субъектов РФ Сибирского федерального округа, утвержденным полномочным представителем Президента Российской Федерации в Сибирском федеральном округе 19.10.2006 г., и на основании распоряжения Администрации Алтайского края от 24.01.2007 г. №18-р осуществляется разработка комплексной программы социально-экономического развития Алтайского края на период до 2017 года.

Социально-экономическое развитие края в значительной степени

зависит от состояния бюджетной сферы. Бюджетная политика органов государственной власти края должна быть направлена на повышение эффективности бюджетных расходов и оптимизацию управления бюджетными средствами в направлении развития приоритетных секторов экономики как на краевом, так и на местном уровне.

В целях проведения эффективной бюджетной политики органам государственной власти Алтайского края необходимо учитывать:

- последствия проводимых структурных преобразований в экономике и социальной сфере;
- совершенствование механизмов применения программно-целевых методов при планировании и осуществлении бюджетных расходов;
- практику планирования и исполнения бюджетов, совершенствование управления действующей сетью получателей бюджетных средств, построение бюджетного процесса от краевого уровня до поселения;
- внедрение новых механизмов бюджетного финансирования;
- привлечение внебюджетных источников финансирования приоритетных секторов экономики края.

В Алтайском крае активно идет внедрение этих новых механизмов и инструментов управления общественными финансами. Распоряжением Администрации Алтайского края от 25.10.2005 г. №715-р утверждена Концепция реформирования региональных финансов Алтайского края (2006-2007 годы). Одной из целей преобразований в бюджетной системе края является предсказуемость финансовой политики в части доходов и расходов на всех уровнях бюджетной системы на среднесрочный период. Инструментом, решающим данную задачу, является внедрение механизма перспективного финансового планирования. В Алтайском крае распоряжением Администрации Алтайского края от 11.08.2006 г. №415-р был утвержден перспективный финансовый план на 2007-2009 годы, в соответствии с которым был разработан и принят краевой бюджет на 2007 год. Распоряжением Администрации Алтайского края от 24.01.2007 г. №17-р был утвержден уточненный перспективный финансовый план на 2007-2009 годы.

Перспективный финансовый план на краевом и муниципальном уровне должен соответствовать следующим требованиям.

В первую очередь, в перспективном финансовом плане должна обеспечиваться предсказуемость доходной части бюджета на несколько лет. С другой стороны, должна обеспечиваться предсказуемость затрат, возникающих в соответствии с действующими или принимаемыми расходными обязательствами.



Во-вторых, в перспективном финансовом плане должна отражаться стратегия социально-экономического развития края и муниципальных образований.

В-третьих, перспективный финансовый план должен определять ориентиры межбюджетных отношений.

В-четвертых, анализ различных вариантов перспективного финансового плана с различными параметрами должен являться инструментом для принятия тех или иных управленческих решений в области проводимой в крае или муниципальных образованиях финансовой политики в части повышения эффективности сбора налогов и оптимизации расходования бюджетных средств.

Перспективный финансовый план должен выступать инструментом для балансировки бюджета и соответственно обеспечивать прогноз дефицита бюджета, государственного и муниципального долга на среднесрочный период. С формальной точки зрения, параметры перспективного финансового плана должны совпадать со значениями, указанными в реестре расходных обязательств и соответствующем бюджете на очередной финансовый год. Очевидно, что обеспечить качество выполнения этих требований достаточно сложно.

При составлении перспективного финансового плана необходимо обеспечить взаимосвязь со среднесрочной программой социально-экономического развития, что позволит отслеживать изменения экономических показателей и производить их учет при расчете перспективного финансового плана. При этом появляется возможность оперативно анализировать влияние значений тех или иных экономических показателей на размер доходной и расходной части бюджета и одновременно моделировать несколько вариантов бюджета;

Перспективный финансовый план должен быть интегрирован с реестром расходных обязательств, включающем как действующие, так и принимаемые расходные обязательства. Таким образом, будут исключены ошибки, когда перспективный финансовый план не отражает реальных потребностей в финансировании, возникающих в силу действия тех или иных нормативно-правовых актов органов государственной власти края или органов местного самоуправления.

Перспективный финансовый план формируется по принципу скользящей трехлетки, и план на первый финансовый план должен совпадать с бюджетом, утверждаемым законом края или решением органов местного самоуправления. Учитывая традиционно большое количество изменений, происходящих при принятии бюджета на следующий год, необходимо учитывать расхождения показателей в перспективном финансовом плане,

реестре расходных обязательств и бюджета, а также причины их появления.

Анализ и контроль показателей перспективного финансового плана позволяет поставить задачи оптимизации расходования бюджетных средств, расчета плана финансирования главных распорядителей бюджетных средств и бюджетополучателей с учетом принципов и методов бюджетирования, ориентированных на результат. Это обеспечивает возможность перехода к принятию краевого бюджета и местных бюджетов на три года, так как это реализуется на уровне федерального бюджета в текущем году. Трехлетнее бюджетное планирование позволит уменьшить объем всевозможных согласований и повысить эффективность реализации масштабных инвестиционных проектов краевого, муниципального или межмуниципального уровней.

Проблема перехода к новым методам бюджетного планирования, в первую очередь, к бюджетированию, ориентированному на результат (БОР), является новой для бюджетной системы края. В принципиальном отношении функционирование системы БОР можно представить в виде последовательной совокупности процедур. В перспективном финансовом плане определяются предельные годовые объемы бюджета действующих и принимаемых расходных обязательств и распределяются по главным распорядителям бюджетных средств (ГРБС). На этой основе каждый ГРБС формирует пакет приоритетных ведомственных целевых программ. Ведомственные целевые программы могут формироваться и в рамках реализации приоритетных национальных проектов. Предсказуемость отдельных показателей приоритетных национальных проектов, отражающихся на развитии экономики, позволяет оценить возможную динамику развития соответствующей отрасли и определить прогнозные параметры доходов и расходов.

Сводная картина о достигнутых результатах и планах деятельности ГРБС в части действующих и принимаемых расходных обязательств по предоставлению бюджетных услуг в рамках отчетного и планового периода с выделением бюджетной заявки на очередной год, должна формироваться каждым ГРБС в виде доклада о результатах и направлениях программно-целевой деятельности. На основе анализа представленных докладов необходимо провести мониторинг и последующий отбор наиболее эффективных из заявленных программ для последующего включения в реестр ведомственных целевых программ, подлежащих бюджетному финансированию из краевого или местных бюджетов. Критерий отбора при этом должен учитывать, во-первых, степень приоритетности программ для развития края или муниципальных образований и, во-вторых, величину социально-экономической эффективности принимаемых программ.

При этом основной проблемой в рамках системы БОР является формирование эффективной структуры бюджетных расходов и решение максимального количества программ в условиях ограниченности финансовых ресурсов, собираемых бюджетной системой края. Для решения этих задач в крае важно создать соответствующие условия по обеспечению законодательной, методологической и финансовой поддержки изменений в бюджетной системе края.

Переход к трехлетнему циклу перспективного финансового планирования становится основой для реализации программно-целевой методологии бюджетного планирования. Исходя из закономерностей, отражающих объективные требования к бюджетной системе, можно оценить реальную приоритетность бюджетной политики органов государственной власти края, к достижению каких параметров финансирования важнейших государственных функций следует стремиться.

Таким образом, перспективный финансовый план является важнейшим связующим звеном в системе управления социально-экономическим развитием края: «долгосрочная Стратегия - среднесрочная программа – перспективный финансовый план – целевые программы – система БОР».

В.М. Локтюшов

Управление Алтайского края

по промышленности и энергетике

## **ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ АЛТАЙСКОГО КРАЯ**

Термин *промышленная политика* – в одном из вариантов звучания – это концепция правового сопровождения и комплекса механизмов её реализации государством, направленная на обеспечение эффективной деятельности хозяйствующих субъектов (предприятий, компаний, фирм, и т.д.). Данное понятие носит очень широкий характер и является сложным сбалансированным направляющим факторов в развитии реального сектора экономики в целом для определенного условного пространства (континент, страна, регион, город и т.д.).

Можно сказать, что промышленная политика - это атрибут современного государственного образования с целью создания внутри государства лояльных условия для развития бизнеса при обеспечении прав и свобод всех граждан.

Основным фактором реализации промышленной политики в общем понимании является взаимодействие государства в условиях существующего правового поля с конкретными агентами рынка – собственниками,

поставщиками, потребителями, получателями налоговых платежей, регуляторами рынков конечной продукции, арбитрами хозяйственных споров, политическими субъектами международных отношений и др. Выстраивание взаимовыгодных отношений со всеми перечисленными участниками рынка протекает в единой канве, а правовым обеспечением её является промышленная политика, которая в свою очередь должна органично сочетаться с общегосударственной политикой страны.

На федеральном уровне регулируются стратегические аспекты промышленной политики и закладываются основные инструменты её реализации, а это:

- прямые меры государственной поддержки (госзаказ, налоговая политика, контроль и реформирование естественных монополий, ФЦП, таможенная политика, валютная политика и др.);

- косвенные меры государственной поддержки (развитие банковской и страховой системы, пенсионная система, формирование инвестиционного климата, стимулирование интеграции бизнес-структур, вопросы стандартизации продукции, развитие производственной и сопутствующей инфраструктуры, подготовка кадров и т.д.).

Также, в зависимости от выбранных приоритетов развития экономики можно выстроить несколько различных моделей промышленной политики:

- экспортноориентированная модель;
- модель импортозамещения;
- инновационная модель.

До сегодняшнего дня на уровне Федерации до сих пор отсутствует четкая, нормативно утвержденная промышленная политика. Не во всех регионах она также в необходимом виде разработана. Положительным моментом для Алтайского края является тот факт, что 12 мая 1998 г. был утвержден Закон Алтайского края «О промышленной политике». Особенно это актуально в связи с тем, что подобный документ регламентирует одну из основных составных частей политики – источники её финансирования.

В Законе Алтайского края указаны цели и принципы промышленной политики края, определены основные направления и программы развития промышленности края, информационно-аналитическое и профессионально-образовательное обеспечение.

Согласно Закону в Алтайском крае государственная поддержка промышленности осуществляется органами государственной власти края в соответствии с Планом социально-экономического развития Алтайского края, приоритетными направлениями и программами развития промышленности края.

Определены прямые меры поддержки промышленности, и прежде всего оказание финансовой поддержки предприятиям на льготных условиях для пополнения оборотного капитала и реализации инвестиционных проектов на территории края в виде:

1) бюджетного кредита. Данная поддержка оказывается предприятиям энергетического комплекса при подготовке к зимнему отопительному сезону через кредитование из краевого бюджета местных органов власти;

2) субсидирования части банковской процентной ставки по привлекаемым банковским инвестиционным кредитам. Этот вопрос поддержки в крае получил одно из наибольших развитий. Практически все значимые для экономики проекты технического перевооружения промышленных предприятий происходит с участием краевого бюджета. В частности это ЗАО «Эвалар», ОАО «Кучуксульфат», ОАО «Алтайвагон», ФГУП ФНПЦ «Алтай», ЗАО «Алтайвитамины», ЗАО БМК «Меланжист Алтая», ОАО ХК «Барнаульский станкостроительный завод» и др.;

3) изменения срока уплаты налогов и сборов в форме отсрочек, рассрочек, налоговых кредитов, инвестиционных налоговых кредитов в соответствии с законодательством Российской Федерации, края и нормативными правовыми актами органов местного самоуправления. Данная форма поддержки имеет как правило отраслевую направленность. В Алтайском крае ею в свое время воспользовались предприятия энергетики и оборонно-промышленного комплекса;

4) финансирования инвестиционных проектов на долевых началах с другими участниками в виде вклада в уставный капитал денежных средств, имущества, ценных бумаг, имущественных прав либо иных прав, имеющих денежную оценку;

5) предоставления дополнительных льгот по налогам и сборам.

Одним из последних таких мероприятий является участие имущества края в создании ООО «Торговый дом «Беларусь-Алтай».

Косвенные меры поддержки промышленности:

- проведение протекционистской политики в федеральных органах государственной власти. Здесь можно сказать об обращениях Администрации Алтайского края, которые в последствии были поддержаны федеральными структурами. В частности в отношении имущественного комплекса ОПК, вхождение предприятий края в создаваемые вертикально-интегрированные структуры с участием государственной собственности, вопросам участия в выполнении государственного оборонного заказа и поставок продукции в кооперации на экспорт, создании совместных предприятий и многое другое;

- содействие предприятиям промышленности края в расширении

рынка сбыта продукции через развитие внутри краевой кооперации и внешнеэкономических связей края с другими регионами и государствами. Уместно назвать заключение соглашений Администрации края с другими территориями в частности Правительствам Москвы, Татарстаном, Республики Беларусь, Администрацией Калининградской и Кемеровской области. Эти соглашения главной своей целью имеют продвижение продукции предприятий края в другие регионы и возможность использования достижений научных разработок в сфере экономики;

- гарантии Алтайского края для кредиторов, инвесторов;

- содействие защите предприятий промышленности края от негативных действий естественных монополистов. Наиболее ощутимо эти процессы проявляются в работе управления цен и тарифного регулирования Главного управления экономики и инвестиций Алтайского края.

Отдельной статьей указаны меры поддержки предприятий промышленности, участвующих в реализации приоритетных направлений развития промышленности края, а именно:

- списание безнадежных долгов по налогам и сборам в порядке, определенном законодательством Российской Федерации, и нормативными правовыми актами органов местного самоуправления. Согласно Постановлению Правительства Российской Федерации от 18.04.2002 № 251 и Постановлению Администрации Алтайского края от 10.09.2002 № 495 в 2002 году в Алтайском крае были списаны пени и штрафы предприятиям ОПК края по причине несвоевременного расчета с ними за поставленную в рамках государственного оборонного заказа продукцию. Была списана задолженность во все уровни бюджета и внебюджетные фонды сумма 1,7 млрд. рублей. Если, приняв во внимание, что по Агентству обычных вооружений и Агентству спецхимии и боеприпасов в целом было списано 10 млрд. рублей, то можно отметить, что работа проведена значительная.

- снижение тарифа за пользование электроэнергией от тарифов, действующих для предприятий промышленности - решением Главного управления экономики и инвестиций администрации Алтайского края по согласованию с Управлением Федеральной антимонопольной службы Российской Федерации по Алтайскому краю.

- первоочередное решение о предоставлении инвестиционных ресурсов.

Параллельно, на территории края в целях стимулирования предпринимательской активности и для обеспечения поддержки краевого товаропроизводителя разработана соответствующая нормативная база. Это - краевой закон «Об инвестиционной деятельности в Алтайском крае», направленный на стимулирование инвестиционной активности предприятий,

рамках которого осуществляется компенсация части банковской процентной ставки по привлекаемым предприятиями коммерческим кредитам, субсидирование краевой части налога на имущество по вновь введенным основным производственным средствам, снижается ставка налога на прибыль.

В соответствии с приоритетами направлений развития экономики края принят новый Закон «Об инновационной деятельности в Алтайском крае». Для реализации данного Закона в бюджете 2007 заложено 50 млн. руб. и принято решение два проекта ОАО «Алтайвагон» и ОАО «Барнаульский пивоваренный завод» поддержать из этого источника. Также разработан и действует механизм краевого лизинга, через который промышленные предприятия края имеют возможность приобретать станки и оборудование по льготным процентам.

В крае налажено плодотворное сотрудничество Администрации края с объединением работодателей «Союз промышленников Алтайского края».

На уровне края большое внимание уделяется вопросам популяризации престижа человека «труда». Осуществляется планомерная работа по выравниванию сложившейся ситуации в сфере подготовки кадров рабочих профессий для нужд промышленных предприятий края. Проводится постоянный мониторинг состояния кадров на предприятиях края. Ведется работа по организации базовых площадок и ресурсных центров по подготовке кадров рабочих профессий. Возобновляется традиция по проведению краевых конкурсов «Молодой рабочий Алтая – 2007».

Н.Ф. Шадрин  
Алтайкрайстат

## **СОЦИАЛЬНО - ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ АЛТАЙСКОГО КРАЯ**

Российские ученые-демографы и политики сегодня едины во мнении, что Россия в настоящее время находится в тяжелейшем демографическом кризисе. Понимание происходящего есть и на всех уровнях государственной власти. Как самая серьезная проблема, требующая немедленного решения, обозначен демографический кризис в ежегодном Послании Президента Федеральному собранию в 2006 году.

**Суть демографического кризиса** заключается в следующем:

- значительно и быстро снижается рождаемость - общий коэффициент рождаемости составил по России в 2006 году 10,4 промилле против 13,4 в 1990 году (по краю 10,1 и 12,9 промилле соответственно). Суммарный коэффициент рождаемости, как более точный показатель, сократился за

это время, как по краю, так и по России, с 1,9 до 1,3 рождений на одну женщину;

- одновременно резко возрастает смертность (особенно среди мужского трудоспособного населения) - общий показатель смертности составил по России в 2006 году – 15,2 (в 2005 г.-16,1) промилле против 11,2 в 1990 году, превысив все показатели, начиная с 1950 года (10,1). По краю эти показатели в 2005 году- 15,2 (в 2005 г.-16,7), в 1990 году - 11,1 промилле;

- снизилась ожидаемая продолжительность жизни при рождении с 69,2 лет в 1990 году до 64,3 в 2005 году (у мужчин с 63,7 до 58,9 лет), по краю соответственно с 68,9 лет до 64,7 лет, у мужчин 63,5 - 58,4 лет;

- поколения детей не более чем на 3/5 замещают поколения родителей.

Как результат этих процессов - естественная убыль населения, которая впервые в России (за исключением военных лет) стала наблюдаться с 1992 года (- 220 тыс. человек), а с начала 2000 годов в среднем, ежегодно превышает 800-900 тыс. человек. За 1992-2005 гг. эта убыль составила более 10 млн. человек! И лишь миграционный прирост, который составил за эти годы около 3,4 млн. человек, несколько “сгладил” общую убыль населения.

Кроме того, за последние 16 лет произошла смена жизненных приоритетов, выросло молодое поколение, для которого непрестижно работать в производственной сфере. Таким образом, даже при условии возрождения промышленного комплекса края, будет остро ощущаться нехватка рабочих рук (что уже и наблюдается). Недостаток трудовых ресурсов уже в ближайшее время (2007-2008 гг.) станет решающим ограничением для экономического роста. По прогнозу, рассчитанному Росстатом, численность населения трудоспособного возраста по краю уменьшится в 2007 г (по сравнению с 2006 г.) на 2,4%, в 2008г. – на 3,6%.

Демографические процессы, происходящие в крае, идентичны российским, но демографическая проблема стоит еще более остро. Численность населения Алтайского края на начало 2007 года составила 2523,3тыс. человек. По этому показателю край занимает в Западной Сибири четвертое место и двадцать первое в Российской Федерации. В 2005 году по отношению к предыдущему году снижение численности населения достигло 22,6 тыс. человек, в 2006 г. по сравнению с 2005 г. население уменьшилось еще на 20 тысяч человек; рождаемость в крае самая низкая, а смертность одна из самых высоких среди территорий Западной Сибири и превышает

В 1990-1991 г.г. число жителей края увеличивалось фактически за счет естественного и миграционного прироста. Начиная с 1992г. демографические процессы резко изменили свою направленность: образовался так называемый «русский крест» (кривая рождаемости – вниз,



кривая смертности – вверх), начался процесс депопуляции (рис. 1). С этого периода миграция стала единственным источником восполнения потерь в численности населения края.

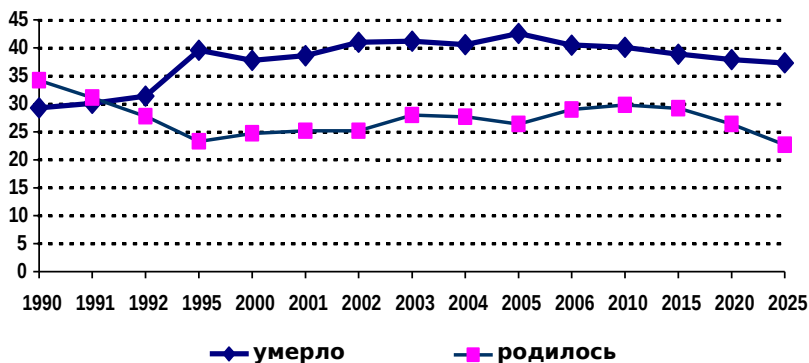


Рисунок 1 - Число родившихся и умерших по Алтайскому краю (тысяч человек)

За 1992 - 2005 гг. в крае за счет превышения смертности над рождаемостью потеряно 186 тыс. человек - это второй г. Рубцовск!! По прогнозу, составленному Росстатом, численность населения Алтайского края может уменьшиться к 2026 г. еще на 13% и составит 2205,7 тыс. человек. Однако, реальность более сурова: в 2006 году фактическая убыль населения по краю опережает расчетную почти на 2 тыс. человек.

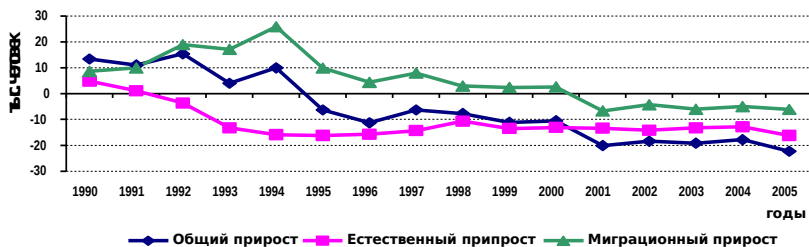


Рисунок 2 - Общий, естественный и миграционный прирост населения Алтайского края

Главной особенностью в изменении возрастного состава населения края является сокращение численности детей и подростков. Численность детей в возрасте 0-15 лет за 15 лет уменьшилась на 271,3 тыс. человек, или почти на 40%. Удельный вес этой категории населения в численности

населения края снижается и на начало текущего года он составил 16,2% против 25,9% в 1990 году, что ниже среднероссийского показателя (16,3%), и один из самых низких среди регионов Западной Сибири. А ведь это основа будущего трудоспособного населения!

Резкое снижение рождаемости, начавшееся в конце 80-х – начале 90-х годов прошлого века, привело к усилению процесса **демографического старения**. На протяжении последних 15 лет в крае отмечен самый высокий удельный вес лиц старше трудоспособного возраста среди регионов Западной Сибири (за исключением Новосибирской области). По сравнению с Россией доля пенсионеров в нашем регионе - ниже. Удельный вес населения края в возрастах старше трудоспособного вырос с 18,6% в 1990 г. о 20,0% в 2006 г.

Согласно международным критериям, население страны считается старым, если доля людей в возрасте 65 лет и более во всем населении превышает 7%. Население края можно считать таким уже с конца 60-х годов прошлого века. На 1 января 2006 г. почти 14% его жителей (каждый седьмой) находится в возрасте 65 лет и старше. Следы демографической истории России XX века видны в волнообразных очертаниях возрастнополовых пирамид населения Алтайского края (рис. 3)

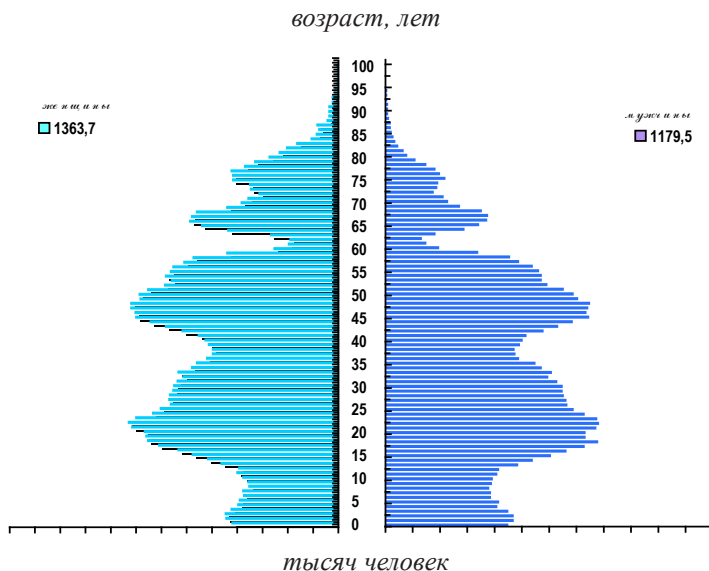


Рисунок 3 - Возрастно-половой состав населения Алтайского края на начало 2006 года  
Период с 1990 г. в крае ознаменовался не только началом процесса

депопуляции населения, но и новым витком процесса демографического старения. Средний возраст жителей края с 1990 по 2006 г. вырос с 34,4 до 38,3 года. При этом, у мужчин – с 31,8 до 35,9, у женщин – с 36,8 до 40,4 года, то есть старение мужской части населения, происходит быстрее, чем женской. Среди регионов Западной Сибири в Алтайском крае самое старое население! (за исключением Новосибирской области.) Прогнозируя демографическую ситуацию в крае, с большей долей вероятности можно говорить о необратимости процесса старения населения в нашем крае.

По мере старения населения, увеличения нагрузки на трудоспособное население, важнейшей проблемой для экономики края и страны в целом будет растущее давление на государственный бюджет и обострение потребности в финансировании систем пенсионного обеспечения и социальной защиты этих слоев населения. Потребуется перестройка системы здравоохранения в целях улучшения медицинской помощи.

В последнее десятилетие XX века наша страна стала терять около миллиона от численности населения только за счет естественной убыли, т.е. оттого, что умерших было больше чем новорожденных. По среднему прогнозу, составленному отделом народонаселения Секретариата ООН, численность населения России может уменьшиться к 2050 г. примерно на 30% и составить 108 миллионов

В мае 2006 г. в Послании к Федеральному собранию Президент РФ обозначил основные направления, по которым необходимо разработать Национальную программу демографического развития России. Это, в первую очередь, - стимулирование рождаемости (рождение 2-го и 3-го ребенка) и поддержка молодых семей: увеличение размера пособий по уходу за ребенком до 1,5 лет; получение за счет государства не менее 40% от прежней заработной платы при уходе в отпуск по беременности и родам, а впоследствии – по уходу за ребенком до 1,5 лет; компенсация затрат на детское дошкольное воспитание; увеличение стоимости родового сертификата; предоставление базового материнского капитала в сумме 250 тыс. рублей при рождении 2-го ребенка.

Программа должна предусматривать взвешенную миграционную политику, способствующую приоритетному привлечению русских и русскоязычных жителей республик бывшего СССР в Россию и учитывающую геополитические, демографические и социально-экономические интересы Российской Федерации.

Только в комплексном решении демографических проблем, связанных и с рождаемостью и со смертностью, с улучшением здоровья, образа жизни всего населения, с семейно-брачными отношениями, с разумным подходом к миграции и др., возможен выход из демографического

кризиса, эффективное развитие экономики и, тем самым – поступательное развитие государства и общества в целом.

И.А. Долженко

Главное управление экономики и инвестиций Алтайского края

## **СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ**

Инновационная деятельность сегодня рассматривается как важнейший источник развития, позволяющий повышать конкурентоспособность экономики, а инновации являются своеобразным индикатором деловой активности при условии благоприятного инновационного и инвестиционного климата.

Инвестиционная политика Администрации Алтайского края строится по нескольким направлениям, главным из которых является формирование благоприятного инвестиционного климата, обеспечивающего привлекательность региона для инвесторов. Особая роль отведена и развитию нормативно-правовой базы. В период 1995-2006 гг. было принято 26 региональных нормативных правовых актов (ныне действующих), способствующих повышению инвестиционной привлекательности Алтая. Основная часть изменений регионального правового инвестиционного поля в последние годы коснулась значительного расширения видов государственной поддержки инвесторов; создания системы отбора и контроля реализуемых с участием краевого бюджета инвестиционных проектов, включая критерии эффективности планируемых и реализуемых проектов.

Для предприятий, работающих на территории Алтайского края, действуют меры государственной поддержки, направленные на стимулирование инвестиционной деятельности. Предусмотрено предоставление государственных гарантий Алтайского края по кредитам на реализацию бизнес-проектов. Из краевого бюджета предприятиям субсидируются налоги на прибыль, на имущество, часть банковской процентной ставки по привлекаемым инвесторами банковским кредитам; возмещается часть расходов, связанных с приобретением машин и оборудования по договору лизинга. В результате наблюдается положительная динамика инвестиционной активности и поэтапное повышение инвестиционного потенциала – в течение последних пяти лет среднегодовой темп роста инвестиций в крае составил более 113%. По данным рейтингового агентства «Эксперт РА» с точки зрения инвестиционной привлекательности край относится к полюсам роста.

Принципиально новой формой государственной поддержки выступают особые экономические зоны. В 2006 г. разработана и представлена в Минэкономразвития России заявка на создание в Алтайском крае особой экономической зоны туристско-рекреационного типа «Бирюзовая Катунь», стоимость проекта - 10,5 млрд. рублей. Алтайский край признан одним из победителей конкурса. Реализация инвестиционного проекта «Туристско-рекреационный комплекс «Бирюзовая Катунь» обеспечит более 1,5 тыс. новых рабочих мест, а с учетом занятости в обслуживающих секторах (строительстве, торговле, транспортной и финансовой инфраструктуре) эта цифра может быть оценена в 5-5,5 тысяч.

По решению федерального центра на территории Алтайского края будет создана игорная зона, которая станет частью проекта Алтайской курортно-рекреационной местности. По предварительным расчетам, общие затраты на создание внешней инфраструктуры с целью развития игорной зоны составят около 14 млрд. рублей (транспортная и коммунальная инфраструктура, энергетическое оборудование, газоснабжение, связь). Данные средства планируется привлечь как из государственных, так и частных источников финансирования.

В качестве важнейшей составляющей стратегии экономического роста, наряду с туризмом, сегодня рассматриваются и инновации. Механизм формирования инновационно-активной среды в регионе запущен с принятием в сентябре прошлого года закона «Об инновационной деятельности в Алтайском крае», который определил понятийный аппарат инновационной деятельности, установил основные цели государственной политики, формы и условия предоставления господдержки (рис. 1).

В целях эффективной реализации закона задействован принципиально новый подход к управлению инновационной деятельностью, в основе которого - переход от практикуемых ранее отдельных мер поддержки к формированию комплексной системы, объединяющей интересы всех участников инновационного процесса. Регулирующим и координирующим центром системы стало Главное управление экономики и инвестиций, в составе которого в июле прошлого года образовано управление по науке и инновационной политике. Создание такой структуры в составе органа исполнительной власти, наделенного полномочиями в широком спектре вопросов регионального значения, позволяет формировать инновационную политику с позиции межотраслевых задач, в четком соответствии приоритетам социально-экономического развития региона.

Кроме того, для вовлечения научной общественности и бизнес-структур в процесс формирования и эффективной реализации инновационной политики, создан Координационный совет по инновационной деятельности - своего рода экспертная группа, совещательный орган, помогающий определять основные направления научно-технической и инновационной деятельности и обеспечивающий поддержку реализации инновационных проектов.

Наш регион сегодня располагает значительным научным потенциалом, по числу научных и исследовательских организаций и количеству исследователей входит в первую пятерку регионов Сибирского федерального округа, а по уровню инновационной активности предприятий уступает лишь Томской области. Не случайно по уровню инновационной составляющей в рейтинге инвестиционной привлекательности регионов России, формируемого агентством «Эксперт РА», Алтайский край в 2006 году занимает 20 место среди российских регионов, в округе уступая только признанным лидерам - Новосибирской, Томской областям и Красноярскому краю (рис. 2).



Однако значительный инновационный потенциал крайне слабо ориентирован на решение проблем социально-экономического развития Алтайского края. Предпосылки активизации инновационного процесса проявляются пока только в отдельных сегментах жизнедеятельности региона, а низкий технологический уровень предприятий стал реальным фактором, снижающим конкурентоспособность краевой экономики. Большая часть инноваций, реализуемых в промышленности, носит характер продуктовых, маркетинговых или организационных, производимых без поддержки научных и конструкторских организаций своими силами. Из этого ряда выделяются высокотехнологичные предприятия наукограда Бийска, доля наукоемкой продукции в общем объеме отгруженной промышленной продукции которых составляет почти 60%.

В целях решения обозначенных проблем реформирование системы управления научно-техническим и инновационным развитием в крае сопровождается мерами реальной финансовой поддержки в форме государственного заказа науке на прикладные для региона исследования и разработки (рис. 3), краевых грантов (рис. 4).



Механизм компенсации части процентной ставки по банковским



кредитам, предоставляемым на реализацию приоритетных для края инвестиционных проектов, в бюджете 2007 г. впервые (в объеме 50 млн. руб.) предусмотрен и для инновационных проектов.

В условиях ограниченности финансовых ресурсов бюджета ищутся новые схемы поддержки инновационной деятельности, решается задача вовлечения организаций инновационной сферы Алтай в программы, реализуемые на федеральном уровне. Так, для реализации программы развития г. Бийска как наукограда России в федеральном и региональном бюджетах на 2007 г. предусмотрено более 320 млн. руб., которые будут направлены на развитие и поддержку социальной, инженерной и инновационной инфраструктуры наукограда, а также на реализацию проектов развития города (рис. 5).





Еще одна дополнительная возможность привлечения средств для финансирования проектов алтайских ученых – использование целевых средств специальных фондов (рисунок 6). У региона наработан определенный опыт по взаимодействию с Российским фондом гуманитарных исследований, в этом году инициирована процедура заключения Соглашения с Российским фондом фундаментальных исследований.



Преимущества сотрудничества с РФФИ заключается в возможности формирования приоритетных направлений исследований самим регионом. При таком подходе побеждают проекты, выгодные и региону, и обществу в целом. За счет средств краевого бюджета с 2008 года предполагается ежегодное финансирование фундаментальных исследований в объеме 1 млн. рублей, столько же будет выделено РФФИ.

Серьезным сдерживающим фактором развития инновационного предпринимательства является неразвитость инновационной инфраструктуры и механизмов распространения передовых технологий. Созданные в крае отдельные элементы инновационной инфраструктуры функционируют в условиях слабого взаимодействия друг с другом, что отрицательно сказывается

на эффективности использования интеллектуальных ресурсов Алтайского края. Поэтому, помимо финансовой составляющей инновационной системы в крае формируются и производственные инфраструктурные элементы поддержки инновационного бизнеса. Речь идет о строительстве с участием федерации бизнес-инкубаторов в городах Барнауле и Бийске. Всего на реализацию этих проектов из федерального бюджета выделено 53,3 млн. руб., из краевого – 17,5 млн. руб.

Еще одна из проблем сферы инновационного бизнеса в крае - информационный вакуум. О большинстве имеющихся новаций потребитель не имеет представления и не готов сформулировать спрос, в результате - нарушается взаимосвязь между отдельными этапами инновационного цикла от рождения идеи до технического воплощения и успешной коммерческой реализации конечного продукта на рынке. В настоящее время Главным управлением экономики и инвестиций проводится работа по систематизации научных и инновационных разработок, доступ к формируемому краевому инновационному банку данных обеспечен через официальный сайт органов власти края в сети Интернет. Для более полного представления инновационного потенциала региона выпущен сводный каталог инновационных проектов и инновационной продукции Алтайского края, приуроченный к 70-летию края.

Таким образом, за последнее время в крае не только сформировано достаточно ясное видение основных направлений деятельности органов исполнительной власти в построении территориальной инновационной системы и господдержки инновационной деятельности, но и предприняты конкретные шаги для постепенного перевода экономики региона на инновационный путь развития. Следующий шаг - повышение эффективности использования научно-технологического и инновационного потенциала. Для этого необходимо и дальше развивать систему государственной поддержки инновационных проектов, организовать привлечение частных инвестиций для их осуществления, сформировать инновационную инфраструктуру, включающую систему информационного обмена, согласованную нормативно-правовую базу и систему подготовки кадров, преодолеть разрозненность имеющихся элементов инновационной системы, укреплять связи между наукой и производством. Выполнение этих задач зависит от совместной и согласованной работы ученых, производственников, органов власти, предпринимательских и финансовых структур.

## **ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ**

Актуальность эффективных финансовых инвестиций обусловлена увеличением доходов государственного бюджета и доходов населения, инициировавших потребительский бум. В решающей степени увеличение денежной массы в стране произошло из-за роста показателей экспорта, а именно, увеличением цен на энергоносители, которые определяются мировым рынком. Беспрецедентно благоприятная для России внешнеэкономическая конъюнктура последних лет стимулировала рост российского фондового рынка на десятки процентов в год.

В работе из широкого класса инвестиционных механизмов исследовались паевые инвестиционные фонды (ПИФ) российского финансового рынка.

Управляющие компании фондов реализуют различные стратегии инвестирования. Пай, приобретаемый инвестором, по сути, является частью портфеля фонда, эффективность которого зависит от профессионализма менеджеров управляющей компании.

Основными финансово-статистическими показателями оценки деятельности паевых инвестиционных фондов являются доходность пая, среднегодовая доходность пая, показатель чувствительности актива к колебаниям рынка в виде просадки доходности пая, степень риска на единицу среднего ожидаемого дохода в виде коэффициента вариации, риск финансовой операции в виде среднеквадратического отклонения доходности пая, а также коэффициент Шарпа, который показывает насколько доходность фонда соотносится с риском вложений в него. Коэффициент Шарпа представляет собой соотношение премии за риск и мерой риска.

Динамика среднегодовой доходности паевых фондов за 5 лет представлена в таблице 1. Финансовые результаты ведущих паевых инвестиционных фондов в 2006 году в целом коррелировали с общерыночными показателями. Высокая доходность фондов акций (до 77% годовых) существенно превысила доходность депозитных вкладов коммерческих банков. Более стабильные результаты работы отмечаются у смешанных фондов, в портфеле которых агрессивные ценные бумаги (акции) хеджированы малорискованными и мало доходными (облигациями).

Таблица 1 - Результаты управления портфелями в виде доходности инвестирования

Портфели	2006г.	2005г.	2004г.	2003г.	2002г.
Консервативная стратегия	22,1%	17,9%	13,8%	22,0%	23,6%
Сбалансированная стратегия	47,5%	83,1%	20,5%	-	-
Агрессивная стратегия	77,1%	115,8%	-	-	-

На рисунке 1 показана динамика разности доходностей фондов, занявших высокие места в рейтингах по результатам 2006 года, и индекса RTS. Этот график иллюстрирует эффективность работы управляющей компании в сравнении со среднерыночным уровнем. Примечательно, что за последний год наметилась тенденция спада доходности лучшего фонда акций 2006 года «Агана-Экстрим», а паи фонда «Красная площадь» наоборот растут в цене, и в конце февраля этого года их доходность превысила рыночную.

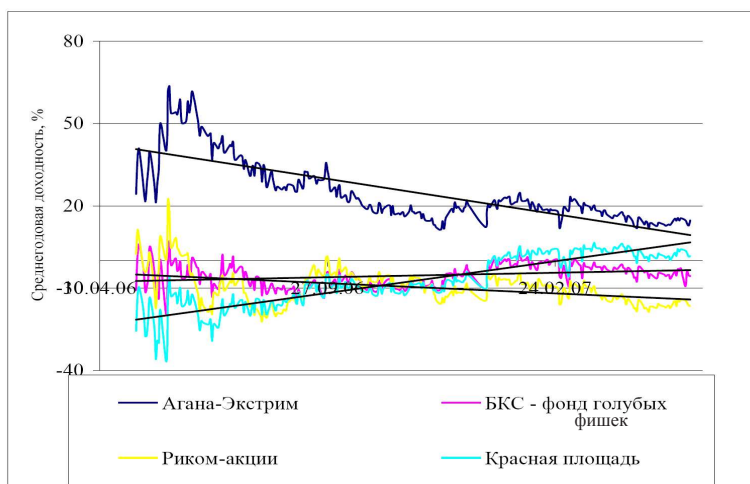


Рисунок 1 - Динамика прироста пая фондов акций по отношению к рынку за период 24.05.2006 по 24.05.2007 (линии показывают тенденцию)

В настоящей работе использована математическая модель портфеля паев инвестиционных фондов, в основу которой положена модель Марковица минимального риска с учетом дополнительного ограничения по минимальной сумме инвестирования. Так как эта сумма в различных фондах варьируется в пределах от 100 рублей до нескольких сотен миллионов рублей, миноритарный инвестор ограничен в выборе фонда.

На основе этой модели путем численных расчетов продемонстрирован эффект диверсификации второго порядка, заключающийся в снижении совокупного несистематического риска портфеля паев фондов, которые по сути являются самостоятельными портфелями.

Для оценки эффективности инвестирования в ПИФы была поставлена и решена задача по определению диапазона значений доходностей (сверху и снизу) при инвестировании в ПИФы с минимальным риском. Для этого были отобраны паи инвестиционных фондов, имеющих высокие финансовые результаты работы в 2006 году и высокий рейтинг, оцениваемый по коэффициенту Шарпа. На основе математической модели рассчитаны финансовые характеристики двух портфелей: лучшего и худшего с точки зрения результатов деятельности паевых инвестиционных фондов в 2006 году, паи которых включены в портфели.

В таблице 2 представлены результаты распределения инвестиционной суммы в 50000 рублей по фондам акций, облигаций и смешанным фондам. Доходность лучшего портфеля снизу ограничивалась среднегодовой доходностью индекса RTS, равной 42,2% и определенной по предложенной в настоящей работе методике. Общая доходность лучшего портфеля составила 42%, риск 4,1%, а коэффициент вариации 0,1. Низкое значение риска обусловлено наличием отрицательных значений парных корреляций, в результате чего проявляется взаимное хеджирование активов портфеля.

В таблице 3 представлены результаты распределения инвестиционной суммы 50000 рублей для худшего портфеля. Доходность этого портфеля снизу ограничивалась средним значением доходностей включаемых в него активов, равным 12,4%. Общая доходность худшего портфеля составила 15%, риск 7,6%, а коэффициент вариации 0,5.

Таблица 2 - Исходные данные и результаты решения задачи формирования лучшего портфеля

Фонд:	<i>Агана-Экстрим</i>	<i>Риком-акции</i>	<i>Красная площадь</i>	<i>Фонд облигаций</i>	<i>Максвелл-Капит</i>	<i>Энергия-Сбаланс</i>
Ri, %	71,5	36,7	38,6	6	40,3	56,3
Sigma, %	11,2	6,4	12,5	2,1	7,2	11,9
Min Si, руб.	3000	5000	0	1000	1000	100
Распределение инвестиций по активам, руб.	16791	5000	0	16824	1000	10385

Таблица 3 - Исходные данные и результаты решения задачи формирования худшего портфеля

Фонд:	<i>АБК-фонд акций</i>	<i>Открытие - Акции</i>	<i>Риком - облигации</i>	<i>АГАНА-Молодежный</i>	<i>Дмитрий Донской</i>	<i>Партнерство</i>
Ri, %	20,9	-1,3	-4,2	35,9	12,4	3,9
Sigma, %	5,6	11,8	5,3	6,5	8,7	7,3
Min Si, руб.	5000	5000	5000	100	5000	1000
Распределение инвестиций по активам, руб.	33900	5000	5000	100	5000	1000

На рисунке 2 показан диапазон значений доходностей при инвестировании в ПИФы с минимальным риском за предыдущий год, полученный путем конструирования динамики доходностей лучшего и худшего портфелей и составляющий от 20 до 42 %. На основании этого графика можно сделать вывод о том, что заявляемая многими источниками высокая доходность паевых инвестиционных фондов (до 85% в 2006 году) рассчитывалась с учетом моментных колебаний рынка и не может рассматриваться как объективная характеристика данного вида финансовых инвестиций.

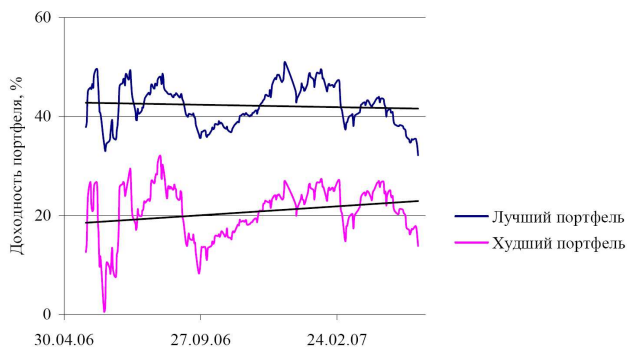


Рисунок 2 - Ретропрогноз динамики доходности портфелей за период 24.05.2006 по 24.05.2007

Сравнивая с максимальной ставкой депозитного вклада сберегательного банка 8,75 % (при минимальном взносе – 100 000 рублей и сроке хранения 2 года) паевые инвестиционные фонды на сегодняшний день являются доступным и среднедоходным инвестиционным инструментом для разумного инвестирования с приемлемым для умеренно консервативного инвестора риском.

С.Н. Бочаров, к.э.н., доцент  
Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле

## **АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ИНТЕГРАЦИЯ С ПОЗИЦИИ ТРАНСАКЦИОННЫХ И ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК**

Несмотря на доказанные преимущества интеграции в технологическом контексте и теоретическом плане, она не нашла массового распространения на практике в отечественном АПК. Основная масса сельхозпроизводителей не вовлечена в интеграционные процессы,

предпочитая рыночные механизмы. Видимо, этому обстоятельству имеются объективные объяснения.

В настоящем исследовании мы попытаемся охарактеризовать мотивы, лежащие в основе принятия решений об интеграции у руководства предприятий АПК с позиции институционального подхода (с позиции оценки транзакционных и трансформационных издержек<sup>1</sup>), а также предложим механизм согласования их экономических интересов.

Под транзакционными издержками (ТАИ) понимаются все издержки, связанные с обменом и защитой правомочий в контрактных отношениях продавца и покупателя [2, с. 133]. Они порождаются тремя группами факторов: ограниченной рациональностью хозяйствующих субъектов, их оппортунизмом и специфичностью активов, обращающихся в транзакциях. ТАИ делятся на две группы: *ex ante* (те, которые контрагенты несут до совершения сделки) и *ex post* (которые они несут после совершения сделки). К первым относятся издержки поиска информации, издержки ведения переговоров, издержки измерения (например, качества товаров), издержки заключения контракта. Ко вторым – издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма, издержки защиты прав собственности (судебные), издержки защиты от третьих лиц (государства, мафии и т.д.) [2, с. 141].

Суть подхода сводится к положению, что все взаимодействия между экономическими агентами представляют собой транзакции между фазами деятельности. Управление транзакцией осуществляется на основе различных механизмов управления, под которыми, например, с позиции *контрактного подхода* понимаются структурированные системы контрактов между различными агентами, вступающими между собой во взаимодействие.

При анализе преимуществ вертикальной интеграции в агропромышленном комплексе целесообразно рассматривать изменение транзакционных и трансформационных издержек, а также влияющие на них факторы с системных позиций.

В основе мотивов для интеграции в АПК с позиции влияния транзакционных и трансформационных издержек мы выделяем следующие факторы:

- связанные с окружением;
- связанные с отношениями собственности между участниками интеграции;
- связанные с сезонностью производства;
- связанные со специфичностью активов и природно-климатическими условиями.

Некоторые из них специфичны и имеют отношение только к АПК; они

---

<sup>1</sup> В соответствии с терминологией Д. Норта, под трансформационными издержками мы называем издержки связанные с производством продукции [1, с. 46].

не рассматриваются при оценке альтернатив промышленной интеграции.

*Факторы, связанные с окружением*, напрямую связаны с вопросами доверия. В среде, где уровень доверия в культуре делового общения высок, требуются меньшее число контрактных гарантий и менее сложная структура управления интегрированными образованиями для пресечения оппортунистического поведения [3]. Низкий уровень доверия делает невозможным формирование поля для совместной деятельности.

Если охарактеризовать доверие, сложившееся в российской предпринимательской среде, то с сожалением можно констатировать, что его уровень крайне низок. И проблема не сводится к особенностям российской ментальности. Оппортунистическое поведение является следствием естественного для человека стремления к максимизации функции собственной полезности [4]. Ему призваны противостоять сдерживающие институты различной природы, начиная от судебной системы, механизмов внутрифирменного управления и заканчивая национально-культурными традициями. Незрелость этих институтов является причиной агрессивного оппортунизма в российской предпринимательской среде.

Российская судебная система в силу различных факторов не может выступать гарантом восстановления прав нарушенных контрактных отношений: нередки такие явления, как затягивание сроков рассмотрения дел, подкупаемость судей, неисполнение решений суда.

Стремление сохранить деловую репутацию в условиях, когда государство создает заведомо убыточные механизмы хозяйствования (особенно в сельском хозяйстве) фактически игнорируется и не встречает поддержки среди предпринимателей. Сельхозпроизводители поставлены в условия, когда сложно предсказать финансовые результаты деятельности в краткосрочной перспективе, не говоря уже о долгосрочной. Их основное внимание сосредоточено на максимизации текущей прибыли даже ценой оппортунистического поведения<sup>2</sup>. Соответственно, каждый из руководителей, склонный действовать таким образом, экстраполирует эту модель мышления на других, и, рассматривая возможность интеграции, не хочет связывать себя дополнительными отношениями, как он считает, сомнительного плана.

Поэтому в качестве институциональной предпосылки стимулирования процессов вертикальной интеграции среди независимых хозяйствующих субъектов необходимо рассматривать восстановление и повышения уровня взаимного доверия. Иначе, гарантированного поведения участников можно

---

<sup>2</sup> Аналогичные явления наблюдаются и внутри сельхозпредприятий со стороны низкооплачиваемых работников хозяйств по отношению к руководству. Проблема хищения ГСМ, зерна, комбикорма, запчастей внутри хозяйств в настоящее время стоит как никогда остро.



добиться лишь в условиях совместной собственности, когда становится возможным применение административных механизмов координации.

*Факторы, связанные с отношениям собственности*

В интегрированных объединениях властные полномочия центрального органа обусловлены отношениями собственности. При несовпадении интересов (возникновении конфликтов) между участниками организация либо пытается найти компромисс, либо пытается изменить конфигурацию взаимоотношений. При этом обычно рассматривается классическая схема двухуровневой системы, в которой центр (координатор) обеспечивает согласованность взаимодействий между подразделениями-участниками нижнего уровня при одновременном достижении собственных целей.

В случае, если отношений собственности между участниками интегрированного образования нет, то тогда проблема организации взаимодействий приобретает особую остроту из-за значительного сокращения рычагов воздействия со стороны центра на элементы интегрированной структуры.

*Факторы, связанные с сезонностью производства*

Сельскохозяйственное производство имеет сезонный характер, и урожай по основным видам сельскохозяйственных культур может быть получен лишь один раз в году. Соответственно, на конкретном региональном рынке существуют объективные ограничения на перерабатываемый объем зерна. В годы плохого урожая, предприятия переработчики сталкиваются с проблемой недозагрузки мощностей. В качестве решения проблемы можно рассматривать поставку зерна из других регионов, однако, это сопряжено с высокими транспортными расходами. Поэтому проблему загрузки производственных мощностей и гарантированных поставок перерабатывающие предприятия частично могут решить посредством вертикальной интеграции «назад» с производителями сырья.

Для сельхозпроизводителей фактор сезонности также существенен. Так как агрономические мероприятия осуществляются в сжатые сроки, и их невозможно провести в любое другое время, то необходимо своевременно организовать и профинансировать полевые работы. Причем, если не уложится в сроки, то урожая в текущем году не будет. А так как большинство сельскохозяйственных предприятий уже давно практикует схему финансирования производственного цикла за счет заемных источников, то они, зачастую, сталкиваются с проявлениями коварства со стороны заемщиков. В условиях вертикальной интеграции с переработчиками сельхозпроизводители получают доступ к «безопасным» источникам финансирования, как для завершения операционного цикла, так и для

осуществления инвестиционных программ.

*Факторы, связанные со специфичностью активов*

К специфическим активам, которые выделил О. Уильямсон, относятся: специфичность местоположения, специфичность физических активов, специфичность человеческих активов и целевые активы [4, с. 167–168]. К перечисленным активам, которые не имеют существенного значения в промышленности, но имеют решающее значение в сельском хозяйстве, следует добавить еще два важных актива, как плодородие земли и природно-климатические условия.

Земля с различной плодородностью и природно-климатические условия порождают различное отношение к возможности интеграции. Например, природно-климатические условия в Краснодарском крае способствуют получению урожайности зерновых в 30 – 40 ц / га. Поэтому сельхозпроизводитель Краснодарского края чувствует себя более финансово независимым, чем сельхозпроизводитель Алтайского края, где средняя урожайность зерновых составляет всего 10 – 15 ц / га. Причем, никакими усовершенствованиями технологии эту разницу не устранить. Плодородие участка земли оказывает аналогичное воздействие на оценку выгод от интеграции со стороны сельхозпроизводителя, но уже в рамках отдельно взятого региона.

Однако само по себе участие в интеграции не гарантирует положительного эффекта для «поставщика» или «потребителя». Необходимо предусмотреть координационные механизмы, гарантирующие согласование их интересов на формальной основе.

Нами предложено и обосновано создание вертикально интегрированной агрофирмы холдингового типа, в состав которой предполагалось включить:

- материнскую компанию;
- предприятия-производители продукции растениеводства и животноводства;
- предприятия «интеграторы», вокруг которых объединяются производители и которые обеспечивают системный эффект (машинно-тракторный парк, элеватор, предприятия по переработке продукции растениеводства и животноводства);
- предприятия, обеспечивающие инфраструктуру интегрированной агрофирмы (транспортные предприятия, страховые компании и т.д.).

Каждый из участников является звеном бизнес-процесса, начинающегося выращиванием сырья и заканчивающимся реализацией готовой продукции.

Таким образом, создание вертикальных интегрированных структур способно существенно повысить экономическую эффективность деятельности предприятий АПК, восстановить технологию производства сельскохозяйственной продукции, оживить воспроизводственные процессы и тем самым способствовать выведению отечественного сельского хозяйства из кризиса.

На основании результатов исследования можно утверждать, что предложенный подход к оценке преимуществ интеграции позволяет сделать обоснованный выбор.

#### **Литература:**

1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
2. Олейник А.Н. Институциональная экономика. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 416 с.
3. Бенсо М., Андерсон Э. Отношения между поставщиками и потребителями на промышленных рынках: когда потребители инвестируют в идиосинкразические активы. // Российский журнал менеджмента. – 2004. – № 2. – С. 111–152.
4. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. – СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.

С.В. Левичева

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле

### **ФОРМИРОВАНИЕ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ**

Бухгалтеры, изучая проект федерального закона «О бухгалтерском учете», не могли не обратить внимания на ст. 28 «Внутренний контроль в экономическом субъекте» в которой содержится требование по обязательности организации и осуществления внутреннего контроля.

Исходя, из содержания данной статьи проекта закона, можно заключить что, внутренний контроль является функцией бухгалтерии и в отличие от сложившейся практики рассматривается он несколько ограниченно. Но, по нашему мнению, следует вначале разобраться, является ли внутренний контроль функцией бухгалтерии и кто им должен заниматься.

Анализ «лучшей практики» по внутреннему контролю позволил установить, что внутренний контроль является самостоятельной функцией управления, но так как любая управленческая функция обязательно интегрирована с контрольной, то, следовательно, элемент контроля

присутствует на каждой стадии, а контроль на всех этапах принятия и реализации управленческих решений. В то же время внутренний контроль – это обособленная стадия управленческой системы, обеспечивающая информационную прозрачность на предмет качества хода процесса управления.

Понятие внутреннего контроля не ново, и существует достаточно обширный зарубежный опыт внедрение эффективного внутреннего контроля в организациях (аналитические материалы комиссии Комиссией Трудюэя, давшие название модели внутреннего контроля - модель COSO).

Обобщив накопленный отечественный и зарубежный опыт и существующие взгляды на внутренний контроль, автор пришел к выводу о том, что внутренний контроль – это система осуществляемых советом директоров, исполнительными и контрольными органами, должностными лицами и иными сотрудниками организации процедур, направленных на обеспечение разумных гарантий достижения организацией поставленных целей в области обеспечения результативности и эффективности хозяйственной деятельности организации; надежности и достоверности всех видов отчетности организации; соблюдения требований нормативных актов и внутренних документов организации.

В настоящее время не существует единообразного мнения относительно состава субъектов, в чьи обязанности входит реализация внутреннего контроля. Анализ выделяемых различными авторами структурно-функциональных форм выражения внутреннего контроля позволил установить, что органы, на практике реализующие функции внутреннего контроля в рамках организации, такие как ревизионная комиссия, служба внутреннего аудита, служба контроллинга, контрольно-ревизионное управления и др., имеют самостоятельные цели и задачи функционирования, являются элементами системы внутреннего контроля, но её не формируют.

Построение и поддержание эффективной системы внутреннего контроля не может полностью возлагаться на какие-либо структурные подразделения, так как данное делегирование, с одной стороны, трансформируется в снятие ответственности менеджментом с себя, а с другой – приводит к ограничению функциональной области контроля рамками данных подразделений.

В данных условиях роль менеджмента заключается в построении такой системы управления, органичной частью которой является система внутреннего контроля, представляющая собой процесс, осуществляемый не отдельным органом в рамках организации, а высшим органом организации, определяющим его политику, его управленческим персоналом высшего уровня (менеджментом) и всеми другими сотрудниками (исполняющими

контрольные функции в соответствии с должностными обязанностями, профессиональной компетентностью и нормами профессиональной этики) в достаточной и оправданной мере обеспечивающий достижение данным субъектом поставленных целей.

Таким образом, внутренний контроль представляет собой систему и предполагает наличие многих субъектов, связанных между собой по подчиненности и внутривозрастным связям. При этом субъекты внутреннего контроля выполняют различные контрольные функции.

Если говорить о внутреннем контроле как о системе, то подобного рода система должна включать в себя ряд компонентов:

- внутреннюю контрольную среду коммерческой организации;
- определение, анализ и управление рисками, присущими организации;
- совокупность методов и процедур контроля;
- мониторинг самой системы внутреннего контроля.

Но если состав системы внутреннего контроля в настоящее время определен и не вызывает особых затруднений, то построение эффективной системы внутреннего контроля у многих хозяйствующих субъектов вызывает непреодолимые затруднения и в силу непонимания сущности и необходимости внутреннего контроля (ограничивая его рамками бухгалтерских служб) и многих других факторов.

Технология организации системы внутреннего контроля, предлагаемая нами, заключается в последовательном прохождении ряда взаимосвязанных этапов.

На первом этапе, осуществляется критический анализ и сопоставление определенных для прежних условий хозяйствования целей функционирования организации, принятого ранее курса действий, стратегии и тактики с видами деятельности, размерами, организационной структурой, а также с ее возможностями для определения границ выстраиваемой системы внутреннего контроля в соответствии с их предполагаемым объемом и степенью надежности.

На следующем этапе происходит выделение наиболее существенных рисков, с целью их последующей идентификации с бизнес-процессами деятельности организаций, для предотвращения которых и будет установлен перечень необходимых контрольных процедур.

На третьем этапе описываются бизнес-процессы организации, связанные с существенными рисками деятельности, в целях формирования направлений внутреннего контроля и представления о необходимых контрольных действиях в бизнес-процессах, направленных на минимизацию рисков.

На последнем этапе разрабатывается пакет внутренних регламентов, составляющих систему стандартов внутреннего контроля и описывающих механизм работы системы внутреннего контроля.

Завершающей стадией работ является первичная оценка системы внутреннего контроля на предмет её эффективности, по результатам которой формируется отчет о качестве каждого контрольного действия. Для некачественных контрольных действий разрабатываются рекомендации по улучшению и вносятся изменения в регламент по системе внутреннего контроля.

После того, как будет разработана и внедрена система внутреннего контроля, необходимо разработать и документально закрепить новую (соответствующей изменившимся условиям хозяйствования) деловую концепцию организации. А также, комплекс мероприятий, способных привести эту деловую концепцию к развитию и совершенствованию организации, успешной реализации ее целей, укреплению ее позиций на рынке.

Организация эффективной системы внутреннего контроля в коммерческих организациях, позволяет:

- обеспечить эффективное функционирование, устойчивость и максимальное (согласно установленным целям) развитие организации в условиях конкуренции;
- сохранить и эффективно использовать ресурсы и возможности организации;
- своевременно выявлять и минимизировать коммерческие, финансовые и внутрифирменные риски в управлении организацией;
- сформировать адекватную современным постоянно меняющимся условиям хозяйствования систему информационного обеспечения всех уровней управления, позволяющую своевременно адаптировать функционирование организации к изменениям во внутренней и внешней среде.

Э.И. Колобова  
Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле

## **ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИМИ ПРОЕКТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ**

В условиях перехода к рыночным отношениям крупные предприятия теряют свои преимущества. Усугубляет ситуацию еще и то, что до настоящего времени не созданы соответствующие институты рыночной экономики, регламентирующие деятельность участников рынка и оказывающие им практическую помощь в реализации намеченных проектов. Выстраивать

целенаправленную, экономически обоснованную и продуктивную стратегию в современной рыночной среде возможно на основе такой формы организации бизнеса, как выделение подразделений организации в самостоятельные центры финансовой ответственности - «бизнес-единицы». Эта форма позволяет максимально полно соответствовать бизнес-среде и использовать собственные преимущества в конкурентной борьбе.

Первостепенная цель бизнес-единицы — это выстраивание своего бизнеса и повышение его эффективности через четкую ориентацию на конечного потребителя. При этом управление бизнес-единицами определяется реализацией трех основных принципов:

1. Децентрализация управления.
2. Развитие внутреннего предпринимательства.
3. Регулирование отношений между бизнес-единицами на основе

кооперации с целью получения синергетического эффекта.

Любая бизнес-единица способна минимизировать затраты, максимизировать доходы и прибыль, повышать эффективность инвестиционных вложений только с помощью внутренней инновационной активности, что можно обозначить как инновационный подход к ее деятельности. Суть инновационного подхода к функционированию бизнес-единиц в организации заключается в том, что бизнес-единицы рассматриваются как «центры создания и использования научно-технических проектов», ориентированные на получение долгосрочной прибыли за счет внедрения внутренних и внешних инновационных разработок.

Инновационный подход к созданию бизнес-единиц в организации имеет множество возможностей реализации на практике. Одним из логичных и перспективных вариантов такой реализации является создание в организации исследовательской бизнес-единицы (ИБЕ), находящейся под прямым управлением корпоративного центра. Ее цель – участвовать в создании научно-технических продуктов для производственных бизнес-единиц организации. Разработка научно-технического продукта финансируется на паритетной основе: 50 % расходов несет ИБЕ, 50 % - заинтересованная бизнес-единица организации. Кроме того, ИБЕ также оказывает бизнес-единице помощь организационного, интеллектуального и т.п. характера. Схема взаимодействия ИБЕ с научно-исследовательским подразделением бизнес-единицы, корпоративным центром и внешней средой в оргструктуре предприятия представлены на рисунке 1.

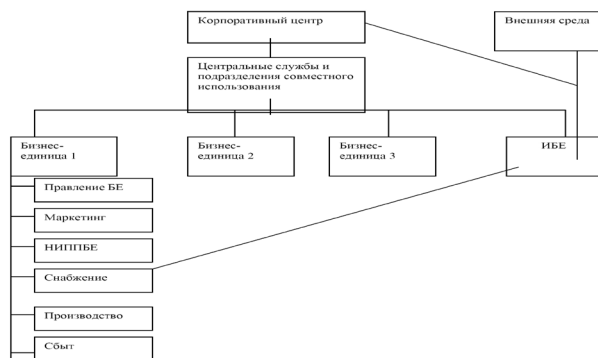


Рисунок 1 - Взаимосвязи ИБЕ в организационной структуре предприятия

В целом ИБЕ представляет собой субъект предпринимательской деятельности по созданию и коммерциализации инновационных продуктов. В отличие от «классических» научно-исследовательских подразделений предприятий, в ИБЕ исследования и разработки переходят в разряд непосредственной линейной производственной функции, эффективное выполнение которой прямо влияет на конечный финансовый результат. Для обеспечения единства и неразрывности процесса создания и коммерциализации инновационных продуктов ресурсный потенциал ИБЕ должен обладать производственными и коммерческими возможностями, в связи с чем в организационной структуре необходимо предусмотреть соответствующие подразделения.

Важнейшей является задача внедрения ИБЕ в систему управления предприятием (предприятиями) для создания эффективного механизма, направленного на достижение общей цели по реализации инновационного плана развития, разрабатываемого, как правило, единым корпоративным центром.

Учитывая, что определяющим показателем эффективности любого инновационного проекта является его экономическая целесообразность, то, естественно, что в системе управления научно-техническими проектами на предприятии должны принимать участие методы управления финансово-экономическими показателями. Это обуславливает необходимость разработки методики организации системы управления инновациями (СУИ) на предприятиях, с учетом формирования ИБЕ, ориентированной на внедрение инновационных разработок посредством оптимального использования имеющихся ресурсов и применения инструментов финансового менеджмента. В общем виде предлагаемый алгоритм организации СУИ на предприятиях



представлен на рис. 2

Согласно представленной идеологии, организация СУИ должна осуществляться путем встраивания ИБЕ в структуру управления предприятием, что позволит, осуществляя повседневную деятельность по исполнению планов, реализовывать долгосрочную инновационную стратегию.

Процесс организации СУИ начинается с анализа технических, рыночных и экономических показателей продукции, что позволяет оценить инновационность и экономическую целесообразность производства действующей номенклатуры товаров.

На основании анализа данных, полученных на первом этапе алгоритма, производится выявление приоритетных направлений развития



Рисунок 2 - Методика организации СУИ на предприятиях предприятия, а также разработка или корректировка научно-технических проектов.

На третьем этапе производится обоснование бизнес-идеологии, что предполагает формулировку целей и задач, на реализацию которых и будет направлена вся дальнейшая деятельность предприятия. Для конкретизации и организации процессов исполнения и контроля достижения поставленных задач необходимо создать систему показателей плана инновационного развития предприятия. Для реализации последнего рекомендуется опереться на стадию инвестиционного цикла, на которой находится предприятие. Инвестиционный цикл — это период времени, в течение которого бизнес проходит следующие стадии:

- вложение средств, сопровождающееся ускоренным развитием предприятия;
- выход на точку безубыточности, когда предприятие покрывает свои текущие расходы;
- стадия самофинансирования, на которой предприятие не только не имеет убытков, но и способно развиваться за счет собственных источников;
- стадия генерирования свободного денежного потока, когда часть денежных средств может регулярно изыматься из оборота предприятия.

Логично предложить на стадии вложения средств использовать показатель экономической добавленной стоимости (EVA), получающий все большее распространение. Базовым положением концепции EVA является создание стоимости для инвестора, когда операционный доход превышает средневзвешенную стоимость задействованного капитала в абсолютном размере. Именно этот показатель отражает насущную потребность данной стадии развития в возврате инвестированных средств:

$$EVA = EB\_T \times (1 - T) - K_w \times C, \quad (1)$$

где EVA — экономическая добавленная стоимость;

EB\_T — величина чистого дохода до уплаты налогов и процентов;

T — ставка налогообложения дохода;

K\_w — средневзвешенная стоимость капитала фирмы, которая рассчитывается с учетом налогового эффекта от уплаты процентов за кредит;

C — величина капитала.

На той стадии, когда предприятие балансирует на грани окупаемости, целесообразно использовать показатель чистой приведенной стоимости (NPV), который более чувствителен к колебаниям притоков и оттоков денежных средств. После перехода на стадию самофинансирования «на повестку дня» выходит показатель отдачи от инвестиций (ROT), который позволяет оптимизировать инвестиционный портфель компании.

После выхода на стадию чистого денежного потока (FCF) именно

показатель отдачи от инвестиций целесообразно использовать для контроля достижения целей инновационного развития. Прохождение этого цикла означает, что инвестиции оказались целесообразными и бизнес стал приносить деньги (Free Cash Flow — FCF), которые не требуются снова вкладывать в развитие. Бизнес «сам себя кормит» (расширяется за счет собственных ресурсов) и еще дает владельцу приток денежных средств.

Обязательным условием формирования ИБЕ является пропорциональное наделение ее обязанностями и правами в части реализации плана инновационного развития предприятия, что позволило бы ИБЕ не только формировать инвестиционную программу, но и нести ответственность за величину затрат по инновационным проектам в каждом бюджетном периоде.

С.С. Беззубенко

ОАО «Алейский мясокомбинат»

Ю.Г. Учитель, к.э.н., доцент

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле

## **СИНТЕЗ SWOT-ФАКТОРОВ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ**

SWOT-анализ и синтез является ключевым фактором формирования стратегии и тактики любой организации. Важно четко представлять взаимосвязь SWOT-анализа и синтеза со стратегией, а также осознать его назначение. Рассмотрим методические вопросы SWOT-анализа и первичного синтеза на примере предприятия мясной отрасли, которое мы условно назовем «Мясокомбинат» (рисунок 1).

**Этап I.** Первоначальным этапом заполнения данной таблицы является операциональное задание основной коммерческой цели (в виде стрелы целеполагания) и главных проблем её достижения. Так, например, для предприятия «Мясокомбинат» основная проблема в пространстве бизнес-процессов лежит на «входе», связанная с дефицитом основного сырья – говядины. От разрешения данной проблемы зависит долговременное выживание предприятия. В связи с этим в верхнем левом углу рисунка 1. определена следующая цель: «Для обеспечения выживания и устойчивого развития предприятия в качестве *главной коммерческой цели* считать – максимум прибыли к 2010 году (в рамках бизнес-процесса) за счет: ...».

**Этап II.** Следующим этапом проведения SWOT-анализа и синтеза является экспертное выделение (к примеру, на основе использования ведомостей, структурирующих факторы внешней и внутренней среды основных сильных и слабых сторон предприятия, а также основных благоприятных возможностей и угроз внешней среды (SWOT-факторов), а также ранжирование их по степени

важности с позиций влияния на целевые показатели.

**Этап III.** После того, как проведена оценка сильных и слабых сторон организации, а также возможностей и угроз внешней среды, а также выделены среди них наиболее существенные относительно системы финишных целей фирмы, наступает этап синтеза и установления связей между ними, для чего заполняется центральная часть матрицы, отображенной на рисунке 1.

*Шаг 3.1.* Определение причинно-следственных связей факторов внешней и внутренней среды. В методе причинно-следственного анализа (ПСА) должны быть определены причины и следствия. В нашем случае необходимо выделить два класса причин: а) ускоряющих движение к цели; б) тормозящих движение к цели. А следствием является прирост финишного целевого показателя (Вр).

*Шаг 3.2.* Позicionирование алгоритмов схемы на рисунке 1 относительно этапов движения к финишным целям в рамках базовой системы координат.

На схеме в соответствии со СЦЕП-методологией, реализован механизм ориентации SWOT – факторов на прирост финишного целевого показателя (на стадии «грубой настройки» – это прирост объема реализации (Вр)). Также, в соответствии с логикой стрелы целеполагания, на схеме отображены этапы движения к целевому показателю. По сути дела, данные этапы характеризуют ось времени базовой системы координат (БСК). Характеристики пространства ( $S^*$ ) отображают параметры внешней и внутренней среды. И, наконец, информационную составляющую ( $I_p$ ) БСК, отображают следующие знаки: окружность с шифром внутри (например 4.7) - знак сильного сигнала; квадрат с шифром внутри (например, 3.7) - знак сигнала средней силы; и просто шифр (например, 1.4) – слабый сигнал, где шифр 1.4 обозначает наличие резерва свободных мощностей (холодильного оборудования) на предприятии «Мясокомбинат»).

*Шаг 3.3.* Построение в рамках ПСА «цепочек» причинно-следственных связей. Рассмотрим последовательно три «цепочки» в рамках причинно-следственного анализа факторов внешней и внутренней сред: «цепочку», характеризующую прирост объемов реализации на 40% (1-я «цепочка») и на 270% (2-я «цепочка»), а также «цепочку», характеризующую падение объемов реализации на 70% (3-я «цепочка»).

Характеризуя 1-ую «цепочку», следует выделить основную проблему мясокомбината – это тенденция нарастания дефицита основного сырья – говядины. Тогда как, особых проблем со сбытом продукции на предприятии нет. Решение этого вопроса возможно на основе синтеза факторов 1.4 – сила (наличие свободных мощностей – холодильного оборудования) и 3.7 - возможности (интеграция производителей говядины в прилегающих районах к мясокомбинату). Этот синтез происходит на этапе 1 и 2. На схеме знак U

<p><b>Ф.И.О.</b> Для обеспечения выживания и устойчиво развития предприятия в кач-ве <i>главной</i> <i>коммерческой</i> цели считать – максимум прибыли к 2010 году (в рамках бизнес-процесса) за счет:</p> <p>1) увеличения объема реализации с... до... 2) снижения затрат с... до... 3) повышения качества продукции и услуг...; 4)</p>	<p><b>3. Основные возможности</b> ФКД – факторы косвенного действия (NPEST): 3.1. Вступление в ВТО: выход на зарубеж. рынок 3.2. Рост потребления м/продуктов населением 3.3. Отсутствие ограничений по сбыту 3.4. НТП – новые технологии в пр-ве и управ-ии ФПД – факторы прямого действия: 3.5. Ориентация на импортное сырье 3.6. Внешние стратег-кие партнеры («Экзим»)» 3.7. Интеграция прова-лей говядины в регионах 3.8.</p>	<p><b>4. Основные угрозы</b> ФКД – факторы косвенного действия: 4.1. Рост тарифов на электроэнергию 4.2. Подъем платежеспособного спроса 4.3. Вступление в ВТО: повыш-е ур-ня кон-ли 4.4. Сущест. изм-е структуры потребления МП ФПД – факторы прямого действия: 4.5. Снижение объемов поставок говядины 4.6. Природа (засуха, болезни животных и др.) 4.7. Существенное повышение цен на сырье 4.8.</p>
	<p><b>Этапы движения к ф-н-ц-н-ым целям</b></p> <p>Этап 1    Этап 2    Этап 3    Этап 4    Этап 5    Этап 6    Этап 7...    Этап N</p>	<p><b>Время</b></p>
<p><b>1. Основные сильные стороны</b></p> <p>1.1. Эффективная команда на уровне корпорации 1.2. Развитые коммуникации с внешней средой 1.3. Организационное развитие корпорации 1.4. Резервы своб. мощ-тей (холод. оборудов-е) 1.5. Над-ние прогрес-то оборуд-я (полный цикл п/ки) 1.6. Доступно высокий потен-л д/получения кредита 1.7. Конкурен-тоспособность основной пр-кции 1.8.</p>	<p>[1.4 U P(3.7) + 3.5] [4.7] 4.6 2.4 P(1.5) U 3.6</p>	<p>→ 40%</p>
<p><b>2. Основные слабые стороны</b></p> <p>2.1. Нет ясных стратегических направлений разв-я 2.2. Отсутствие ключевых компетенций 2.3. Отсутствие стабильной товарооборотной сети 2.4. Устаревшая технология хранения (аммиак) 2.5. Низкий показатель рыночной доли 2.6. Низкий уровень диверсификации 2.7. Отсутствие сме-мь управ-я качеством, HASPP 2.8.</p>	<p>Σ(P(2.1) U (2.7) U 3.6 → 3.1 2.2 P(2.4) 2.5 2.6 U (4.6) Σ +2.70%</p>	<p>U(4.7) P(3.5) ..... Σ Q(7)</p>
<p><b>Приrost цели (Вр) на каждом из этапов, Σ</b></p>	<p>(-Вр)=-70%</p>	

Рис. 2.1. Схема фр-мр ованя основнх SWOT-ф-кт-ор ов и их пер-вичн-ого синтез а (фр-аг-мент)

обозначает в формальной логике объединение (дизъюнкцию). Составляющие 1.4 и 3.7 обеспечивают ускорение движения к цели, а факторы 4.6 и 4.7 (которые вычитаются) – торможение. Движение системы к финишным целям обусловлено действием потенциала  $\Psi$ . Наряду с этим, существуют стратегические проблемы, связанные с устойчивым развитием предприятия и ориентацией его на амбициозные цели. Принципиально важным при рассмотрении 3-ей цепочки является прогнозная оценка изменения к 2010 году структуры потребления мясопродуктов: мясо птицы – 50 %, мясо свинины – 30%; мясо говядины – 20%.

В «цепочке 3» рассматривается пессимистический вариант развития событий, когда своевременно не принимаются нужные решения. В этой цепочке главный и определяющий фактор локального синтеза – это изменение структуры потребления мясопродуктов (МП) к 2010г. Так, если проблема «отсутствие ключевых компетенций» (фактор 2.2.) останется нерешённой, и при этом фирма не прореагировала на изменение структуры потребления МП, то на этапе 7 (рисунок 1), с учетом наложения всех факторов, падение объема реализованной продукции составит не менее 70%.

*Шаг 3.4.* Получение потенциально возможных этапных и итоговых финишных результатов (прирост цели –  $V_p$ ) на основе принятия системы рациональных решений.

Для получения потенциально возможного прироста целевого показателя, например, объема реализации  $V_p$ , необходимо видение основных проблем и соответствующих решений по всему бизнес-процессу («вход», «преобразование входных ресурсов», «выход»). Так, в настоящее время у мясокомбината основная проблема на «входе» - нарастающий дефицит основного сырья – говядины. Решение этой проблемы связано с решением ряда локальных проблем во взаимосвязи с проблемами глобальными. **Этап IV.** Система решений как итог синтеза SWOT-факторов.

Итогом SWOT-анализа должна явиться постановка проблемных ситуаций, разработка альтернативных вариантов развития предприятия и принятие ответных решений.

*Шаг 4.1.* Подготовка процедур принятия решений. Известно три стадии разработки управленческих решений: подготовка процедур принятия решений, принятие решений, реализация системы управленческих решений.

Содержание первой стадии следующее: четкая постановка целей и соответствующих ограничений; проблем и проблемных ситуаций; определение критерия эффективности, на основе которого выделяется лучший вариант.

Важнейшим моментом в реализации шага 4.1. является определение

системы целей, ограничений и соответствующего критерия эффективности, на основании которого должен делаться выбор нужного решения и формирование дерева решений. Их состав должен задаваться в рамках базовой системы координат, т.е., в пространстве, во времени и с учетом степени неопределенности. Последнее, предполагает необходимость учета слабых, средних и сильных сигналов и, следовательно, дальнейшую последовательность шагов.

*Шаг 4.2.* Формирование слабой ответной реакции (решения) в соответствие со слабым сигналом SWOT-синтеза на стадии стратегического, среднесрочного (бизнес-планирования) и оперативного планирования. Содержание данного шага связано с принятием решения о поиске дополнительной информации в ответ на слабый сигнал системы SWOT-синтеза, обеспечивающего прирост информационного потенциала (Ip), а также ряда решений о разработке бизнес-проектов.

*Шаг 4.3.* Формирование средней ответной реакции (решения) в соответствие со средним сигналом SWOT-синтеза на стадии стратегического, среднесрочного (бизнес-планирования) и оперативного планирования. Принятие средних по силе решений уже связано с определенными инвестициями, и поэтому в данной ситуации необходимо считать риски.

*Шаг 4.4.* Формирование сильной ответной реакции (решения) в соответствие с сильным сигналом SWOT-синтеза на стадии стратегического, среднесрочного (бизнес-планирования) и оперативного планирования. В этом случае в поле зрения топ-менеджеров прежде всего должны попадать поля, в которых имеет место: 1) сильное влияние ускоряющих факторов, сильный сигнал и высокую вероятность реализации; 2) сильное влияние тормозящих факторов, сильный сигнал и низкую вероятность защиты от угрозы.

В заключении подчеркнем, любая развивающаяся организация закономерно приходит к необходимости создания многовариантной стратегии, в основе которой лежит несколько базовых прогнозных сценариев. Они, в свою очередь, должны базироваться на системе тенденций и закономерностей, синтезированных из соответствующих SWOT-факторов. **В целом важно отметить, что SWOT-анализ и синтез еще не стали ключевым элементом в стратегическом управлении организацией.**

О.А. Поволоцкая

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле

## **ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К СОДЕРЖАНИЮ ТРУДА ПРЕПОДАВАТЕЛЯ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

Любая организация представляет собой открытую систему, поэтому деятельность ее включает три основных процесса: получение «сырья» из внешней среды; изготовление «продукта»; передача «продукта» во внешнюю

среду. ВУЗу присущи все черты, характерные для любой организации, так как это образовательное учреждение, имеющее статус юридического лица и реализующее в соответствии с лицензией образовательные программы высшего профессионального образования. Основные составляющие любого ВУЗа – это в первую очередь люди (преподаватели, аспиранты, студенты, обслуживающий персонал, руководители), далее конечно это задачи (для решения которых предназначен ВУЗ) и управление, которое мобилизует и приводит в движение потенциал ВУЗа для решения этих задач. Таким образом, одним из главнейших составляющих высокого качества деятельности ВУЗа является качество деятельности профессорско-преподавательского состава данного учебного заведения.

В последнее время вопросы качества высшего образования затронули все европейское пространство, не обойдя стороной и Россию. Причем именно в России вопросы связанные с повышением качества высшего образования, с необходимостью управления качественными изменениями получили наибольший резонанс. Прежде всего это связано с инициированной Болонской декларацией реформой системы высшего образования, которая несколько болезненна для отечественной системы образования в силу огромных исторически сложившихся различий западной и российской высших школ.

Вопросы управления качеством высшего образования активно обсуждаются не только в узких научных кругах, но и в средствах массовой информации. Однако чаще всего подобные обсуждения обходят стороной вопросы, связанные с самой сутью понятия качественный профессорско-преподавательский состав. Уровень качества обычно определяют исходя только из процента остепененности, количества публикаций, участия в научно-исследовательской работе студентов.

Попытка разобраться в сущности преподавательской деятельности приводит к выводу о том, что требования к преподавателю, выдвигаемые различными исследователями, скорее всего не под силу одному человеку. В соответствии с Международной стандартной классификацией занятости, которая была разработана под эгидой Международной организации труда, основными задачами преподавателя высшей школы являются:

1. разработка и модификация учебных программ, подготовка учебных курсов в соответствии с существующими требованиями;
2. проведение лекционных занятий, тьюториалов, семинарских и лабораторных занятий;
3. стимулирование дискуссий и развитие независимости мышления в студенческой среде;
4. контроль, где это необходимо, за выполнением студентами экспериментальных и практических работ;



5. организация, проведение и оценка экзаменационных работ и тестов;
6. руководство исследовательскими работами студентов последиplomного обучения или других членов учебного отделения;
7. исследование и разработка концепций, теорий и операционных методов для использования их в промышленности и других отраслях;
8. подготовка учебников, учебных материалов, статей;
9. участие в работе конференций и семинаров;
10. участие в принятии решений, касающихся деятельности учебных отделений колледжа или университета, бюджета и других вопросов;
11. оказание помощи в сверхпрограммной активности, такой как дискуссионные общества;
12. выполнение родственных задач;
13. руководство другими работниками.

Перечень задач, которые включаются в компетенцию преподавателя, показывают, что он должен быть исследователем, организатором, оратором, психологом, владеть логикой учебно-воспитательного процесса, быть высококвалифицированным специалистом как в своей предметной области, так и эрудитом во многих других областях знаний. Иными словами, преподаватель ВУЗа – это личность, которая по содержанию своей профессиональной деятельности должна обладать совокупностью качеств, которые доступны не многим. Такой многофункциональной, развернутой квалификационной характеристики не имеет никакая другая профессия. Овладение данной профессией требует не только определенных природных способностей, но и огромных умственных, физических, эмоциональных и временных затрат.

Таким образом, преподаватель – профессия, безусловно, многогранная. Качество труда преподавателя современного ВУЗа должно определяться степенью достижения им общих целей образования. При этом следует иметь в виду, что глобальная цель образования в настоящее время представляется не просто передачей знаний, умений и навыков, а формированием профессиональной деятельности и гражданской позиции. Образование призвано непрерывно удовлетворять развивающиеся образовательные потребности личности. То есть преподавателем должны быть достигнуты цели воспитания, развития и обучения студентов. Причем в настоящее время у молодежи есть огромные возможности по получению теоретического материала из различных источников (Интернет, огромное количество специальной литературы, дистанционное обучение, периодические издания,

аудио и видео диски со специальными курсами различной направленности), что лишний раз подтверждает, что простая передача информации от преподавателя к студенту – тупиковый путь образования.

Работа преподавателя должна перейти в сторону педагогического творчества – стимулировать, заинтересовывать, поощрять студента думать самостоятельно, заразить его потребностью в учении, в открытии нового, сформировать не только будущего работника, но развитую, свободную личность. Многие учебные заведения говорят о том, что преподаватель должен «превратиться» в тьютора, то есть индивидуального научного руководителя. Возможно, что подобная перемена была бы положительной, однако в массе своей она не возможна, так как требует гораздо больше трудозатрат и огромнейшего штата.

Но если учесть, что в последнее время все острее и острее встают задачи воспитания студента в рамках высшего учебного заведения, то очевидным становится значимость личных качеств преподавателя как наставника и своего рода эталона для подражания. К сожалению, только исследователи в области педагогики и психологии все чаще стали говорить о необходимости сохранения и развития духовной культуры общества (что является в том числе и задачей преподавателя), а не только об экономической эффективности «образовательной услуги».

Одной из важнейших предпосылок высокого качества труда преподавателя является его отношение к делу – это заинтересованное, ответственное, активное, глубокое отношение преподавателя ко всему, что он делает в связи с выполнением своих профессиональных обязанностей. Среди важнейших ценностей данной профессии необходимо выделить стремление преподавателя к постоянному самосовершенствованию, критичная самооценка, увлеченность своей деятельностью, требовательность и оптимизм.

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

## **ОБУЧЕНИЕ СТУДЕНТОВ ВЗФЭИ КОМПЬЮТЕРНЫМ ДИСЦИПЛИНАМ: СИТУАЦИЯ МЕНЯЕТСЯ**

На невероятно быстрое развитие технологий компьютерной обработки данных сейчас наложились изменения в контингенте студентов и изменения в структуре образовательного процесса. Рассмотрим тезисно некоторые, лежащие на поверхности, моменты и аспекты ситуации.

Тезис 1. Как и любой классический советский заочный ВУЗ, ВЗФЭИ был создан для обучения работающих взрослых людей, хорошо

владеющих практикой изучаемой специальности. Учебные планы, программы и задания предусматривали сокращенное, по сравнению с дневным вузом время обучения, в расчете на имеющийся у студентов тезаурус. Таких студентов больше нет, и не будет. Пришли 17-летние выпускники школ, причем далеко не с лучшей подготовкой. Ригидность системы ВЗФЭИ по-прежнему воспроизводит традиционный способ обучения в парадигме «преподаватель знает, он научит». Косметические изменения в технологиях предъявления учебной информации, например КОПР, ИТ лишь маскируют ситуацию. Вчерашние школьницы не имеют достаточной подготовки по информатике почти в половине случаев (а последние методические пособия по экономической информатике эту подготовку предполагают). Студенты 2 курса еще ориентированы на изучение «от сих до сих» и получение оценки, как они говорят «отметки». Студенты не приучены к самостоятельной работе и не владеют методикой самостоятельных занятий. Правда, студенты хорошо управляемы, положительно мотивируются вниманием преподавателя, практически все имеют дома компьютеры.

Тезис 2. Распространено заблуждение, что информатика это наука. На самом деле информатика это дело или ремесло. И учить ей нужно не от общего к частному, а наоборот [1]. Информатика не наука, а ремесло или дело, поэтому научиться ей можно только интенсивной практикой. По классификации профессора В.Беспалько выделяются знания-знакомства, знания репродукции, знания умения, знания навыки, знания перенос. Десять лет тому назад обучение компьютерингу могло носить иллюстративный характер, как, скажем, обучение не слишком необходимой для бухгалтеров математике (прослушать лекции, решить несколько задач, сдать экзамен по билетам), т.е. до уровня знаний-знакомств. Сегодня владение компьютерингом на уровне умений и даже навыков стало абсолютно необходимым базовым инструментом для усвоения большинства учебных дисциплин по профилю специальности. Изучение информатики эффективно в современной образовательной парадигме компетентностного обучения «Я учусь, преподаватель мне помогает». Учебники информатики написанные в старой парадигме мало полезны. эффективнее самоучители или практикумы. Логика обучения более эффективна от частного к общему, чем общепринятая от общего, к частному.

Тезис 3. За последние 10 лет изменились массовые учебные пособия и самоучители. Они теперь пишутся не в стиле «как это устроено», а «как это применяется». Авторы нового времени - К.Ахметов, А.Экслер. «Сошел со сцены» популярный в 90-х годах автор книги «IBM PC для пользователя» А.Фигурнов. Базовый учебник по экономической информатике под редакцией В.Косарева неплох, но это скорее справочник.

Он очень объемный. И даже выучив его дословно, студент экономической информатикой не овладеет. Лабораторный практикум по экономической информатике 2006 г. ориентирован на уже подготовленного студента, это пособие второго уровня. Но выпускники школ в 40-50% случаев и первого уровня не имеют. Очень хорош практикум по экономической информатике 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.

Тезис 4. Общая тенденция такова, что если 10 лет тому назад изучали компьютер, операционную систему и языки программирования, сегодня изучают интерфейс и использование конкретных программ, 90 % книг в книжных магазинах посвящены работе с конкретной программой. Срок морального старения таких книг равен сроку морального старения программ, обычно 2-3 года. В продаже на DVD-дисках появились десятки сканированных руководств и самоучителей по использованию программ (Windows, Office, графика...). **Выложенные на сервер для студентов, они** решают проблему литературы для самообучения и курсовых работ. Вообще заметен переход от печатных к мультимедийным источникам.

Тезис 5. Не нужно учить студентов-экономистов алгоритмизации и изучению языков программирования. В последние годы это практически реализовалось в Excel **все необходимое для экономиста есть**. Попытка учить студентов всему, «и харду и софту», это старое заблуждение. Следовательно, нужно учить студентов базовым компетенциям, использовать, как говорилось уже выше, *компетентностный подход*. Учить самообучению. Учить студентов направленно 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. Фирма Microsoft вложила в улучшение интуитивности интерфейса пакета MS Office \$90 млн. Прикладные экономические программы совершенствуясь, усложняются. Именно навыка работы с ними (а не знакомства) потребует от выпускника вуза работодатель. Их изучение - это десятки и сотни часов. В рамках существующих программ и учебных планов это невозможно. Значит необходимо учить студентов на курсах дополнительных образовательных услуг, авторизованных курсах (IC обучение, IC сертификация), или дать систему и самоучитель на самостоятельную проработку, вне рамок аудиторных часов. В практике обучающей деятельности фирм-разработчиков экономических программ отработаны схемы тренажа через сквозную задачу. Известно, что за 2-3 часа бывшую школьницу можно обучить «выбивать» счет-фактуры.

Но это фрагментарное и механическое усвоение. Следующий уровень – использование сквозных задач или комплексных заданий. Это соотносится с проектным методом обучения, кстати активно поддерживаемым фирмой Майкрософт. В вузе студенту нужно разяснять структуру и функции программной системы, эксплицируя их на практическую деятельность.

Некоторые выводы и рекомендации.

Более динамично развивающейся области, чем компьютеринг, видимо не существует. Нет единого волшебного рецепта эффективного преподавания!

В плане преемственности и междисциплинарных связей потребности дальнейших учебных курсов покрывает Office. Основная, наиболее необходимая компонента компьютерной подготовки будущего экономиста - Excel. В частности, умение использовать таблицы сложные и сводные, связи, списки, фильтрации, графики. Для выполнения курсовых и выпускных квалификационных работ нужно профессионально владеть программой Word. Главные виды занятий – это практические занятия и курсовая работа.

Сам преподаватель должен профессионально знать область применения экономического компьютеринга, представлять содержание и инструментарий последующих курсов.

Нужно учить студентов самообучению. Центр тяжести перенести на домашнюю работу. Безусловно, выполняя требования методических документов, нужно понимать, что они безнадежно занижены. Не нужно бояться требовать от студентов дополнительной практики. На контрольных этапах учебного процесса нужно проверять не ответы студентов, а умения, преподаватель не тестирующая машина. Это архисложно, но необходимо, ломая школьные установки, переучить студентов с ориентации на ответ, на ориентацию на процесс. В теоретической части не должно быть заученных, но непонятых студентом терминов. Студенты имеют значительные резервы времени и все возможности для самостоятельной работы. Преподаватель легко может использовать эти резервы, эффект проверен. При существующих нормативах времени и объеме регламентированной аудиторной работы научить студентов экономической информатике и экономическому компьютерингу в целом невозможно. Только от преподавателя, от его профессионализма как специалиста и педагогической квалификации, способности ежегодно улавливать и передавать студентам новое, зависит качество подготовки каждого студента.

Литература:

1. Дименштейн Р.П., Яковлев А.Г. Информатика или компьютерное дело? // Информатика и образование», 1989, № 3.

## **ВИРТУАЛЬНАЯ ПРЕДДИПЛОМНАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРАКТИКА:**

### **ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ**

Проблема прохождения производственной практики в заочном высшем экономическом образовании возникла относительно недавно. Её возникновение определяется рядом причин. Одна из причин связана с тем, что в заочное образование устремились выпускники школ, до этого нигде не работавшие и не имеющие представления о практической работе в рамках выбранной специальности. Другая проблема заключается в том, что современная практика может отражать вчерашний день, в лучшем случае – сегодняшний. В таких условиях проблемы развития на будущее трудно проработать. Еще одна проблема связана с трудностью нахождения предприятия для прохождения практики в современных условиях. Решение этой проблемы видится в организации виртуальной практики.

Цели и объёмы практики определяются соответствующими государственными образовательными стандартами по направлениям подготовки (специальностям) высшего профессионального образования (ГОС ВПО). Нас интересует преддипломная производственная практика, недавно введенная в высшем заочном экономическом образовании. Преддипломная практика как часть основной образовательной программы является завершающим этапом обучения и проводится после освоения студентами программы теоретического и практического обучения.

Требования к организации практики определяются ГОС ВПО. Организация учебной и производственной практик на всех этапах должна быть направлена на обеспечение непрерывности и последовательности овладения студентами профессиональной деятельностью в соответствии с требованиями к уровню подготовки выпускника. Производственная преддипломная практика (ППП) студентов проводится, как правило, на предприятиях, в учреждениях и организациях.

Можно выделить три основные проблемы, мешающие полноценному прохождению производственной практики.

1. Проблема выбора базового предприятия для прохождения ППП. Часть крупных предприятий прекратили свое существование, часть предприятий реструктуризированы в средние и мелкие фирмы и, вследствие этого не в состоянии предоставить места для прохождения практики.

2. Проблемы сбора данных для выпускной квалификационной работы (ВКР). Реально действующие предприятия в силу существующей конкуренции и наличия коммерческой тайны не могут обеспечить дипломника

всей необходимой информацией. Как правило, студенту выдаются устаревшие данные. Часть студентов вынуждены использовать данные из старых дипломов и других источников. Такие данные уже можно назвать виртуальными (от лат. *virtualis* – **возможный**). Они возможны в реальности, и мы их считаем реальными. Официально они приобретают статус “реальных” за счет печати предприятия.

3. Проблемы приобретения квалификации по специальности. Не каждое рабочее место можно доверить практиканту: риск ошибки, наличие коммерческой тайны и т.п. Таким образом, практика будет проходить на второстепенных местах, чаще всего – чисто условно. Но даже если практика осуществляется на основном рабочем месте, в среднем за два месяца практики можно наблюдать краткосрочные процессы, которые могут и не требовать глубокого анализа с необходимостью принятия решения.

Рассмотрим с этих позиций выполнимость задач по ППП для специальности “Финансы и кредит”. Согласно методическим указаниям, студенты должны выполнить при прохождении ППП девять этапов. Охарактеризуем их кратко (табл.1).

Таблица 1 - Краткое описание этапов прохождения преддипломной производственной практики (ППП) и оценка выполнимости этих этапов в современных условиях

Содержание этапа ППП	Оценка выполнимости этапа
1. Ознакомиться с организационной структурой предприятия и т.п.	Условия для прохождения этапа есть.
2. Изучить структуру и функции финансовой службы.	Условия для прохождения этапа есть.
3. Изучить порядок формирования и анализа основных показателей предприятия, ознакомившись с финансовой отчетностью.	Наличие коммерческой тайны не позволит ознакомиться с финансовой отчетностью.
4. Изучить организацию финансового планирования, рассмотрев содержание перспективного, текущего и оперативных планов.	Большинство планов является коммерческой тайной и не подлежит огласке.
5. Ознакомиться с организацией и методами финансового управления текущими операциями предприятия, приняв участие в работе финансового отдела. При этом следует разобраться с формированием оборотных активов, товарных запасов, регулированием дебиторской задолженности и многим другим.	Предоставление такой информации равносильно показу всех своих болевых точек, воздействие на которые со стороны конкурентов может поставить под угрозу само существование предприятия.
6. Разобраться с инвестиционной деятельностью предприятия (перечислены позиции для изучения).	Данная информация может оказаться коммерческой тайной, по крайней мере, частично.
7. Разобраться с политикой финансирования своей деятельности.	Предоставление такой информации может поставить под угрозу само существование предприятия.
8. Ознакомиться с используемыми информационными технологиями.	Условия для прохождения этапа есть.
9. Составить аналитическое заключение по результатам работы предприятия.	Аналитическое заключение невозможно составить из-за отсутствия данных по большинству этапов.

Из девяти этапов реально могут быть выполнены только три. Остальные этапы, связанные с информацией невозможно выполнить. Другое дело – государственные организации: налоговые службы и др. Здесь больше возможностей в получении информации. Решить эти и другие проблемы может организация виртуальной практики.

Цели виртуальной преддипломной производственной практики (ВППП) остаются прежними: сбор и обработка материалов к ВКР, овладение практическими профессиональными навыками работы по специальности и т.п. Задачи же и способы их решения в новых условиях меняются.

Основной путь – организация виртуального предприятия, на котором студенты проходят практику и собирают материалы на ВКР. Здесь в основе лежат виртуальные данные по предприятию (организации, фирме и т.п.), виртуальное описание внешней среды, ситуационное положение по отношению к внешней среде (варианты). В этом случае меняется последовательность и смысл этапов решения задач ВППП, приобретая новое содержание. Следует отметить, что все этапы являются выполнимыми, т.к. относятся к виртуальному предприятию и коммерческая тайна отсутствует. Более детальные проработки могут выноситься для решения их в выпускной работе. Фактически студентам нужно будет составить сценарий деятельности предприятия, поставленного в определенную ситуацию и имеющего определенные, ограниченные ресурсы в своем распоряжении.

На начальных этапах внедрения ВППП отдельные студенты могут работать по виртуальным технологиям с отдельными виртуальными предприятиями. Затем можно организовывать группы из финансистов, бухгалтеров и менеджеров, “работающих“ на одном виртуальном предприятии. По мере накопления базы данных и ситуаций будет формироваться виртуальное пространство. И тогда отдельные виртуальные предприятия (студенты-дипломники) смогут вступать в соглашения между собой, планировать поставки и т.д.

Организация виртуальной преддипломной производственной практики позволит улучшить профессиональную подготовку студентов и повысит их конкурентоспособность на рынке труда.

П.А.Неверов, Д.Ю.Филипьев, к.э.н., доцент  
Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле

**ОПЫТ ПРАКТИЧЕСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ ПРОЦЕССНОГО  
ПОДХОДА ДЛЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТЕХНОЛОГИИ  
ПОДГОТОВКИ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА ПО  
ДИСЦИПЛИНЕ «КИС В АУДИТЕ»**



Необходимость применения процессного подхода для совершенствования технологии подготовки учебно-методического комплекса обусловлена рядом факторов, одним из которых является обязательность в соответствии с новыми критериями показателя государственной аккредитации, введенными в 2006 году, разработки по каждому направлению или специальности подготовки учебно-методических комплексов (далее по тексту УМК).

Следует отметить, что требование формирования УМК не является новым, и по ряду дисциплин УМК разрабатывались ранее, поэтому наиболее актуальным в настоящее время является вопрос их совершенствования. Срок морального старения УМК составляет 2-3 года, а для специальных предметов еще меньше, например, в силу многократного изменения в течение финансового года действующего законодательства. Необходимость их обновления становится очевидной уже после проведения первого цикла обучения (в частности по результатам итогового контроля (тестирования, экзамена)) в силу ряда причин.

Наиболее оптимальным, из множества принципов систем управления качеством, для совершенствования УМК является процессный подход, главным принципом которого является ориентация на процесс. Процессный подход, считается универсальным средством для эффективной организации практически любой работы в любой организации, а следовательно, его можно использовать как для организации учебного процесса, так и его поддерживающих процессов.

В стандарте ИСО 9000:2000 процесс определен как «совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих видов деятельности, преобразующая входы в выходы». При этом под входом понимаются данные или материальные объекты, преобразуемые процессом (операцией, действием) в выход, а соответственно под выходом - данные или материальные объекты, произведенные процессом (операцией, действием).

В модели процессного подхода к совершенствованию УМК (рис. 1) звенья обозначают следующее:

- *вход* - учебный материал, мультимедийная техника, тестовая оболочка, продолжительность обучения, форма обучения, система предъявления информации преподаватель, студенты, возрастной контингент студентов;

- *выход* – качественно модифицированный УМК и соответственно учебный процесс, повышение качества обучения; сокращение трудозатрат на организацию и проведение учебного процесса, формирование у обучаемых практических навыков.

- *управляющие воздействия* - условия, при выполнении которых

выход блока будет правильным. Условия ограничим предъявлением студентам информации, т.е. разрабатываемых учебных материалов: в виде лекций, практик, обучающих программ (учитывая структуру курса), с использованием в учебном процессе элементов новых информационных технологий, а также контролям знаний студентов.

- *ресурсы* - средства, используемые для выполнения процесса (операции, действия). В качестве средств для выполнения процесса используем специальные тестовые оболочки для проведения контроля, технические средства: проекторы, кинопроекторы, аудиоманитофоны, видеоманитофоны, настольные камеры, лабораторное оборудование и т.д.

Также присутствует возможность влиять на управление (переработку) УМК преподавателями, т.к. это одна из важнейших составляющих управления совершенствованием УМК. Каждый преподаватель может воспользоваться данным УМК, перестроив его структуры и содержание, например, исходя из используемой методики преподавания, не меняя его концептуальных основ.

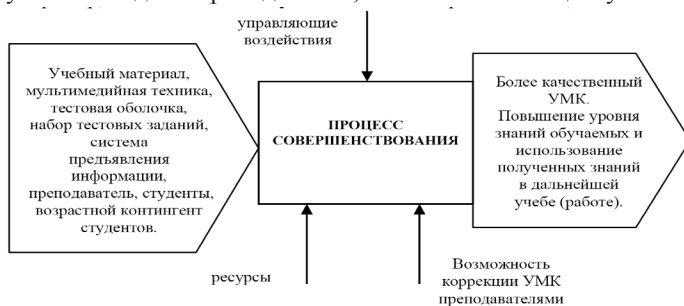


Рисунок 1 - Процессный подход к совершенствованию УМК

Сам процесс совершенствования УМК и соответственно учебный процесс может быть представлен в виде определенных моделей: классической непрерывной системы управления с обратной связью, цикла Деминга и каскадной модели проектирования. Данные модели заимствованы из различных областей науки и направлены на совершенствование того или иного продукта. Применимость данных моделей позволит получить экономию времени и трудозатрат преподавателей. Рассмотрим модель «Цикл Деминга – Шухарта» (рисунок 2).

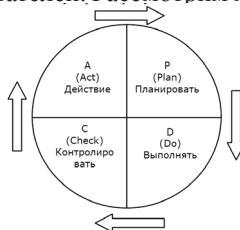


Рисунок 2 - Цикл Деминга – Шухарта.

Стандартные этапы применения цикла Деминга применительно к поставленной задаче следующие.

На *первой стадии* планируется учебный курс, определяется, каким образом будет предьявляться студентам информация, разрабатывается структура и содержание УМК (с учетом структуры курса). Особое внимание необходимо уделять, на данной стадии исследованию междисциплинарных связей. Например, дисциплина «КИС в аудите» ведется на шестом курсе, следовательно, рассмотреть и выявить связи необходимо, начиная с первого курса (табл. 1).

Таблица 1 - Междисциплинарные связи дисциплины КИС в Аудите

Курс	Дисциплины		
	Информатика		Правоведение
2	Информационные системы в экономике		Статистика
3	Бухгалтерская (финансовая) отчетность	Бухгалтерский (финансовый) учет	Налоги и налогообложение
4	Аудит	Анализ финансовой отчетности	Бухгалтерский (управленческий) учет
5	КИС бухгалтерского учета		
6	<u>Компьютерные информационные системы в аудите</u>		

На *второй стадии* проводится входной контроль и реализуется запланированное в первом цикле обучение с использованием элементов новых информационных технологий. Тестовые задания для входного контроля желательно составлять с учетом выявленных междисциплинарных связей и затрагиваемых дисциплиной тем, а само тестирование можно проводить как с использованием специализированных тестовых оболочек, так и обычным способом, так называемым бланчным методом, разница будет лишь во времени обработки результатов.

Алгоритм проведения входного контроля представлен на рисунке 3. По результатам входного контроля выявляются пробелы в знаниях в разрезе тем по дисциплинам, изученным на предыдущих курсах и связанным с дисциплиной «КИС в аудите».

В случае выявления недостаточности знаний по отдельным темам дисциплин связанных с «КИС в аудите» студенту рекомендуется восполнить данные пробелы в знаниях.

На *третьей стадии* «цикла Деминга» проводится тестовый контроль (измерение), с помощью компьютерных тестирующих программ и адекватных способов обработки результатов.

На *четвертой стадии* производится анализ результатов обучения с

учетом данных контроля и проводится корректировка УМК.

Далее, на последующих временных квантах, цикл повторяется (с сохранением внесенных на предыдущих квантах изменений).



Рисунок 3 - Алгоритм проведения входного контроля

При предельной простоте и практически, вербальном описании, модель управления дает косвенный ответ на важнейший вопрос - сколько нужно циклов провести до получения приемлемого уровня качества процесса. Из теории управления известно, что наиболее значимый эффект повышения качества достигается уже за 2-3 цикла, вклад последующих циклов прогрессивно уменьшается. Это, в какой-то степени аналогично импульсным системам автоматического управления, которые приводят регулируемый параметр к значению “уставке” за конечное число шагов.

В процессе проектирования УМК учебных дисциплин важно осознавать, что существенную часть УМК по учебной дисциплине составляют средства обучения, используемые для проведения лабораторно-практических работ, занимающих промежуточное место между теоретическим и практическим обучением и являющихся важной формой связи теории и практики. В филиале ВЗФЭИ в г. Барнауле проведение лабораторных и практических работ по дисциплине «КИС в аудите» осуществляется с использованием программы AuditXP «Комплекс Аудит» (рисунок 4), предназначенной для комплексной автоматизации аудиторской деятельности.

Роль лабораторно-практических работ в закреплении знаний, формировании умений и навыков в последнее время неуклонно возрастает, поскольку качественная практическая подготовка студентов затруднена из-

за отсутствия баз практики. Поэтому в целях повышения эффективности лабораторно-практических работ для их проведения необходимо создавать полные комплекты современных компьютеров, приборов, программного

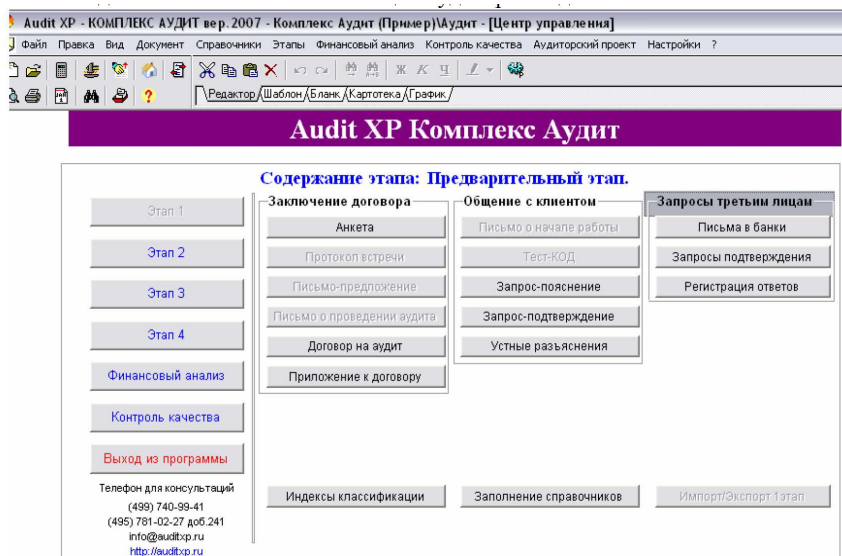


Рисунок 4 - Интерфейс программы AuditXP

обеспечения и др. При разработке средств обучения необходимо использовать различные экономические ситуации, заданные заранее и проектируемые специально на основе содержания учебных программ по соответствующей специальности. Желательно все средства разрабатывать и исполнять так, чтобы они имели элементы проблемности различных уровней: от проблемных вопросов до учебных проблем на основе экономических (производственных) ситуаций, требующих алгоритмических, эвристических и исследовательских методов решения проблем в ходе обучения. Отдельные средства обучения (макеты, образцы, схемы, модели, тренажеры, программы и т.д.) могут изготавливаться студентами в период выполнения курсовых работ, при прохождении производственной (преддипломной) практики. Особое место занимают лабораторно-практические занятия с элементами научно-исследовательской работы, именно здесь закладываются основы творческой деятельности будущего специалиста, вырабатываются навыки нестандартного мышления в решении сложных экономических задач.

Все выше перечисленное включает в себя учебно-методическое пособие «Технология аудита с использованием КИС (на примере AuditXP)»

входящее в состав УМК и разработанное на основе исследования проведенного в филиале ВЗФЭИ в г. Барнауле. Данное пособие разработано на основе модульного подхода включающего в себя модули теории и практики. Практические задания разработаны в многовариантном виде, предусматривают и позволяют оценить уровень знаний и навыков студентов по отдельным темам связанных дисциплин и изученных на предыдущих курсах. Практические задания пособия подготовлены для работы в программе AuditXP. По результатам проведенного входного контроля практические задания распределяются таким образом, что бы охватить именно те дисциплины и темы, по которым студентам было рекомендовано пройти дополнительное обучение.

Таким образом, процессный подход позволяет системно формализовать учебный процесс в рамках отдельно взятой дисциплины; может открыть новые возможности для авторов учебно-методических разработок и преподавателей в аспекте формализации и стандартизации технологии совершенствования учебного процесса и учебно-методических комплексов.

# СЕКЦИЯ 1.

## СТРАТЕГИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ И РЕГИОНОВ

Е.Л. Александров, к.п.н.  
Филиал ВЗФЭИ в г. Калуге

### **ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ РЕГИОНАЛЬНОЙ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ**

В постсоветской России до сих пор одной из главных (и острых) экономических и социальных проблем является проблема инвестирования основных промышленных отраслей и социальной сферы. Переход к рыночной системе хозяйственных связей способствует существенному расширению круга инвесторов, активизации инвестиционной деятельности. Важным условием привлечения зарубежных инвестиций в экономику страны является создание привлекательного инвестиционного климата. Прежде всего – это ясная правовая база и благоприятная административная среда для эффективной деятельности бизнеса с долгосрочными интересами, устойчивый экономический рост при уменьшающейся инфляции.

До последнего времени немногие регионы страны могли быть названы передовыми в деле налаживания эффективного инвестиционного сотрудничества. И если такие города, как Москва и Санкт-Петербург давно стали центрами притяжения зарубежных и отечественных инвесторов, то в депрессивные регионы (Калужская область не исключение) они просто не шли.

К осуществлению активной инвестиционной деятельности областная администрация приступила в конце первого десятилетия реформ. В 1998 г. был принят закон «О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Калужской области» и целый пакет документов, которые способствовали созданию комфортного инвестиционного климата. Администрация региона решала две задачи: давала государственные гарантии для инвесторов и создавала благоприятный режим для их работы. К примеру, в Калужской области на оформление инвестиционного проекта требуется в два раза меньше времени, чем в столице. Обеспечение публичности защиты инвестпроектов помогает избежать взяточничества и бюрократических проволочек. В 2003 г. принимается закон, по которому все предприятия, реализующие инвестиционные проекты, освобождаются от налога на имущество. Калужская область входит в число всего трех регионов

России (еще Ярославская и Ленинградская), имеющих закон о субвенциях на возмещение расходов по уплате налогов на прибыль в областной бюджет для предприятий, занимающихся инвестиционной деятельностью. По сути, этот закон превращает всю территорию области в свободную экономическую зону. Однако опыт показывает, что одних законодательных условий для осуществления эффективной инвестиционной деятельности в регионе недостаточно. Сегодня необходимо сочетать содействие конкретным инвесторам и активное распространение информации о потенциальных возможностях области. И здесь особую роль играет Калужский инвестиционный форум (проводится с 2004 г.).

Совершенствование законодательной базы привело к позитивным изменениям. В последние годы инвестиционная жизнь региона заметно активизировалась. В конце 90-х годов в область пришли первые крупные иностранные инвестиции. Самой первой стала шведско-финская группа «Стора Энсо», которая построила в Балабанове предприятие по производству гофрокартона и различных видов упаковки из него. А вскоре крупные инвестиции пришли в областной центр – компания «САБ» (ЮАР) построила в Калуге пивзавод. Характерно, что в этот период времени наиболее массовый приток инвестиций наблюдался в пищевую промышленность в расчете на быструю окупаемость проектов и наличие рынков сбыта.

Последние два года стали для области временем значительного роста инвестиционной активности. Разработанная система поощрений в сфере инвестирования способствовала не только успешной реализации целого ряда проектов, но и созданию долгосрочного задела для увеличения налогооблагаемой базы региона. Объем инвестиций, вложенных в основной капитал, в 2006 г. составил по оценке 15,8 млрд. рублей, что на 7,2% больше уровня 2005 г. [1, с. 7]. Наиболее привлекательными для инвестирования стали обрабатывающие производства, кроме того, значительные капиталовложения направлены на развитие транспортной и инженерной инфраструктуры. К примеру, на ФГУП «Калугаприбор» с участием корпорации «Сименс» освоена технология производства автоматических телефонных станций нового поколения. На другом калужском предприятии «Ремпутьмаш» были созданы новые совместные производства с австрийскими и итальянскими партнерами.

Ежегодное широкое привлечение внешних заимствований способствовало экономическому росту области. Следствием развития экономического потенциала края явилась положительная динамика основных показателей уровня жизни населения. Среднедушевые денежные доходы населения области выросли почти в 1,3 раза и превысили прожиточный минимум в 2,2 раза. По оценке среднемесячная заработная плата составила



в 2006 г. 8,4 тыс. руб. [1,с.8]. По уровню среднедушевых доходов Калужская область в рейтинговом списке ЦФО переместилась с 13 места в 2000 г. на 5 место в 2006 г. Аналогичная ситуация и в российском рейтинге: 44 место в 2006 г. против 65 места в 2000 г. Рост доходов населения также послужил толчком к увеличению объемов индивидуального жилищного строительства, объемы которого составляют половину вводимого в области жилья. В рамках национального проекта в области принята Концепция формирования рынка доступного жилья до 2010 года, которая определяет стратегию действий Правительства Калужской области по созданию благоприятного инвестиционного климата в жилищной сфере.

Об инвестиционной привлекательности области свидетельствует уровень образованности и профессиональной квалификации рабочих и специалистов. У нашего региона огромный научный и инновационный потенциал. Достаточно сказать, что первым наукоградом страны стал Обнинск – родина мирного атома. Инновации, как и инвестиции сегодня служат одним из приоритетных инструментов развития области. Правительство РФ приняло решение о создании в Обнинске технопарка федерального значения. Его специализацией будут биотехнологии, фармацевтика и новые материалы. Реализация проекта даст нам к 2010 г. более 3 тыс. новых рабочих мест, 12,5 млрд. руб. дохода резидентам, 1,5 млрд. руб. дополнительных доходов в консолидированный бюджет региона [2,с.6]. Технопарк в Обнинске станет ключевым элементом областной инновационной системы и обеспечит взаимодействие науки, образования и частных инвестиционных проектов.

Развитие технопарков в городах Калуге, Обнинске, Ворсино и намеченная реализация ряда крупных инвестиционных проектов определила необходимость в пополнении трудовых ресурсов области. Для этой цели была разработана региональная целевая программа, и Калужская область вошла в 12 пилотных регионов страны по реализации государственной программы по оказанию содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом.

Несмотря на то, что экономическое развитие Калужской области характеризуется достаточно высокими темпами роста, следует отметить, что возможности дальнейшего развития экономики за счет внутренних резервов организаций в значительной мере исчерпаны. Поэтому в целях устойчивого комплексного развития экономики региона необходимо широкое привлечение внешних инвестиций.

#### Литература:

1. Экономика региона. Итоги работы в 2006 году. Перспективы на 2007 год. - Калуга: Изд-во Н.Ф. Бочкаревой, 2007.
2. Наш регион – один из лучших //Калужская неделя, 2006. №11.

3. Гончарова Ю. Не политик, а управляющий // Эксперт, 2005. №11.
4. Российский статистический ежегодник. 2005: Стат. сб./ Росстат. - М., 2006.

Т.Р. Ахмерова, к.г.н., доцент  
Филиал ВЗФЭИ в г. Уфе

## **СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН**

В последнее время в республике Башкортостан (РБ) значительно усилилась роль государственных органов в регулировании процессов реформирования, обеспечении нормального функционирования народнохозяйственного комплекса. Имея мощный ресурсный и производственный потенциал, РБ самостоятельно определяет особенности социально-экономической политики. В результате в РБ удалось обеспечить поэтапность осуществления реформ, в особенности в вопросах приватизации, банковской деятельности, бюджетно-финансовой политики, преобразования аграрного сектора, контролировать ситуацию в экономике (сохранены реальные рычаги воздействия на приватизированные предприятия за счет высокой доли государственной собственности в их уставном капитале, предприятиям всех форм собственности были предоставлены главные условия и материальная поддержка, действуют собственные программы социальной поддержки населения, в которых по сравнению с федеральной программой значительно расширен перечень категорий населения, получающих государственную помощь).

Время подтвердило правильность позиции руководства Башкортостана в усилении активной роли государства в критические моменты переходного периода. И только благодаря выбранной модели развития, отказавшись от чрезмерного радикализма и однозначных решений, республика переживает кризис с меньшими потерями, чем Россия в целом: спад в сельском хозяйстве в республике за последние годы был в полтора раза меньше, чем целом по стране, а среднелюдиные объемы промышленного производства превышали среднероссийские на 23%.

Основным результатом проводимой в Башкортостане промышленной политики является сохранение ее мощного многоотраслевого производственно-хозяйственного комплекса. В последнее время в промышленности происходят прогрессивные структурные преобразования, результаты которых значительно выше, чем в России.

За годы реформ в Башкортостане, как и в России в целом, в объеме промышленного производства увеличилась доля бюджетобразующих отраслей, в частности, топливно-энергетического комплекса (доля нефтяной

промышленности в настоящее время составляет 25%). В нефтедобывающей отрасли, несмотря на постоянное изменение экономической ситуации, не допущено резкого снижения темпов добычи нефти. Для увеличения ее объемов продолжается поиск и освоение новых месторождений в Башкортостане, а также из разработки за его пределами.

В нефтеперерабатывающей отрасли объемы первичной переработки нефти сохранены на уровне 15-16% от российского. Определены рынки сбыта основных продуктов автомобильного бензина, дизельного топлива, топочного мазута.

Предприятия отрасли продолжают избавляться от устаревших оборудования и технологий. На нефтеперерабатывающих заводах, благодаря обновлению оборудования и технологий, глубина переработки возросла на 3,7 пункта и составила 65,5%.

Республике удалось сохранить, а в последние годы и улучшить свои позиции в Приволжском округе в химической и нефтеперерабатывающей промышленности. По отдельным видам продукции этой отрасли РБ является крупнейшим производителем в России. На долю республики приходится более 59% кальцинированной соды, свыше 76% средств химической защиты растений, около 89% бутиловых и изобутиловых спиртов.

Для обеспечения устойчивой работы нефтеперерабатывающего и нефтехимического комплексов, увеличения загрузки их мощностей в республике в последние годы подписаны документы о сотрудничестве с крупными нефтяными компаниями России: «Лукойл», «Роснефть», «Сиданко», Тюменской нефтяной компанией, с Министерством топлива и энергетики РФ.

Продолжается последовательное развитие машиностроения, в особенности высокотехнологичных и наукоемких его производств. Обладая уникальными производствами, технологиями и оборудованием, мощным кадровым потенциалом, 8 предприятий ВПК специализированы в авиационном агрегатостроении, двигателестроении, приборостроении, вертолетостроении, 5 - в разработке и производстве средств связи. 10 предприятий ВПК являются выпускающими, т.е. выполняющими завершающую стадию изготовления продукции.

Сегодня на предприятиях гражданского машиностроения РБ производят 5-ую часть всего российского объема металлорежущих станков и осветительных электроламп, 3-ю часть нефтеаппаратуры.

Росту экономики и повышению уровня жизни населения республики способствовало развитие внешнеэкономических связей и внешней торговли. Устойчиво развиваются топливно-экономические отношения с зарубежными странами. Внешнеторговой оборот РБ оценивается 2,57 млрд. долл. США,

в т.ч. экспорт – 2,23 млрд. долл. США, импорт – 340 млн. долл. США. Приоритет во внешней торговле республики по –прежнему принадлежит странам дальнего зарубежья, на долю которых приходится более 85% всего товарооборота.

Однако по ряду социальных показателей в Башкортостане имело место отставание от общероссийского уровня. До начала 90-х годов по развитию социальной сферы Башкортостан занимал последние места в России: по обеспечению жильем -56-е, больничными койками - 55-е, местами в дошкольных учреждениях - 72-е. Это при том, что в расчете на душу населения производилась национального дохода на 1 7% больше, чем в среднем по стране. А его использование в расчете на душу населения было на 7% ниже, чем по стране. Среднедушевой доход в Башкортостане составлял лишь 84% от российского уровня и по этому показателю он занимал 70-ое место в стране.

В последние годы нам во многом удалось обеспечить социальную ориентацию экономики. Усилилась социальная направленность инвестиций. В результате республика вышла по вводу в действие жилья на 6-е, детских дошкольных учреждений на 9-е, поликлиник - 17-е, образовательных школ на 3-е места в России. По вводу в действие жилья и объектов социальной сферы Башкортостан занимает 1-е место в Приволжском округе. Однако по показателю среднедушевых денежных доходов населения РБ все еще уступает РФ.

В целом на 10 тыс. человек в середине 90-х годов приходилось по России 206 (в т.ч. по Екатеринбургской - 195, в Челябинской области - 168 чел.), а в Башкирии только 143 студента, т.е. на 31% меньше, чем по Российской Федерации. Такое положение не могло не сказываться на обеспеченности республики специалистами с высшим образованием. Так, на 10 тыс. чел. населения в Башкортостане приходилось специалистов с высшим образованием 392 чел., в России - 555, т.е. на 42% больше. При этом следует отметить, что по разным видам специальностей насыщенность различна. Так, инженеров в Башкирии на 10 тыс. населения было на 45% меньше, чем в России, экономистов и товароведов, соответственно, на 39%. Отставание по масштабам подготовки кадров в вузах ведет к слабой обеспеченности ими народного хозяйства республики. Так, специалистов с высшим образованием на 10 тыс. чел., занятых в народном хозяйстве Башкирии, приходилось 926 чел., что на 16% меньше, чем в среднем по России. Особенно была низка обеспеченность специалистами с высшим образованием на транспорте (21% от уровня России), в связи (25%), в учреждениях кредитования и страхования (24%).

Несмотря на отставание показателей насыщенности народного

хозяйства РБ специалистами в целом, значительное их количество после окончания вузов распределялось за пределы республики. Все это предопределило создание экономических факультетов в ведущих вузах республики и появление ряда негосударственных учебных заведений.

В настоящее время, наряду с 12 государственными вузами, функционируют негосударственные, из них пять являются самостоятельными: Восточный институт экономики, гуманитарных наук, управления и права, Уфимский институт коммерции и права, Салаватский институт экономики и управления. Салаватский гуманитарный институт, Кумартауский институт экономики и права.

Подготовку специалистов осуществляют также 24 филиала государственных и негосударственных вузов. В настоящее время количество студентов в РБ на 10000 населения составил 332 человека.

В 2005 г. в рейтинге качества жизни Республика Башкортостан заняла второе место в десятке лучших регионов страны после Москвы. По четырем показателям (доходам, строительству жилья, приросту населения и безработице) республика держит очень высокие позиции.

По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Башкортостану по соотношению денежных доходов населения и величины прожиточного минимума, по объему введенного жилья РБ на протяжении ряда лет входит в первую десятку среди регионах РФ. Так, если прирост общей площади введенного в 2002 году жилья по сравнению с предыдущим годом составлял 0,4%, в 2003 г. – 4,3%, то в 2005 г. – 6,4% и в 2006 г. – 6,0%.

Уровень официально зарегистрированной безработицы (1,4% в численности экономически активного населения) в республике ниже среднего по РФ и в регионах Приволжского федерального округа.

По демографическим показателям РБ продолжает входить в число относительно благополучных регионов России. По уровням рождаемости, смертности, ожидаемой продолжительности жизни и другим показателям республика находится среди первых 25 регионов страны. Сложившееся соотношение рождений и смертей позволяет иметь самый низкий в округе уровень естественной убыли населения, которая для большинства субъектов РФ является основной причиной снижения численности населения.

Социально-экономическое развитие республики в предстоящем периоде будет характеризоваться следующими основными тенденциями: сохранением стабильного экономического роста со среднегодовым увеличением на 5,2%; усилением инвестиционной составляющей экономического роста; дальнейшим изменением структура производства в пользу обрабатывающих отраслей; опережающим ростом доходов населения

по сравнению с динамикой производства, что является необходимым условием как повышения благосостояния населения, так и наращивания потребительского спроса - одного из ведущих факторов экономического роста.

Социально-экономическое развитие республики в предстоящем периоде будет происходить, с одной стороны, на базе уже созданного в предыдущие годы макроэкономического запаса прочности. С другой стороны, на основе достигнутого у республики появилась возможность решения масштабных, общенациональных задач дальнейшего развития.

В канун знаменательного события – 450-летия добровольного вхождения Башкирии в Российское государство республика достигла достаточно высоких темпах социально-экономического развития, и входит в число 9 регионов с минимальным уровнем инвестиционного риска.

И.А. Белолипцев

Филиал ВЗФЭИ в г. Уфе

## **АНАЛИЗ РЫНКА И РИСКОВ ГОРНОЛЫЖНОГО ТУРИЗМА**

### **В ЮЖНО-УРАЛЬСКОМ РЕГИОНЕ**

Рынок горнолыжных туристических услуг Южно-уральского региона в настоящее время представлен целым рядом горнолыжных центров: 1) «Аджигардак», 2) горнолыжный центр города Белорецка, 3) «Миньяр», 4) «Зирган-Тау», 5) «Шихан», 6) «Завьялиха» 7) «Абзаково», 8) «Металлург-Магнитогорск», 9) «Ак-йорт». Эти центры по-разному оснащены технически, имеют разное количество трасс, разную историю, и весьма отличаются друг от друга по качеству и ассортименту предлагаемых услуг.

Центры «Аджигардак», «Миньяр» и горнолыжный центр города Белорецка возникли не на пустом месте, а на базе горнолыжных школ, которые в семидесятых-восемидесятых годах прошлого столетия были центрами подготовки спортсменов горнолыжников Советского Союза, и в этом качестве имели высокую репутацию в спортивной среде.

Гора «Шихан», расположенная в 30 километрах от города Стерлитамак, еще в 70-е годы была освоена любителями горнолыжного спорта, но спортивного значения не имела, а с начала 90-х годов прекратила свое существование как центр любительского катания. И только в 2001 году там вновь заработал горнолыжный центр, но уже полностью технически переоснащенный. В настоящий момент имеются две трассы, бугельный подъемник австрийского производства, снегоуплотнительная машина (раграк), пункт проката горнолыжного инвентаря, кафе, шашлычная.

Центр «Зирган-Тау», расположен на левом берегу реки Белая в 20 км. от г. Салават. Это заново построенный центр, введенный в эксплуатацию

в феврале 2002 года. Оснащен современным оборудованием по подъему лыжников и подготовки снежного покрова. Небольшой перепад высот и пологие склоны не могут удовлетворить хорошо катающихся лыжников. Но как центр отдыха горожан и обучения новичков он отвечает всем современным требованиям, предъявляемым к профилю трасс, подготовке снежного покрытия и подъему туристов на вершину.

Центр «Аджигардак» после распада Советского Союза уже к началу 90-х годов прекратил свое существование как место подготовки спортсменов горнолыжников, но продолжил его как развивающийся на коммерческой основе туристический центр. В настоящее время в «Аджигардаке» имеется семь горнолыжных трасс, протяженностью от 500 до 2500 метров, расположенных в заснеженном лесу, семь бугельных подъемников, ратрак, пункт проката горнолыжного инвентаря. Все трассы FIS **сертифицированы (FIS – Международная федерация горнолыжного спорта)**. Недостатком является неразвитость инфраструктуры **apres-sky (т.е. после катания)**.

Центр «Миньяр» давно известен любителям экстремального катания, имеет две трассы: спортивную – длина 500 м., перепад –250 м. и «Северную» длиной 870 м. и с перепадом 300 метров. Имеется склон для фрирайдеров (любители катания по целине и неподготовленным трассам) и сноубордистов. В настоящее время с приходом новых владельцев центр начинает возрождаться.

Центр в городе Белорецке имеет давнюю и славную историю как центр подготовки ведущих горнолыжников страны на протяжении всего послевоенного периода. Он – единственный, сохранивший свое назначение центра спортивной подготовки на базе спортивной школы и в настоящее время. Здесь - самые низкие цены проката инвентаря и подъема. Имеется пять трасс, включая детскую. Протяженность трасс от 300 до 1250 м. Перепад высот трасс для взрослых 200 и 300 метров. Имеется четыре бугельных подъемника, снегоуплотнительные машины, пункт проката.

Горнолыжный центр «Завьялиха», расположен в 200-х км. От Уфы в Челябинской области. Основа горнолыжного центра – гора с одноименным названием. Центр пущен в эксплуатацию в конце зимы 1999 года. В настоящий момент действуют девять трасс общей протяженностью 14 км. На вершину лыжников поднимает скоростная кресельная шестиместная канатная дорога, протяженностью 2200 метров, кресла которой оборудованы прозрачными откидывающимися козырьками куполообразной формы, защищающими лыжников от снега и ветра во время подъема. Кроме нее имеется один парно-кресельный и два бугельных подъемника, обслуживающих разные склоны. В семи километрах от горы Завьялиха расположен пансионат «Каменный Цветок» при котором построена учебная трасса, протяженностью 650 метров

с искусственным освещением, бугельным подъемником, пунктом проката и магазином спортивных товаров. Пансионат имеет несколько гостиничных корпусов класса «две звезды» на 400 мест, несколько кафе, столы для игры в бильярд и другие элементы инфраструктуры развлечения. Центр «Завьялиха» построен под патронажем Федерации горнолыжного спорта России с участием иностранного капитала, и имеет самое современное оборудование по подъему. Балансовая стоимость главного шестиместного кресельного подъемника составляет 4 млн. долл. США. Однако ошибки, допущенные при проектировании трасс, и отсутствие системы производства искусственного снега существенно снизили его конкурентоспособность.

Спортивно-оздоровительный комплекс «Абзаково», ядром которого является горнолыжный центр с одноименным названием, расположен в 30 км от г. Белорецк в одном из красивейших уголков Южного Урала и Башкирии, и по праву является лучшим из ныне существующих горнолыжных центров не только Южно Уральского региона но и России в целом. Центр располагает двенадцатью горнолыжными трассами всех категорий, кроме «черных» по классификации FIS, **общая протяженность которых составляет 15000 м.**

Горнолыжный центр «Металлург», созданный в окрестностях озера Яктык-куль («Банное») магнитогорским металлургическим комбинатом, по своим техническим параметрам (перепад высот, протяженность и сложность трасс, организация подъема лыжников на вершину) даже превосходит «Абзаково», но отстает от него по развитию инфраструктуры **apres-sky. Имеет** шансы в скором будущем стать лучшим горнолыжным центром России

Самая современная на сегодняшний день система подготовки искусственного снега в этих двух центрах позволяет начинать лыжный сезон в начале ноября, в то время как в остальных центрах сезон начинается только в конце декабря. Безупречно спроектированные, и «Абзаково» за семь лет с момента пуска его в эксплуатацию, и «Металлург» за последние три года превратились в любимые места отдыха не только туристов-горнолыжников, но и спортсменов других видов спорта. Здесь неоднократно проводились соревнования горнолыжников России самого высокого ранга. Кроме горных лыж, «Абзаково» предлагает своим клиентам биатлонную трассу, катание на снегоходах, равнинных лыжах, конных упряжках, аквапарк. Ежегодно здесь проводят свои соревнования спортсмены «параски» (парашют + горные лыжи). Все вместе, а также обширная программа **apres-sky делает отдых в «Абзаково» наиболее насыщенным, полноценным и незабываемым.**

В свою очередь, маятниковый подъемник в горнолыжном центре «Металлург» позволяет эксплуатировать инфраструктуру горнолыжного центра (подъемники и трассы) не только зимой, но и в другие сезоны года. Спуски по трассам этого центра на горных велосипедах и мотоциклах в



теплое время года завоевывают все большую популярность у молодежи.

Качество горнолыжных услуг, предоставляемых горнолыжным центром, зависит от целого ряда факторов, главными из которых являются: 1) перепад высот и профиль трасс, 2) достаточное количество высокоскоростных и безопасных подъемников для транспортировки лыжников на вершину, 3) наличие или отсутствие системы искусственной подготовки снега, 4) наличие или отсутствие ратраков для подготовки трасс, 5) количество, разнообразие и качество, предоставляемого в прокат инвентаря, 6) наличие в центре достаточного количества профессионально подготовленных инструкторов.

Риск – это возможная потеря предприятием части активов, либо всех активов, возможность получения прибыли меньше запланированной величины или получения убытков, как финансового результата деятельности. В качестве показателей риска используются, как известно, показатели среднеквадратичного отклонения ( $s$ ) – абсолютный показатель, а также показатель коэффициента вариации ( $V$ ) – **относительный показатель риска**.

Риск инвестиционного проекта горнолыжного центра – это, прежде всего, риск недополучения запланированной величины **NPV этого проекта**. Общепринятый подход основан на расчете ожидаемой величины NPV. Обозначим ее как  $E(NPV)$ , тогда расчет ожидаемой величины  $E(NPV)$  и абсолютной величины риска  $s_{NPV}$  для всего срока эксплуатации инвестиций будет следующим:

$$E(NPV) = \frac{\sum R_{1m} \cdot p_{1m}}{1+r} + \frac{\sum R_{2m} \cdot p_{2m}}{(1+r)^2} + \dots + \frac{\sum R_{nm} \cdot p_{nm}}{(1+r)^n} - I_0 \quad (1)$$

где  $p_{nm}$  – вероятность исхода  $m$  получения дохода  $R_m$  в году  $n$ .

В этом случае величина риска  $\sigma_{NPV}$  будет определяться из равенства:

$$\sigma_{NPV}^2 = \sum_{t=1}^n \sigma_{NPV}^2 \quad (2)$$

где  $t$  – номер года в периоде эксплуатации инвестиций

Относительный риск, или коэффициент вариации определится следующим выражением:

$$V = \sigma_{NPV} / E(NPV) \quad (3)$$

Перечисленные выше факторы, определяющие качество предоставляемых горнолыжных услуг позволяют сделать и содержательный анализ причин риска, связанного с инвестициями в горнолыжную инфраструктуру.

В самом деле, качество склонов, комфортабельность подъемников, протяженность и уровень сложности трасс, качество инвентаря и наличие и наличие достаточного количества профессиональных и сертифицированных инструкторов делают горнолыжный центр весьма привлекательным в глазах туристов и ведут к снижению риска недополучения доходов в течение всего

срока эксплуатации инвестиций.

Но все-таки, главный риск, связанный с инвестициями в горнолыжный туризм связан со сроком окупаемости первоначальных инвестиций, анализ которого выводит нас на две основные причины: 1) сезонность эксплуатации горнолыжного центра и 2) норма дисконта, применяемая для оценки ожидаемой величины будущих доходов горнолыжного центра.

Первая проблема легко решается путем эксплуатации горнолыжного центра в теплое время года, подобно тому, как это делается горнолыжным центре «Металлург».

Вторая проблема напрямую связана со ставкой процента по заемным средствам. Без привлечения заемных средств, строительство горнолыжного центра малопривлекательно, так как невозможно выполнение главного условия: строительства всех необходимых элементов туристической и спортивной инфраструктуры комплексно в кратчайшие сроки. И вот здесь становится понятной необходимость принятия государственной целевой программы поддержки развития горнолыжного туризма в Южно-Уральском регионе, включающей, в том числе, и предоставление льготных государственных кредитов частным инвесторам в этой отрасли.

М.И.Воробьева

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнаул

## **РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ЗАПАДНОЙ СИБИРИ В 1930-Е ГОДЫ**

Здоровье человека относится к основополагающим человеческим ценностям, согласно концепции Всемирной Организации здравоохранения, здоровье означает состояние полного физического, психологического и социального благополучия (1). В настоящее время в России существуют неблагоприятные тенденции, влияющие на здоровье человека: загрязнение окружающей среды и санитарного состояния территорий населённых мест; обеспечение населения доброкачественными продуктами питания и питьевой водой; борьба с опасными инфекционными болезнями человека; недостаточность профилактической медицинской помощи – поэтому изучение проблем, касающихся здоровья человека, является актуальным во все времена.

Тревожная эпидемиологическая ситуация складывалась в Западной Сибири в 1920 - 1930-е годы, когда шло становление и развитие советской системы здравоохранения, которое было сопряжено с неимоверными материальными и кадровыми трудностями. Сибирский краевой отдел здравоохранения был создан в декабре 1925 года с образованием Сибирского края, который имел восемь подотделов: административный, секретный,

лечебный, санитарно-эпидемиологический, охраны здоровья детей и рабочих подростков, охраны материнства и младенчества, курортный и отдел уполномоченного Наркомздрава по отделу путей сообщения. Крайздраву подчинялись окружные отделы: Новониколаевский, Омский, Томский, Барнаульский, Красноярский, Бийский, Кузнецкий. С августа 1930г., в связи с образованием Западно – Сибирского края, Сибирский краевой отдел здравоохранения стал называться Западно – Сибирским. Во главе крайздрава стоял заведующий М.Г. Тракман- врач с высшим образованием, что было крайне редким явлением в те годы, выдающийся деятель медицинской науки. Мы рассмотрим работу крайздрава Западной Сибири, касающуюся санитарно - эпидемиологической ситуации, сложившейся в 1930-е годы, которая непосредственно влияла на демографию в регионе.

Сложной была эпидемиологическая ситуация с начала 1930 до 1933 года, когда в стране и Западной Сибири был голод, выросла смертность населения, ослабевшие от голода люди были подвержены быстрому заражению инфекционными заболеваниями. Нельзя не учитывать тот факт, что в эти годы начинается жесткая репрессивная политика по отношению к крестьянам, так называемое «раскулачивание». Краевые власти, осуществив экспроприацию, стали выселять семьи середняков в северные (Нарымские) районы края (284 тыс. чел.) только с 1930 по 1931г. Согласно статистике Сиблага, 2/3 переселенцев региона составляли местные, сибирские «кулаки».(2) Перемещаемых с западных территорий страны (Московская область, Башкирия) расселяли в «южных» комендатурах Кузбасса, их труд использовали на Кузнецкстрое, на золотых приисках. На местах практически ничего не было готово к прибытию такого количества переселенцев: возникли проблемы, связанные с жильем, строительством дополнительных школ, больниц. Недостаток медперсонала и медикаментов был хроническим, о чем свидетельствует врачебная ведомственная переписка 1932 г. наркомздрава с крайздравом: «В лечучреждениях Ново-Кузнецкой комендатуры нет дезосредств, недостаточно перевязочного материала, что способствует распространению инфекций». В Кузнецкстрое под больницу отведено две палатки, имеется один врач и фельдшер, совершенно нет больничного оборудования, мало медикаментов, в связи с этим спецпереселенцы на 50% заболели дизентерией (3). Основными причинами быстрого распространения эпидемий были социально - бытовые: семьи прибывших размещались в палатках, землянках, хибарах размером 2,5x 2,5 x 2,0 , старых бараках, с уплотнением от 0,5 до 1,2 кв.м. на человека, зачастую людей селили в абсолютно непригодные для жизни места: болотистые земли, постоянно затопляемые территории, где отсутствовала питьевая вода. Нужно отметить, что почти все деревни, предназначенные для северного поселения, были

расположены по среднему течению реки Обь и её притокам – Чульму, Чае, Кети, Васюгану. Эти реки берут начало в болотах и, соответственно, несут в себе гниющие вещества, поэтому эту воду пить нельзя, возникли проблемы снабжения колодезной питьевой водой. Воды в сутки выделялось 9 литров на человека, а в поселках Прокопьевска (Красная горка, Северный) выдавали по 3 литра (один колодец на 900 семей). Территории поселков часто были загрязнены мусором, уборные системе очистки и дезинфекции не подвергались, бань было недостаточно. В результате вышеперечисленных причин возникали настоящие эпидемии в селах края, с которыми не справлялись медучреждения, ведь они также обслуживали и коренное население, катастрофически выросла смертность из-за болезней и голода.

Так, в документах Новосибирского архива отражается динамика показателей движения спецпереселенцев в Нарыме. Всего проживало на территории Нарыма 182.327 чел. с мая 1931 по июнь 1932 г.(4)

	1.06.1931 – 1.09.1931	1.10.1931-
1.01.1932.		
Родилось	905	1.416
Умерло	10.534	7.499

Паёк на работающего в 1932 г. в месяц составлял: мука- 17 кг., крупа- 4кг., сахар- 0,8 кг, на иждивенцев (маленьких детей, стариков, подростки с 14 лет уже работали по 4 часа на производстве) выдавали только 5 кг. муки и 300 гр. сахара. Полностью отсутствовали овощи, рыба, мясо, что способствовало развитию цинготных заболеваний и куриной слепоты, которыми страдали 30% жителей Парабельского, Средне-Васюганского и Кетского поселков, отмечается в Информационном письме Западно - Сибирского крайздрав в наркомздрав о результатах медико- санитарного обследования северных комендатур Сиблага ОГПУ от 11.07.1932г. От недостатка пищи люди примешивали в муку опилки осины, коры березы, лебеду, по 3 месяца не было соли; особенно тяжело страдали дети. Как отметил проверяющий Гришкевич, зам зав. крайздравом, выражение лиц у 5-6 – летних детей крайне апатичное, они выглядят старичками, малоподвижны, не играют, больше лежат обессиливши. Родители отдавали свой паек детям, а сами меняли на продукты последние вещи.(5) Детям детских домов давали небольшие дополнительные пайки. После приёма некачественной пищи развивались различные кишечные инфекции. Так, в декабре 1932г. по южным комендатурам брюшным тифом заболело 206 человек: в Кузнецкстрое ежедневно заболевали дизентерией –19, цингой –29 – все больные были госпитализированы. На борьбу с эпидемией были отправлены 3 эпидемотряда с медикаментами, передвижные дезокамеры. Постепенно развивалась больничная сеть на Севере края: было построено

6 больниц по 35 коек, работали 38 врачей, из которых 5 санитарных, 12 медсестер, функционировали 63 дезокамеры.

Необходимо отметить, что в 1930-е годы приоритетным направлением в стране оставалась индустриализация и коллективизация, которые осуществлялись ускоренными темпами, в результате чего возобладал остаточный принцип финансирования здравоохранения за счет государственного и местного бюджетов, дотаций профсоюзов. Значительные суммы были получены от различных сборов, кампаний по самообложению, добровольных платежей, от платных концертов - в 1932г. 405 млн. руб. Строительство лечебно-профилактических учреждений шло медленно, денежные средства, выделяемые на строительство, часто направлялись на другие статьи расходов, не связанные со здравоохранением. Например, за 1931-1932гг. предприятиям Кузбассугля было отпущено 11.390.100руб. для строительства амбулаторий. Ими использовано было по целевому назначению 113.325руб. (21%), не освоено вовсе 169.891руб. (32%) и обращено на другие нужды 249.246руб. (47% - оборотные средства, погашение долгов предприятий). Все же, несмотря на трудности, к 1937 году удалось увеличить число больниц по Западно - Сибирскому краю на 176, здравпунктов – на 150, детских амбулаторий насчитывалось 28, детских больниц-12, осуществляло свою нелегкую работу 3 туберкулёзных диспансера.(6) Для выявления больных в районах были выбраны санитарные уполномоченные, которых в Алтайском крае насчитывалось 3 тысячи. В 1937г. в крае работало 150 дезобригад, от Наркомздрава были присланы 20 санитарных врачей из Ленинграда и Москвы, они провели работу в 50 районах Ойротской области.

В 1937 году продолжают работать сельские врачебные участки и амбулатории на территории Алтайского края. В обязанности медицинского персонала, наряду с оказанием амбулаторной и коечной помощи, входило выявление инфекционных заболеваний, госпитализация, проведение проверки санитарного состояния и содержания продуктов в магазинах, столовых, чистоты в общежитиях совхозов, школах, яслях, наблюдение за состоянием источников водоснабжения, работой бань. Ежегодно медучреждения отчитывались о проделанной работе, что свидетельствует о состоянии дел в данный период. Из отчета Благовещенской райамбулатории за 1937 год: число рабочих дней- 305, число посещений врача - 6397, среднего персонала- 6152, посещений на дому- 138, осмотрено школьников – 939, санобследовано школ – 26, общежитий – 4, прочитано лекций по санработе – 18; выявлено инфекционных заболеваний- сыпной тиф- 11, корь-11, коклюш- 87, дифтерия –1, грипп – 159, туберкулёз – 80, малярия – 672, чесотка- 67, кишечные отравления детей до 2 лет - 443 человека; автотранспорта нет. Штат

райамбулатории- 3 человека, из них 1 врач с законченным образованием. (7). Из документов видно, что постепенно к 1937 году снижалась инфекционная заболеваемость, но по отдельным видам была ещё довольно высокой (корь, малярия, грипп, туберкулёз). Интенсивность труда врачей, среднего персонала, санработников была за пределами физических и психологических возможностей, заработная плата – низкой, обеспеченность жильём - плохой, в результате чего существовал большой отток медиков из края. Так в «Докладе об итогах здравоохранения за 1938 год по Алтайскому краю» отмечаются такие цифры: (8)

Врачей требуется	Город	Село	Всего
	645	403	1048
Было на 01.01.38.	241	171	412
Прибыло в край	67	54	121
Выбыло из края	50	47	97
Средний медперсонал требуется	Город	Село	Всего
	1665	2327	3992
Было на 01.01.38.	1128	1441	2569

В результате уровень образования заведующих здравоохранением был также низким: с высшим образованием – 8,4%, средним медицинским – 35,6%, с низшим (курсы)- 56%, из всего состава заведующих только 44% были медрботниками. Кадровый вопрос в 1930-е годы стоял очень остро, поэтому создавались высшие и средние медицинские учреждения по всему Западно-Сибирскому краю: был открыт в 1930г. – Томский мединститут, в 1933г. – Томский стоматологический институт. К концу 1932г. на территории Западной Сибири функционировало 9 медицинских техникумов, где обучались 1491 учащихся, был увеличен прием в Омский (600чел.) и Томский (600чел.) мединституты, открыт институт в Новосибирске; из-за недостаточного финансирования не удалось в эти годы организовать Барнаульский мединститут.

Таким образом, политика государства в 1930-е годы была направлена на формирование и укрепление материальной базы здравоохранения, проведение санитарно- профилактических мероприятий, расширение сети лечебных учреждений, наращивание темпов подготовки медицинских кадров.

Сегодня в Алтайском крае численность населения по итогам 2006г. составляет 2.523.200 человек, из которых врачей – 11.694, среднего медперсонала 27.504 человек; структура расходов бюджета края на здравоохранение на 1 января 2007 г. составляет 17, 1%, функционируют 255 больничных и 467 поликлинических учреждений. Заболеваемость жителей края инфекционными и паразитарными болезнями составляла в

2006г. 103.000 человек. В крае сохраняется сложная эпидемиологическая ситуация по туберкулёзу, в настоящее время на учете в противотуберкулезных учреждениях состоит 9.000 больных с активными формами. Ежегодно в крае выявляется более 3.000 больных, более тысячи человек в год в крае умирают от туберкулеза, из них больше половины на дому, причем у каждого десятого диагноз устанавливается посмертно, при этом 72% умерших - лица трудоспособного возраста. Понимая опасность быстрого распространения этого инфекционного заболевания, властные структуры края вкладывают необходимые средства (20млн. руб.) в строительство Бийской, Белоярской противотуберкулезных больниц, детской больницы в Барнауле. Показатель смертности на 100.000 населения от туберкулёза в Алтайском крае в 2 раза выше, чем по России, что свидетельствует о существовании чрезвычайно серьезной опасности для каждого жителя нашего региона.

В заключение необходимо отметить, что состояние здравоохранения определяет качество жизни людей, социальное самочувствие общества, поэтому решение вопросов предоставления своевременных и качественных медицинских услуг непосредственно влияет на демографическую ситуацию в крае, что сегодня крайне актуально.

#### Литература:

1. Устав ВОЗ // Женева.- 1946.
2. ЦХАФ АК ф.726, оп.1 д.173, лл. 41-43.
3. ГАНО, ф.1353, оп. 3, д.70, л.122
4. ГАНО, ф.47, оп.5, д.137, лл.57-60.
5. ГАНО.ф.1353,оп.3, д.70,лл.94-98.
6. ЦХАФ АК ф.726, оп.1, д.171, л.111.
7. ЦХАФ АК ф.726, оп.1, д.285,лл. 1-10. ЦХАФ АК ф. 726, оп.1, д.171 лл.125-126.
8. Информация об итогах деятельности здравоохранения в 2006г. //http://www.altairegion 22.ru/ rus/gov/ administration/ 2006/ print = on

АА. Гладышева

Алтайский государственный университет

### **ТУРИЗМ И РЫНОК ТРУДА: ВЗАИМНОЕ ВЛИЯНИЕ**

Туризм – это сектор экономики, который оказывает огромное влияние на рынок труда, позволяя решать проблемы безработицы. В свою очередь развитие туризма в значительной степени зависит от наличия качественной рабочей силы. Динамичное развитие индустрии путешествий обеспечило в 2005 г. в мире занятость 74 млн. человек непосредственно в структурах, предоставляющих туристские услуги, что составляет 2,8% от общего числа

занятых. Учитывая взаимосвязанность со всеми секторами экономики, число рабочих мест, по оценкам специалистов, достигло в 2005 г. 221,5 млн. чел. (8,3%). Если посмотреть на показатели Европейского Союза, то в 2006 г. 11,8% от общей занятости приходилось на сферу туризма. Согласно исследованиям Всемирного совета по туризму и путешествиям (WTTC) базовые прогнозы развития туризма в России благоприятны. В 2006-2016 гг. уровень ежегодного прироста в этой сфере составит 6,4% (для сравнения 3,1% в ЕС), и к 2016 г. ее доля в российском валовом внутреннем продукте (ВВП) составит 9,1% (в сумме со смежными видами деятельности). В то же время серьезным барьером для более динамичного развития является кадровая проблема, которая со временем будет только нарастать. В 2006 г. в России насчитывалось около 863 000 рабочих мест непосредственно в сфере туризма (1,3%) и еще 3,6 млн. в секторах, связанных с поездками и туризмом, таких как недвижимость, строительство и розничная торговля. Прогноз роста занятости не обнадеживает. Количество рабочих мест будет увеличиваться на скромные 1,5% и составит к 2016 г. 7,7% общей занятости вместе со смежными видами деятельности. Для сравнения к 2016 г. в ЕС доля занятых в этой сфере достигнет 13,0% [1].

Более того, занятость непосредственно в индустрии туризма и путешествий будет расти всего на 0,3%, а доля в общей занятости не поднимется выше 1,3%. Такой низкий рост будет недостаточен для обслуживания потребностей развивающейся сферы. Сложится парадоксальная ситуация, когда доля занятых в туризме будет меньше, чем доля туризма в ВВП. А ведь туризм по определению является трудоинтенсивным видом деятельности. От количества работников во многом зависит качество обслуживания – то, что в настоящее время является одной из главных проблем туристского рынка России. Здесь также необходимо пояснить, какие виды деятельности непосредственно относятся к сфере туризма. Так, А.А. Татаринов, С.Л. Дж. Смит, и П.С. Трехлеб полностью относят к сфере туризма все виды размещения, все виды транспорта, кроме такси, которое относится к сфере туризма частично, деятельность туроператоров и турагентов, государственных туристских администраций, розничную продажу товаров для туризма и отдыха, сувениров, частично относят общественное питание, развлечения и рекреацию [2].

Для Алтайского края развитие туризма является одним из путей преодоления острых социально-экономических проблем. По данным официальной статистики средняя численность работников туристских фирм (туроператоров и турагентов) составила в 2005 г. 375 человек, санаторно-курортных организаций – 5867 человек, коллективных средств размещения общего назначения – 1326 человек [3]. Туристские базы в основном не



охватываются исследованиями официальной статистики. Большинство из них нанимают сезонных работников, и их численность в пик сезона достигает по экспертным данным 2-3 тыс. человек. Если учитывать работников транспорта, общественного питания, розничной торговли, обслуживающих туристов, то эти цифры должны существенно возрасти.

Показатели занятости в туризме демонстрируют устойчивый рост. Дополнительные работники будут востребованы в связи с созданием особой экономической зоны туристско-рекреационного типа. Так согласно, соглашению, подписанному между Правительством РФ, Администрацией Алтайского края и Администрацией Алтайского района последние должны обеспечить создание не менее 7 тыс. рабочих мест, включая смежные отрасли. Эти места должны занять люди, которые смогли бы предоставить обслуживание высокого уровня. Для этого они должны быть соответствующим образом подготовлены. По мировой практике создания особых экономических зон подготовка персонала стоит дороже, нежели создание инфраструктуры.

В настоящее время в 9 вузах Алтайского края ведется подготовка специалистов для сферы туризма. Одновременно обучаются более 1500 человек. В средних специальных учебных заведениях обучается более 300 человек и ежегодно выпускается более 50 учащихся. Однако на рынке ощущается дефицит профессиональных кадров, в основном, начального и среднего звена. Одновременно выпускники высших учебных заведений не находят себе применения в сфере туризма. Представители турбизнеса отмечают, что их подготовка не соответствует потребностям данной сферы. Корректировки программ и структуры подготовки кадров практически не происходит, в то время как кадровая проблема все больше нарастает. В этой связи можно отметить как положительный момент появление специализированной организации, занимающейся вопросами качества обслуживания в туризме «Алтай Интер Тур».

Качество обслуживания – это то, что заставляет туристов совершать повторные путешествия на конкретную турбазу, в данный регион, страну. По рейтингу туристической привлекательности, представленному Всемирным экономическим форумом (WEF), **Россия заняла 68-е место из 124 стран.** Данный показатель является сводным, и по показателю доброжелательности населения по отношению к приезжим Россия заняла лишь 119-е место. Отсутствие доброжелательности ощущается и со стороны населения в целом, и, особенно, со стороны обслуживающего персонала.

Низкое качество обслуживания вызвано многими причинами:

- общая культура взаимоотношений людей (в России не принято улыбаться людям на улице, нет культа изображения из себя счастливого

человека);

- отсутствия престижа работы в сфере обслуживания;
- отношения между начальниками и подчиненными;
- недостаточная подготовка персонала (ответственны за такое положение и государство, которое не может приспособить сферу образования под реальные потребности бизнеса, и турбизнес, который не готов вкладывать инвестиции в развитие человеческого капитала, и студенты, рассматривающие туризм как приятное времяпрепровождение);
- сезонность работы;
- низкая оплата труда.

Сезонность работы и низкая оплата труда вызывают большую текучесть кадров, отношение к работе как к чему-то временному.

Если посмотреть на оплату труда, то работа в Бирюзовой Катуні (Алтайский район) в летний период с проживанием в палатках оценивается в 4-5 тыс. руб. (операторы аттракционов, официанты). Общие расходы на оплату труда в санаторно-курортных организациях составляют 15-17% всех расходов. В США доля оплаты труда работникам доходила в 2001 г. до 64% прибавочной стоимости организации, что выше, чем в среднем по всем видам деятельности на 5%. Не хочется все сводить к экономическому фактору, но, низкий уровень заработной платы, нельзя не учитывать при анализе качества обслуживания.

Проблема сезонности туризма существует не только в Алтайском крае, но в основном туристский сезон продолжается дольше – 5-6 месяцев по сравнению с 3 месяцами на Алтае. Сезонность не только фактор, влияющий на качество обслуживания, но и серьезная проблема для работников сферы туризма.

С проблемой сезонности в туризме в разных странах борются по-разному. Так западная система деления отпуска на две части – это как раз один из методов, благодаря которому пытаются диверсифицировать нагрузку на гостиничные площади равномерно в течение года. То же самое относится к детским каникулам. Другое направление – это разработка и продвижение новых видов турпродукта, не подверженных сезонным колебаниям. Это, прежде всего, развитие конгрессного и событийного туризма, а также социального туризма для целевых групп: познавательного – для пенсионеров и образовательного – для молодежи.

Во Франции принята специальная государственная программа по улучшению условий работы и проживания сезонных работников, включающая определенные гарантии трудоустройства работников в следующем сезоне. Важную роль играет повышение мобильности рабочей силы. В Швейцарии организован переезд рабочей силы из зимних курортов

в летние. В Алтайском крае нет для этого больших возможностей, но, например, в Змеиногорском районе больше развит зимний туризм, и часть рабочей силы остается невостребованной в летний период.

Мировой практикой является привлечение студентов и молодых людей из разных стран и регионов для сезонной работы. Везде это воспринимается как возможность и поработать, и отдохнуть. Представители Алтайского турбизнеса акцентируют внимание на том, что желание «отдохнуть» превалирует, что сказывается на качестве обслуживания. Организация специальных тренингов, праздников и экскурсий для персонала может во многом устраняет противоречия между работниками и работодателями.

В сфере подготовки кадров необходимо более тесное сотрудничество государственных структур, учебных заведений и представителей турбизнеса. Российским студентам не хватает практических навыков. Практика или непродолжительна или носит формальный характер. На этом фоне особенно очевидными становятся преимущества подготовки выпускников зарубежных учебных заведений. В программу европейских гостиничных школ входит обязательная ежегодная практика продолжительностью не менее трех месяцев. В течение этого времени студенты последовательно изучают все производственные процессы. В Москве функционируют две специализированные организации, которые имеют условия для обучения практическим навыкам в сфере гостеприимства. Принято постановление о развитии системы подготовки кадров для туристско-гостиничного комплекса столицы, которое предполагает расширение деятельности этих организаций.

Необходимо также отметить, что если рассматривать развитие туризма в определенном районе с позиций решения проблемы безработицы, то необходимо привлечение местной рабочей силы и, естественно, организация ее подготовки на местном уровне.

Учитывая принципиальную важность наличия качественной рабочей силы для развития сферы туризма и значимость туризма с точки зрения решения проблемы занятости населения, вопросы подготовки кадров не должны оставаться без внимания органов государственной власти и найти отражение в разрабатываемой программе развития туризма в Алтайском крае.

#### Литература:

1. Российская Федерация. Влияние туризма и путешествий на рынок труда и экономику// **World Travel and Tourism Council, 2006**// [www.wttc.org](http://www.wttc.org).
2. Туризм как фактор регионального экономического развития в России. Проблемы измерения роли туризма в региональной экономике / С.Л. Дж. Смит, А.А. Татаринов, С.Л. Пошнагов, П.С. Трехлеб / Под науч. ред. А.А.

Татаринова. Сочи - Ватерлоо, СГУТиКД, 2003

3. Туризм и отдых в Алтайском крае в 2005 году: Стат. бюл./ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю. – Барнаул, 2006.

Жидких А.А., к.э.н.

Главное управление экономики и инвестиций Алтайского края

### **РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИБИРИ В ПРОЦЕССЕ ЭВОЛЮЦИИ АДМИНИСТРАТИВНО- ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ДЕЛЕНИЯ РОССИИ**

Вся история России связана с изменениями территории и сети административно-территориального деления. На различных этапах они диктовались **разными** потребностями и задачами государственного строительства.

В общепринятом понимании административно-территориальное деление это система территориальной организации государства, на основе которой образуются и функционируют органы государственной власти и управления. На наш взгляд это определение не вполне соответствует своему смыслу, поскольку административно-территориальное устройство - процесс, обусловленный множеством причин. В целях их выявления, рассмотрим исторический аспект государственно-территориальных преобразований на примере территорий Сибири, начиная с 1708 года и до наших дней (таблица 1).

Территория русского государства слагалась постепенно в течение многих веков. До конца XII века самыми крупными политическими и общественными единицами были земли, которые состояли из старшего города, пригородов и волостей. XIII век ознаменован постепенным сплочением разрозненных русских княжеств вокруг земли Суздальской, старшим городом которой был Владимир. В XIV веке центр перемещается в Москву и вместе с этим слагается Великое Княжество Московское.

В истории средневековой России (Московии) практически нет упоминаний, о каком-либо постоянном административно-территориальном устройстве. Россия XVII века подразделялась на административно-территориальные единицы разного статуса и происхождения: прежние княжеские земли, уделы, разряды, уезды, которые находились в ведении приказов Большого дворца, Казанского Дворца и Сибирского Дворца, а также Новгородской, Устюжской, Костромской и Галицкой четей.

Территория Сибири вплоть до Камчатки по одним данным была присоединена к Русскому государству в середине XVII века и делилась на

четыре разряда (аналог современных военных округов), включая Томский и Тобольский разряды; по другим данным - входила в состав Сибирского царства, являвшегося, по сути, конфедерацией отдельных вольных казачьих и татарских Орд, часть которых с 1644 по 1775 годы находилась в вассальной зависимости от Московии.

Поэтому началом отсчета в истории направленной эволюции государственно-территориального устройства России можно назвать административную реформу Петра I.

Таким образом, на протяжении 300 лет истории административно-территориального деления страны можно выделить 3 группы причин ее реформирования:

1. **Государственно-административные**
2. **Финансово-экономические**
3. **Национально-территориальные**

Исходя из этого, предложим свое определение административно-территориального деления, под которым будем понимать целенаправленное разделение территории на административно управляемые части, обладающие общностью естественно-исторических, национальных и социально-экономических особенностей.

Таблица 1-Ретроспективный анализ административно-территориального реформирования Сибири

Реформа (период)	Сущность реформирования	Цели
Первая Петровская реформа (1708-1719 гг.)	Указом Петра I от 18 декабря 1708 года территория Российской империи была разделена на 8 огромных губерний, в том числе Сибирская губерния (по одним данным с центром в Тобольске, по другим – в Синбирске).	Обеспечение более высокой степени удовлетворения финансовых нужд, упрощение размещения и обеспечения регулярных войск после окончания Северной войны.
Вторая Петровская реформа (1719-1727 гг.)	Указом Петра I от 29 мая 1719 года территория Российской империи была разделена на 11 губерний. Упразднены доли, губернии были разделены на провинции, а провинции - на дистрикты. Сибирская губерния состояла из Вятской, Солькамской, Тобольской, Енисейской и Иркутской провинций.	Укрепление власти на местах в целях мобилизации всех ресурсов для обеспечения проведения реформ.
Реформа (1727-1775 годов)	Были ликвидированы дистрикты, а сами губернии стали делиться не только на провинции, но и на уезды. Образовано 14 губерний. Сибирская губерния состояла из Тобольской, Енисейской и Иркутской провинций. Вятская и Соликамская провинции были переданы в состав Казанской губернии (взамен этого в 1728 году в состав Сибирской губернии была передана Уфимская провинция).	Национально-этническая унификация, т.е. сближение различных групп нерусского населения с «тягловым» русским населением и между собой.
1 этап (1744-1764 годы)	В 1744 году из Сибирской губернии выделили Исетскую и Уфимскую провинции, из которых была образована новая Оренбургская губерния. В составе Сибирской губернии остались Тобольская, Енисейская и Иркутская провинции.	Упрощение на вновь присоединенных землях.
2 этап (1764-1775 годы)	В 1764 г. Иркутская провинция Сибирской губернии была выделена как самостоятельная Иркутская губерния. В составе Сибирской губернии остались Енисейская и Тобольская провинции.	Упорядочение местного управления.
Екатерининская реформа (1775-1785 годы)	7 ноября 1775 г. Екатерина II подписала закон «Учреждения для управления губерний», в соответствии с которым, размеры губерний были уменьшены, их число увеличено вдвое, ликвидированы провинции (в ряде губерний внутри них были выделены области) и изменена нарезка уездов. Губернии стали называться «наместничествами».	Повышение эффективности налоговой, полицейской, судебной, карательной политики.
1 этап (1779-1781 годы)	В 1779 г. из южных районов Сибирской губернии (Кузнецкого и Томского уездов) была выделена самостоятельная Кольванская область с центром в Бердском остроге (с 1783 года - город Кольвань).	Совмещение оперативного управления с функциями общего надзора и контроля.
2 этап (1781-1782 годы)	В 1781 году из Тюменской провинции Сибирской губернии было выделено самостоятельное Пермское наместничество с разделением его территории на 2 области - Пермскую и Екатеринбургскую.	
3 этап (1782-1785 годы)	В 1782 г. Сибирская губерния была упразднена, и вместо нее учреждено новое Тобольское наместничество с двумя областями - Тобольской и Томской. В конце этого же года Кольванская область была преобразована в Кольванское наместничество.	
Павловская реформа (укрупнительная) (1796-1801годы)	С восшествием на престол Павла I было произведено временное укрупнение ранее созданных наместничеств, официально переименованных в губернии. Установлено новое разделение губерний на уезды, число уездов сокращено, а часть уездных городов переведена в заштатные. Указом от 12 декабря 1796 г. упразднены 13 губерний, в т.ч. Кольванская, ее территория распределена между Тобольской и Иркутской губерниями.	Сокращение огромного бюрократического аппарата местной администрации.
Александровская реформа (восстановительная) (1801 год)	С вступлением на престол Александра I в 1801 году восстанавливается прежняя сетка губерний. В феврале 1804 года взамен упраздненной Павлом I Кольванской губернии приблизительно в тех же границах была организована новая Томская губерния (выделена из состава Тобольской губернии).	Усиление бюрократического надзора и приближение администрации к населению.

Реформа (период)	Сущность реформирования	Цели
Реформа М.М. Сперанского (1822 год)	В январе 1822 г. территория Сибири была разделена на 2 генерал-губернаторства: Восточно-Сибирское (центр - Иркутск) и Западно-Сибирское (центр - Омск), в которое входили Тобольская и Томская губернии, а также вновь созданная Омская область.	Выявление новых возможностей повышения доходности Сибирского края, и реорганизация местного аппарата управления
1838 год	В 1838 г. Омская область была упразднена, одна ее часть, включающая Омск и Петропавловск, была присоединена к Тобольской губернии, а другая, включающая Семипалатинск и Усть-Каменогорск - к Томской губернии.	Реализация выгод стратегического положения и приоритетов военно-политических задач в управлении регионом
1854 год	Разделение управления «сибирской» части Казахской степи Западно-Сибирского генерал-губернаторства между областями Сибирских Киргизов и Семипалатинской областью, которые в 1868 году преобразованы в 3 области Акмолинскую, Семиреченскую и Семипалатинскую.	
1882 год	Упразднено Западно-Сибирское генерал-губернаторство и учреждено Степное генерал-губернаторство, которое состояло из Акмолинской, Семипалатинской и Семиреченской (временно) областей.	Содействие хозяйственной интеграции этих территорий в экономическую структуру Российской империи.
1914 год	По просьбе крупных тувинских феодалов и чиновников под протекторат России принята территория современной Республики Тыва под названием Урянхайский край.	Организация управления территорией после распада Маньчжурской империи
Реформа Временного правительства (1917 год)	Из Томской губернии выделена Алтайская губерния с центром в г. Барнауле	Реорганизация системы управления из-за резкого роста населения, вызванного переселенческим движением и новыми экономическими процессами.
Реформы гражданской войны (1918-1921 годы)	В 1920 году из части уездов Тобольской, Томской губерний и упраздненной Акмолинской области была образована Омская губерния, в 1921 году из Новониколаевского уезда - Новониколаевская губерния, в 1922 году из Горно-Алтайского уезда - Ойротская автономная область.	Быстрое проведение в жизнь распоряжений нового правительства в условиях разобщенности громадной территории, разрушенной транспортной системы и гражданской войны.
Первая советская реформа (1923 - 1930 годы)	25 мая 1925 года образован Сибирский край с центром в г. Ново-Николаевске (Новосибирск). В состав края вошли: Алтайская Омская, Новониколаевская, Томская, Енисейская губернии и Ойротская автономная область. В июне 1926 года в его состав была включена упраздненная Иркутская губерния. Край включал в себя 20 округов, поделенных на районы.	Создание оптимальной структуры управления, опирающейся на систему городов, ТПК, экономических районов, объединенных энерго- производственными циклами.
Вторая советская реформа (1930 -1944 годы)	Разделение Сибирского края на две части: Западно-Сибирский край с центром в Новосибирске и Восточно-Сибирский край с центром в Иркутске. К Западно-Сибирскому краю отошли территории: Омского, Барабинского, Славгородского, Каменского, Новосибирского, Рубцовского, Барнаульского, Бийского, Минусинского, Хакасского округов и Ойротская автономная область.	Разукрупнение для проведения ускоренной индустриализации страны и коренного переустройства сельского хозяйства, т.е. создание в кратчайший срок мощной мобилизационной экономики, способной противостоять внешним угрозам.
1934 год	Образование Омской области из Обско-Иртышской и Челябинской областей, входивших в состав упраздненной Уральской области, и районов Западно-Сибирского края. Выделение из Восточно-Сибирского края, Красноярского края в составе Таймырского, Эвенкийского национальных округов и Хакасской автономной области.	
1936 год	Переименование Восточно-Сибирского края в Восточно-Сибирскую область и выход из его состава Бурят-Монгольской АССР.	
1937 год	Западно-Сибирский край был разделен на Новосибирскую область и Алтайский край (включая Ойротскую АО); Восточно-Сибирская область на Читинскую и Иркутскую области.	

Реформа (период)	Сущность реформирования	Цели
	Из Бурят-Монгольской АССР были выделены Агинский Бурятский и Усть-Ордынский Бурятский автономные округа.	Устранение условий проявления национального сепаратизма со стороны бурятского населения из-за военной угрозы со стороны Японии.
1943-1944 годы	В январе 1943 г. из восточных районов Новосибирской области образована Кемеровская область, а в августе 1944 г. еще 2 новых области: Тюменская (из Омской области) и Томская (из упраздненного Нарымского округа и частей Новосибирской области). 11 октября 1944 г. в состав СССР в качестве автономной области принята Тувинская Народная Республика, а 13 октября 1944 года она переведена в состав РСФСР.	Ускоренное развитие эвакуированной из центральных районов страны промышленности и добывающих отраслей
Реформа Б.Н. Ельцина (1990-1992 годы)	Провозглашение АССР и АО суверенными республиками в составе РСФСР, в том числе Горно-Алтайской и Хакасской АО. 31 марта 1992 года в соответствии с Федеративным договором все области, края и автономии стали именоваться субъектами Федерации, а сама РСФСР 25 декабря 1991 года переименована в Российскую Федерацию.	
Реформы В.В. Путина (2000-2008 годы)	13 мая 2000 года образован Сибирский федеральный округ.	Укрепление вертикали государственной власти
2005 год	17 апреля 2005 года прошел референдум об объединении Красноярского края, Эвенкийского и Таймырского (Долгано-Ненецкого) автономных округов. Объединенный Красноярский край начал свое существование 1 января 2007 года.	Политическое и экономическое реформирование
2006 год	16 апреля 2006 года прошло голосование по вопросу о слиянии Иркутской области и Усть-Ордынского Бурятского автономного округа.	
2007 год	11 марта 2007 года состоялся референдум по объединению Читинской области и Агинского Бурятского АО в Забайкальский край.	Перспектива создания мощного ТПК по освоению полиметаллических руд на юго-востоке Читинской области и появление 70 тыс. новых рабочих мест сделает высоковостребованной сельхозпродукцию АБАО. Для этого необходимо единое управление и планирование.

З.Р. Каримова, к.э.н., доцент  
 Филиал ВЗФЭИ в г. Уфе

## **ОСОБЕННОСТИ ИНФЛЯЦИИ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ**

В современной экономической науке инфляция, выражающая рост общего уровня цен, рассматривается как многофакторное явление, вызванное, с одной стороны, изменением количества денег в обращении, с другой – факторами, лежащими на стороне производства и предложения товаров, процессов самого ценообразования. В соответствии с данным подходом выделяют два вида инфляции: инфляцию спроса и инфляцию



предложения (издержек).

В условиях современной Российской экономики инфляция носит многофакторный характер, однако определение ее вида с позиций инфляции спроса или инфляции издержек может быть представлено условно из-за нетипичности сложившихся условий развития национального хозяйства.

С провозглашением российским правительством в 1992 г. либерализации цен в качестве основного приоритета, подавленная инфляция была переведена в открытую. Однако в сверхмонополизированной российской экономике свободные цены не могли привести к оптимальному результату. В 90-х годах, с началом реформ инфляция приобрела галопирующий характер, ее динамика отражена в таблице 1 [1, с. 3].

Таблица 1 – Динамика инфляции в Российской Федерации

Год	Инфляция, %	Год	Инфляция, %
1990	5,3	1999	36,5
1991	92,6	2000	20,2
1992	2508,8	2001	18,6
1993	844,2	2002	15,1
1995	131,3	2003	12,0
1996	21,9	2004	10,0
1997	11,0	2005	10,9
1998	84,4		

Среди российских экономистов не сложилось единого мнения, о преобладании вида инфляции. Одна группа экономистов, считала, что выражена инфляция издержек, порождаемая ростом цен на энергетические и сырьевые ресурсы. Другая, доказывала, что в России инфляция вызвана излишним количеством денег и чрезмерными бюджетными расходами.

Не вдаваясь в подробности данной дискуссии рассмотрим механизм, развернувшийся в этот период инфляции. Стартовый скачек цен, связанный с их либерализацией, вызвал необходимость повышения заработной платы, а это сопровождалось ростом издержек производства. Возникло явление, называемое стагфляцией, которое характеризовалось одновременным повышением цен и сокращением производства. Монополистические объединения в условиях либерализации цен реализовали свою власть классическими методами: сокращали производство с целью повышения цен. Это в свою очередь привело к сокращению реальных налоговых поступлений в бюджет. Что вызвало значительный дефицит госбюджета. Первоначально возрастающий его рост покрывался за счет денежной эмиссии. В результате

стал возрастать совокупный спрос, провоцируя инфляцию спроса.

С 1995 г. механизм покрытия дефицита государственного бюджета стал опираться на выпуск и размещение ГКО. Высокая доходность по этим ценным бумагам нарушала сбалансированность в денежных потоках. В результате произошло сокращение предложения краткосрочных ссуд и повышение процентных ставок на денежном рынке. Это сказывалось на деловой активности и усилило процессы спада производства.

Специфической особенностью российской экономики являлось сочетание инфляции спроса и инфляции издержек. При этом преобладали факторы последнего. Высокая монополизация в энергетических и сырьевых отраслях промышленности порождала спираль “цены на сырье и энергоресурсы - конечный продукт”. В связи с этим применение инструментов монетарной политики для регулирования темпов инфляции оказалось неэффективным. Предложенный МВФ ее вариант, для России был построен на идее сокращения кредита и денег, как ограничительных мер платежеспособного спроса через: а) уничтожение бюджетного дефицита; б) быстрого сокращения кредита; в) срочного продвижения конвертируемости рубля по текущим операциям.

Однако эти меры в условиях спада производства и высокой степени монополизации не привели к нужному результату. Таким образом, главной особенностью инфляционной ситуации в 90-х годах представляло несоответствие природы российской инфляции и методов борьбы с ней. Необоснованная антиинфляционная политика в течение 1992-1997 гг. выразившаяся в “зажиме” денежной массы, привела к глобальному росту неплатежей, массовому распространению суррогатов денег, повышению роли бартера в хозяйственных связях, долларизации российской экономики. И хотя с 1996-1998 гг. удалось несколько стабилизировать темпы инфляции (см. табл. 1), в августе 1998 г. разразился финансовый кризис, и темпы инфляции вновь стали расти.

Начиная с 2000 г. в результате проведения определенной политики сформировалась устойчивая тенденция к снижению темпов инфляции (см. табл. 1).

Однако следует отметить, что за последние два года данные показатели не снижались ниже 9-10%. Какие же факторы, обуславливают инфляционные процессы в последние годы?

Определенное влияние в условиях благоприятной для России внешней конъюнктуры, роста мировых цен на энергоносители оказывает на процессы инфляции состояния Российского денежного рынка. Инфляция спроса провоцируется ускоренными темпами роста денежного предложения.

Так, среднегодовые темпы прироста денежной массы  $M_2$  за 2004-2005 гг. составили 35-40%. Монетизация ВВП выросла с 15,8% (на каждого) до 34% (на каждого) [2, с. 34]. При этом показатели роста монетизации ВВП не отражают рост национального продукта и рост кредитных ресурсов, а связаны с увеличением долларовой массы и накоплением иностранной валюты.

Факторы инфляции спроса, потенциально обусловлены и состоянием федерального бюджета. В 2006 г., по оценкам министерства финансов РФ, нефтегазовый дефицит федерального бюджета (разность между доходами, независящих от нефти и газа, и расходами) составил более 5% ВВП [3, с. 41-42]. А по оценкам МВФ этот показатель еще выше – 7% ВВП [4, с. 15]. Финансирование этого дефицита осуществляется в основном за счет доходов, зависимых от экспорта топливно-энергетических ресурсов.

В российской экономике в последние годы сохраняются условия и для формирования инфляции предложения. К ним можно отнести экспортно-сырьевую ориентацию в развитии национального хозяйства, сохранившуюся монополизацию в топливно-энергетических и сырьевых отраслях, в целом деформированную структуру экономики. При этом проводимая денежно-кредитная и финансовая политика прежде всего направлена на регулирование денежного предложения, но не нацеливает на усиление инвестиционной активности в стране и изменения в сложившейся структуре национального хозяйства.

Возможности роста российского производства, а следовательно и совокупного предложения сужаются также в силу отсутствия законов о ценообразовании и ценовой политики.

#### Литература:

1. Андриянов В. Инфляция: основные виды и методы регулирования / Экономист/, 2006, № 6.
2. Дробышевский С. Некоторые вопросы денежной и курсовой политики в России в 2000-2006 гг. и на ближайшую перспективу, /Вопросы экономики/, 2007, № 2.
3. Основные направления бюджетной политики на 2007 г. и среднесрочную перспективу, М.: Минфин России, 2006, с. 41-42.
4. Мау В. Экономическая политика 2006 года на пути к инвестиционному росту. /Вопросы экономики/, 2007, № 2.

## **НОВЫЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ**

Россия является социальным государством, суть которого заключается в политическом и правовом упорядочении жизни общества на принципах гуманизма, выполнении комплекса социально-защитных функций, создании условий для развития гражданского общества.

Идея социального государства реализуется прежде всего в социальной политике.

Социальная политика трансформируется под воздействием возникающих перед страной проблем. Россия пытается создать государство всеобщего благоденствия путем перераспределения доходов в пользу более бедных слоев населения, а также создания системы социального обеспечения, т.е. соразмерно не только трудовым усилиям, определяемых рынком, но и природному праву на получение минимальных ресурсов для достойного человеческого существования.

В современной России социальная политика имеет ряд особенностей, вытекающих из трансформации от централизованно планируемой экономики к рыночной.

Во-первых, значительное сокращение реальных доходов населения, увеличение числа бедных. Согласно «Прогнозу социально-экономического развития» численность населения с доходами ниже прожиточного минимума в ближайшие годы превысит 20 млн. человек, включая 2,1 млн. работников бюджетной сферы. Основной причиной бедности является низкий уровень заработной платы. Так например, среднемесячная заработная плата по народному хозяйству соответствует двухдолларовой часовой оплате труда, характерной для слаборазвитых стран.

Во-вторых, рост безработицы, обусловленный сокращением производства. Выживание значительной части населения происходит за счет садово-огородных участков, обеспечивающих минимальные потребности в продовольствии, массового обращения ко второй работе, вынужденной посреднической деятельности.

В-третьих, усиление социальной дифференциации населения. Коэффициент Джини в 2005 г. составил 0,404, а коэффициент фондов – 14,7%, причем по Москве этот показатель достиг 44. Критическим же с точки зрения поддержания социальной безопасности государства считается 7-8 кратный разрыв доходов крайних децильных групп.

В-четвертых, значительное ухудшение демографических показателей, резкое увеличение смертности и сокращение рождаемости. На

ближайшие годы прогнозируется сохранение этой тенденции, коэффициент смертности на 2007 год обозначен в пределах 15,8-16,3 человек на тысячу граждан, что в несколько раз выше соответствующих показателей развитых стран. Главные причины такого уровня смертности россиян, в том числе трудоспособного возраста, коренятся в материальном неблагополучии большинства семей и неудовлетворительном состоянии здравоохранения, постоянно недофинансировавшегося в годы реформ.

Для преодоления негативных тенденций требуется радикальный пересмотр социальной политики, увеличение доли бюджетных средств на решение имеющихся социальных проблем. Кроме того предлагается использовать на эти цели средства Стабилизационного фонда, величина которого в настоящее время уже превышает 3 трлн. рублей.

Хотя по общему объему почти по всем направлениям социальных расходов в проекте Федерального бюджета-2007 обозначен существенный прирост по сравнению с параметрами бюджета 2006 (например, на образование – на 38,1%, на здравоохранение – на 36,8%, в том числе по национальному проекту «Здоровье» - на 72,1%) следует отметить следующее: во-первых, доля этих расходов в совокупных федеральных бюджетных расходах даже уменьшается – с 15,13 до 14,83%; сокращается и их доля в ВВП – с 2,65 до 2,60 %.; во-вторых, прирост не способен существенно улучшить состояние отраслей социальной сферы, так как основное «финансовое бремя» перекладывается на плечи регионов. Доля социальных расходов в их бюджетах достигает 70%.

Таким образом, характеризуя запланированные на следующий год параметры финансирования социальной сферы и ее отраслей приходится констатировать их явную недостаточность для решения ключевых проблем социальной политики. Проект федерального бюджета на 2007 год можно назвать «социальным» с известной натяжкой. Уровень социальных расходов государства в нашей стране – один из самых низких в мире. Чтобы достичь в этой области среднемировых стандартов, российскому государству следует увеличить социальные расходы на 4,9% ВВП, что соответствует объему профицита федерального бюджета на 2007 год.

В начале третьего тысячелетия Россия вошла в число стран «нарастающего рынка». Новая стадия требует трансформации роли государства в экономике параллельно с развитием неформальных институтов. Задача государства состоит не столько в развитии новых институтов, сколько в приспособлении экономической и социальной политики к институциональным реалиям России. В Основных направлениях социально-экономической политики Правительства Российской Федерации на долгосрочную перспективу предполагается к 2010 году

обеспечить «выход России на качественно новый уровень развития, характеризующийся растущей экономикой, эффективным государством, наличием самостоятельного среднего класса, стабильными социальными и политическими отношениями». В среднесрочной перспективе необходимо предотвратить дальнейшее увеличение разрыва между Россией и развитыми странами, а в долгосрочной – восстановить и упрочить позицию России как одной из стран – лидеров мирового развития. Важнейшим условием лидерства в постиндустриальном обществе является развитие человеческого потенциала, улучшение качества жизни населения.

Развитие человеческого потенциала становится важнейшей социальной функцией государства, условием роста общественного богатства. В начале двадцать первого века по индексу развития человеческого потенциала, рассчитанному Программой развития ООН Россия находится на 60-м месте из 173 стран и относится к группе со средним уровнем развития человеческого потенциала. К сферам, способствующим развитию человеческого потенциала, относятся образование, наука, культура, здравоохранение. Поэтому обеспечение их нормального функционирования является основной социальной функцией государства на современном этапе.

Литература:

1. Глазьев С. Бюджет-2007: все тот же социально-экономический смысл. // Российский экономический журнал.-2006.-№9-10.-С.3-27.
2. Кадомцева С. Развитие человеческого потенциала и социальная политика государства.//Вестник МГУ, серия 6. -2004.-№3.-С.116-121.
3. Титов Д. Бедняки по-русски.//Экономика и жизнь.-2006.-№9.-С.40.

Л.В. Кузнецова, к.э.н., доц.  
Филиал ВЗФЭИ в г. Уфе.

### **ФОРМИРОВАНИЕ ЕМКОГО ВНУТРЕННЕГО РЫНКА КАК ОДИН ИЗ МЕХАНИЗМОВ РЕШЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ПРОБЛЕМЫ**

Обеспечение продовольственной безопасности – наиболее острая проблема, стоящая перед современной Россией. Усиление зависимости России от внешних поставщиков продовольствия и снижение продовольственной безопасности происходит на фоне активного использования продовольствия в качестве ведущего фактора мировой политики. Общеизвестен тот факт, что монополизация экспорта основных групп продовольствия несколькими странами (США, Канадой, Австралией, Аргентиной и Францией) позволяет не только поддерживать цены на высоком уровне, но и использовать импорт в качестве средства внешнеполитического давления.

К сожалению, осознание значимости и безотлагательности осуществления стратегии продовольственной безопасности для России, по существу, никак не отражается на состоянии и тенденциях развития отечественного рынка продовольствия. Если декларативно национальная продовольственная стратегия заключается в наиболее высокой степени обеспечения уровня и динамики потребления основных продуктов питания и самообеспеченности продовольствием, то реальное положение выражается через комплекс негативных явлений и процессов. Инерционное развитие отечественных отраслей, производителей сельскохозяйственной продукции, на фоне активной политики по расширению рынков сбыта транснациональных корпораций, либерализации внешнеэкономической деятельности привело к массивному импорту продовольствия на российский рынок. На сегодняшний день Россия тратит на импорт продовольствия в 10 раз больше, чем на все собственное сельское хозяйство, а доля импортного продовольствия превышает 50% в общем объеме потребления.

Одной из стратегических ошибок является представление о том, что обеспечение продовольственной безопасности является сугубо обязанностью государства. Ядром продовольственной независимости является высокоразвитый продовольственный бизнес, обеспечивающий непрерывность всего воспроизводственного процесса: аграрный бизнес, переработку, реализацию и потребление. Маркетинговая основа продовольственного бизнеса, как концепция не использования, а реализации потребительского потенциала ставит во главу угла способность управлять емкостью рынка на макроуровне и рыночным спросом на микроуровне. Емкость продовольственного рынка является экономической формой потребительского потенциала, которая выражает абсолютные потребности общества в стоимостном эквиваленте. Необходимо отметить, что именно емкость рынка обеспечивает непрерывность экономического воспроизводства. Специфика емкости заключается в том, что она отражает результаты диалектики взаимодействия социальной, экономической сфер рынка через отношения производства, обмена и потребления. Потенциальные изменения емкости товарного рынка связаны с эволюцией текущего потребления, изменением границ потребительских возможностей и материальным обеспечением будущего потребления.

Сложившийся перекоп в производственном потенциале российского рынка продуктов питания в сторону импорта имеет прямые негативные последствия и в сфере потребления. Россия превращается в регион сбыта недоброкачественной, дешевой продукции, производимой индустриальным способом, с большим применением гормонов, ядохимикатов и минеральных удобрений. Так, если импорт американской генетически модифицированной

- сои в Европейских странах с 2000 года упал в шесть раз, то в России вырос на 100%.

С нашей точки зрения на пороге вступления России в ВТО остаются без должного внимания многие важные аспекты продовольственной проблемы. Во-первых, осуществляемые попытки количественного насыщения рынка продовольствием ведут к ухудшению его качественного состояния. Во-вторых, обеспечение продовольственной безопасности на государственном уровне не возможно без создания условий для ее поддержания населением на личном уровне.

Количественная сторона проблемы состоит в соответствии производства продовольствия потребностям в нем. Технологические сдвиги в современном производстве продовольствия (так называемые «зеленая революция» и «мясная революция») позволяют существенно повысить объемы производства продовольствия, в том числе за счет достижений биотехнологий. Однако попытки решить задачу укрепления продовольственной безопасности с количественных позиций оцениваются неоднозначно. С одной стороны, статистика показывает положительные результаты в виде увеличения производства зерновых культур (с 1961 по 1997 г. мировое производство увеличилось в три раза), прирост потребления мяса в развивающихся странах (с 70-х по 90-е годы вырос в три раза).

В этой связи нельзя не отметить, что причиной производственных успехов сельского хозяйства в США является технология, а не земля. В частности выпуск продукции на единицу вложенных ресурсов в 90-х годах возрастал в среднем на 1-2 % ежегодно благодаря внедрению новых технологий, повышению образовательного уровня фермеров, механизации ручного труда, использованию химикатов и других новых средств производства.

Одной из основных особенностей современного содержания продовольственной проблемы является ее сопряженность с экологической безопасностью. Осложнение в перспективе экологической ситуации, последствия интенсивного земледелия, накопление в почве пестицидов и др. уже сейчас свидетельствуют о том, что в обозримом будущем наиболее вероятно ухудшение продовольственной безопасности в мире.

Таким образом, необходимо иметь четкое представление о том, какой тип (допустимый уровень индустриализации) сельскохозяйственного производства соответствует стратегическим интересам государства и обеспечивает личную продовольственную безопасность населения России. Кроме того, необходимо стратегически контролировать

Состояние рынка продуктов питания – это опосредованное товарно-денежным обращением выражение продовольственной проблемы.



Соответственно потребительский потенциал рынка продуктов питания отражает способность населения поддерживать продовольственную безопасность на личном уровне. В то же время, потребительский потенциал представляет собой результат управления продовольственной безопасностью на государственном уровне, так как именно по состоянию рынка продуктов питания оценивается здоровье национальной экономики.

Потребление продовольствия является, прежде всего, проблемой социально-экономической, сопряженной с дифференциацией доходов и расслоением населения. С экономических позиций продовольственная проблема характеризуется понятием «бедность», т.е. отсутствием достаточных доходов, которые можно потратить на продукты питания. По определению Мирового банка минимальный уровень дохода, ниже которого начинается голод, составляет 370 долл. на человека в год.

Оценивая предпосылки положительной динамики реальной емкости рынка продуктов питания Республики Башкортостан, следует отметить, что наибольшее увеличение емкости рынка продуктов питания произойдет за счет увеличения расходов на питание потребителей, чей среднедушевой денежный доход составляет порядка 70 % от среднего значения по региону.

Результаты проведенных исследований свидетельствуют о том, что одной из наиболее вероятных траекторий развития является увеличение его масштабов в течение ближайших трех лет на 40 – 50 %, что позволяет сделать вывод о наличии существенного потенциала развития всего продовольственного комплекса региона.

Т.Г. Лобова,  
Филиал ВЗФЭИ в г. Омске

### **ВЛИЯНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ БАЗЫ НА РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ**

Становление малого бизнеса – важное условие экономического роста государства. Как показывает зарубежная и отечественная практика, малое предпринимательство, учитывая его характерные особенности, нуждается в постоянном внимании и поддержке со стороны органов государственной власти и местного самоуправления.

В таблице 1 в хронологической последовательности приведены нормативные документы, регламентирующие деятельность малых предприятий, а также последствия применения, данных документов в экономике России.

Таблица 1 - Последствия применения нормативных документов, регламентирующих деятельность малых предприятий в экономике России

Нормативные документы	Дата принятия	Основное содержание	Последствия применения в экономике
1	2	3	4
1. Закон «О кооперации в СССР»	26 августа 1988г	Созданы особые условия для развития предприятий кооперированной формы собственности	Отток квалифицированной рабочей силы с предприятий в кооперативы
2. «Положение об организации деятельности малых предприятий»	06 июня 1988г	Введен упрощенный порядок создания и регистрации малых предприятий.	Началось создание малых предприятий в регионах и отраслях промышленности и
3. Закон СССР «О предприятиях в СССР»	04 июня 1990г	Объявлено о равенстве организационно правовых форм предприятий любой формы собственности	Рост числа предприятий различных форм собственности
4. Постановление Совета Министров СССР «О мерах по созданию и развитию малых предприятий»	8 июля 1990г	Определены основные документы для государственной регистрации малых предприятий, определены льготы для малого бизнеса	Развитие малого бизнеса, основанного на различных формах собственности
5. Постановление СМ РСФСР «О мерах по поддержанию и развитию малых предприятий»	18 июня 1991г	Определены направления государственной поддержки в России	Развитие малого бизнеса
6. Закон РСФСР «О налоге на прибыль предприятий и организаций»	27 декабря 1991г	Определены дополнительные льготы для предприятий малого бизнеса	Развитие малого бизнеса
7. Постановление СМ Правительства РФ «О первоочередных мерах по развитию малого предпринимательства в РФ»	11 мая 1993г	Определены приоритеты развития малого предпринимательства	Повысилась эффективность работы предприятий малого бизнеса
8. Федеральные и региональные программы поддержки малого предпринимательства	1994 г	Намечены всесторонние меры по развитию малого предпринимательства	Создание условий для развития малого бизнеса
9. Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации»	12 мая 1995г	Определены признаки субъекта малого предпринимательства, инфраструктура поддержки и развития малых предприятий	Развитие и повышение эффективности деятельности малых предприятий
10. Федеральный закон «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности субъектов малого предпринимательства	08 декабря 1995г	Предусмотрена замена федеральных, региональных и местных налогов и сборов единым налогом – не обязательность применения	Обеспечение льготного режима налогообложения стимулирующего дальнейшее развитие малого бизнеса
11. Федеральный закон «О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности»	31 июля 1998г	Предусмотрена замена, налогов и сборов единым налогом на вмененный доход - обязательность применения для отдельных видов деятельности	Обеспечение льготного режима налогообложения стимулирующего дальнейшее развитие малого бизнеса
12. ФЗ «О защите права	08	Пересмотрены подходы к	Устранены

юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)», «О лицензировании отдельных видов деятельности», «О государственной регистрации юридических лиц»	августа 2001г	контролю деятельности предприятий, сокращено число лицензируемых видов деятельности, упрощены процедура лицензирования и условия регистрации юридических лиц	административные барьеры, которые препятствовали деятельности малого бизнеса. Обеспечено дальнейшее развитие малого бизнеса
13 ФЗ «О внесении изменений в законодательные акты РФ и признании утратившими силу некоторых законодательных актов РФ» в связи с принятием ФЗ «О внесении изменений и дополнений в ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов РФ» и «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ»	22 августа 2004г	Отменены с 1.01.2005 г. наиболее важные статьи ФЗ N88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации»: - ст.2 о разграничении полномочий между РФ и субъектами РФ; - ст.8 о фондах поддержки; - ст.9 Федерация и субъекты РФ лишились права устанавливать льготы для малого бизнеса и его инфраструктуры; -ст.10 об ускоренной амортизации; ст.15 о поддержке ВЭД; -ст.22 переходные положения	Отрицательное воздействие на развитие малого бизнеса
14.Постановление № 249 Правительства РФ «Об условиях и порядке предоставления в 2006 году средств федерального бюджета, предусмотренных на государственную поддержку, малого предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства»	22 апреля 2005г	Утверждены правила предоставления средств федерального бюджета, предусмотренных на государственную поддержку, малого предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства	Предполагается дальнейшее развитие малого бизнеса

Как видно из таблицы 1, в российской практике существование малого предпринимательства было разрешено с 1988 года. Данный период совпал с переходом экономики от планово-централизованной к рыночной и оказался сложным и трудным. Этот этап сопровождается падением производства, инфляцией и гиперинфляцией, снижением жизненного уровня населения и нарастанием социальной напряженности в обществе. В результате ухудшения финансового положения многих предприятий, и своевременного появления в 1988 году Закона «О кооперации в СССР» произошел отток квалифицированной рабочей силы с государственных предприятий во вновь созданные частные кооперативы.

Законы, принятые в 1990 году «О собственности в СССР» и «О предприятиях и предпринимательской деятельности», способствовали росту и развитию малого предпринимательства в России, так как в них были определены не сложный порядок создания предприятия малых форм и льготы по налогообложению. Далее принятые законодательные акты с 1991 по 2001 год стимулировали дальнейшее развитие малого предпринимательства в России.

Негативные изменения российского законодательства с 01 января 2005 года повлекли отрицательное воздействие на развитие российского малого предпринимательства. Вне закона оказались фонды поддержки предпринимательства. Федеральный закон от 22 августа 2004 года N 122-ФЗ, отменил статьи Федерального закона от 14 июня 1995 N 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» - 2, 8, 9, 10, 15 и 22.

На основании вышеизложенного, можно сделать следующий вывод: до недавнего времени государство демонстрировало свою полную непричастность к требованиям времени. Однако в последнее время российское правительство начало предпринимать попытки сдвинуть ситуацию с малым и средним предпринимательством с мертвой точки.

Т.О. Мильгуй

Алтайский государственный университет

### **ФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ**

Начиная с 2005/2006 учебного года, численность студентов, принятых в высшие и средние профессиональные учебные заведения Алтайского края, постепенно снижается. Сокращение количества студентов на алтайском образовательном рынке, а значит, впоследствии и трудового потенциала, усугубляется недостаточным разнообразием специальностей, отсутствием взаимосвязей между высшими и средними учебными заведениями, а также фактором низкой рождаемости, который уже сейчас ведет к образованию «демографической ямы».

Несмотря на бурный рост количества вузов в крае до 33, недостаточное разнообразие в специальностях ограничивает абитуриента в выборе. 26,8% отводится таким специальностям, как «Бухгалтерский учет и аудит»; «Государственное и муниципальное управление»; «Финансы и кредит»; «Менеджмент»; «Юриспруденция», «Маркетинг»; «Психология», Дизайн, «Информатика» и «Экономика». Многие специальности на рынке образовательных услуг выпускаются одновременно несколькими учебными заведениями, причем это касается не только высшей школы. В 2012 г. на одного агронома в аграрном крае будет выпускаться более 2 менеджеров. Это не только снижает количество абитуриентов в вузах, но и отрицательно сказывается на трудовом потенциале края.

Общероссийский классификатор специальностей охватывает более 600 специальностей высшего и среднего профессионального образования [1], которые распределены по 28 разделам. Перечень специальностей на алтайском образовательном рынке содержит 173 специальности в ВУЗах

и 137 в ССУЗах. В перечне специальностей для ВУЗов 71 специальность (41,0%) относится к социо-гуманитарным наукам. Перечень специальностей для средних специальных учебных заведений также разделен на социо-гуманитарные 65 (47,4%) и естественные науки 72 (52,6%). Наиболее объемный по своему содержанию является раздел «Образование и педагогика», который включает 23 специальности. Перечень специальностей для средних специальных учебных заведений в Алтайском крае отличается от высшего, тем, что по некоторым разделам подготовка специалистов не проводится.

Вторая причина, это отсутствие комплексного подхода к формированию образовательного рынка услуг. Некоторые специальности из классификатора для средних учебных заведений имеют связующие звенья с высшей школой. В таком случае прослеживается непрерывное обучение, способствующее развитию комплексного подхода в образовании. Отсутствие единого образовательного пространства в регионе, способствует появлению нежелательных разрывов в связях между высшими и средними учебными заведениями. Ослабленные связи между ступенями образования, отсутствие непрерывности в обучении приводит к тому, что край или теряет хорошего студента, который намерен продолжать учебу по выбранной им специальности, но в виду её отсутствия в вузах края продолжает учёбу в другом регионе, или данная ниша заполняется вузом близлежащего региона, что тоже небезопасно для края. Отсутствие возможности продолжать обучение по выбранной специальности способствует дополнительному оттоку абитуриентов из края.

Форма филиала учебного заведения предусматривает поддержку в выпуске специалистов для данной территории, в которых имеется потребность на настоящий момент. Положительный эффект от участия иногородних филиалов ведущих вузов страны в учебном процессе прослеживается также и в случае использования и применения ими более перспективных учебных программ, мировых стандартов качества, что способствует расширению возможностей в период трудоустройства специалиста. Одна из задач таких филиалов использовать и внедрять в регионах в процесс обучения как можно больше элементов из международных программ обучения, тем самым, вносить новую струю в образовательный процесс, одновременно поднимая квалификационный уровень своих студентов по всей стране. Наличие таких филиалов в образовательном пространстве вносит контраст, в процессы обучения и положительно воздействует на формирование общего образовательного климата в регионах.

Присутствие на рынке образовательных услуг филиалов учебных заведений других регионов приемлемо в случае, если выпускаемые ими

специальности относятся к «переменным детерминантам ... особенность которых, заключается в скачкообразном возникновении повышенного спроса: быстро удовлетворив предложение, он снижается» [2, с. 145]. Потребность в межрегиональных филиалах также возникает в период разработки нового производственного направления в экономике региона. В данном случае открытие филиала действует положительно на общий образовательный климат в регионе, способствует становлению и развитию нового сектора в экономике. Участие филиалов других регионов в образовательном процессе в случае с выпуском специальностей «постоянных детерминантов, ... которые имеют и будут иметь устойчивый спрос, определяемый прежде всего развитием жизненно важных отраслей любого государства [2, с. 144]», рассматривается, как элемент добавления однородности в среду образовательного рынка и приводит к потере абитуриентов для данного региона, что благотворно сказывается на образовательном процессе близлежащих регионов. В таком случае присутствие межрегиональных филиалов оказывает разрушительное действие на будущие трудовые резервы.

Таким образом, образовательное пространство находится под воздействием трех составляющих: государственные вузы, негосударственные вузы; межрегиональные филиалы, которые в отдельных случаях присутствуют на рынке образования как нежелательный элемент.

На образовательном пространстве присутствует сеть государственных вузов равномерно поддерживающих выпуск специалистов постоянных детерминантов для края. Численность абитуриентов в государственных вузах, возможно, контролировать в случае недостаточного количества контингента с помощью увеличения бюджетных мест. Поэтому последствия «демографической ямы» прежде всего, коснуться межрегиональных филиалов, где количество бюджетных мест ограничено или отсутствует.

Ещё одна причина снижения численности принятых студентов в 2006/2007 уч.г. в государственные высшие учебные заведения края объясняется сокращением бюджетных мест в вузах.

В 2006/2007 учебном году в государственные высшие учебные заведения Алтайского края было зачислено 18575 чел., что составляет 97,4% от уровня 2005/2006 уч.г. Прием в коммерческие группы составил 9,4 тыс. чел., или 50,8% от общего числа принятых (для сравнения в 2005/2006 уч.г. в коммерческие группы было принято 9,2 тыс. чел. или 48,1% [3, с.158]). Несмотря на снижение общей численности принятых студентов в вузы в 2006/2007 уч.г. численность абитуриентов зачисленных в коммерческие группы возросла. Это указывает на снижение бюджетных мест в государственных вузах края. В этом же году также зафиксировано снижение принятых студентов по системе контрактной подготовки до 9,9 тыс. чел. (в

2005/2006 уч.г. – 10,2 тыс.чел.).

На сегодняшний день уместно вспомнить о профилирующем образовании, которое способствует развитию профессиональных качеств у учащихся уже в общеобразовательных учреждениях и положительно влияет на дальнейшую учебную и трудовую деятельность выпускника. Существенные недостатки при формировании образовательного пространства в регионе прослеживаются в отсутствии или недостаточном развитии профилирующего обучения в общеобразовательных учреждениях края. Формирование классов с углубленным изучением предметов позволяет установить более тесные контакты между вузами и общеобразовательными учреждениями на территории. Наибольший интерес для учащихся общеобразовательных учебных заведений в 2002/2003 уч.г. в Алтайском крае проявлялся к изучению иностранных языков 5379 чел. (английского, немецкого) и естественно-научного знания 3149 чел. В 2002/2003 уч.г. технические науки изучали 763 чел., сельскохозяйственные 77 чел. В 2004/2005 уч.г. приоритеты почти не изменились, однако исчезли классы с углубленным изучением сельскохозяйственных наук, и заметно снизилась на 31,% численность в классах с изучением технических предметов и составила 527 чел., или 69,0% к уровню 2002/2003 уч.г.

На данных примерах были рассмотрены внутренние причины, оказавшие влияние на снижение численности принятых студентов в крае 2006/2007 уч.г. Однако любой регион находится в постоянной зависимости от развития близлежащих территорий. Сегодня для края очень важно правильно сформулировать шаги образовательной политики, что бы не только не потерять ни одного выпускника из общеобразовательных учреждений края, но и привлечь на свою территорию абитуриентов из соседних регионов.

Алтайский край является приграничной зоной, поэтому постепенно, происходит влияние китайской культуры на формирование образовательного процесса в Алтайском крае. Бийский государственный педагогический университет с 2003/2004 уч.г. готовит специалистов по квалификации учитель китайского и английского языка. Постичь иностранный язык и стать востребованным дипломированным специалистом в данной области, значит объединить в себе несколько культур, выработать единый образ человека политика, экономиста, диплома со знанием мировой экономики, мировой политики. Естественно, изучая иностранный язык, индивид одновременно формирует мировоззрение о культуре, традициях этого народа, изучает его политический, общественный строй. Подготовка специалистов по обучению китайскому и английскому языку, специальность, которая сегодня является востребованной не только на внутреннем рынке края, страны, но и приобретает международное значение. Совершенствование учебной базы

в данном направлении и тесное сотрудничество со специалистами в этой области приведет к развитию нового направления в учебном и научном процессе края.

#### Литература

1. Приказ Министерства образования Российской Федерации (Минобразования России) от 04.12.2003 №4482 «О применении общероссийского классификатора специальностей по образованию», Приложение к приказу № 2.
2. Кузьмина А. Потенциал рабочей силы и рынок образовательных услуг // Вопросы экономики. – 2007. - №1.
3. Мищенко В.В. Депрессивный Алтай: анализ социально-экономической ситуации в крае и направления выхода из кризиса: монография. – Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2006.

В.В. Мищенко, к.э.н., доцент

ГУ Центрального банка РФ по Алтайскому краю

### **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ АЛТАЙСКОГО КРАЯ**

В Алтайском крае с 90-го гг. резко сократился объем промышленного производства. Конечно, изменились страна и система учета и последнее изменение – это ввод с 2005 г. Общероссийского классификатора экономических видов деятельности (ОКВЭДа), и цифры, которые здесь анализируются, не совсем сопоставимы. В 2006 г. промышленность Алтайского края производила 42,6% от уровня 1991 г. (рис.1). Надо сказать, что такое резкое падение, это не проблема одного года и десятилетия. Все это было подготовлено длительным эволюционным развитием Алтайского края, которое началось в 30-40-е гг. XX в.

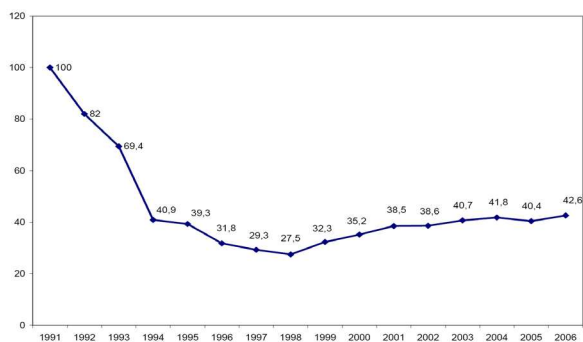


Рисунок 1 - Индекс промышленного производства в Алтайском крае (1991 г. - 100%), рассчитанный по ОКВЭДу



Промышленность Алтайя была директивно навязана краю, поэтому у нас такое громадное машиностроение, которое давало в 90-м г. 36% объема промышленности края.

Современная структура экономики Алтайского края (рис.2) напоминает ту, что была в регионе до 30-х гг. Отмирают директивно навязанные отрасли (машиностроение, химия, нефтехимия, оборонный комплекс), и на первое место выходит пищевое производство. С каждым годом его доля растет. Еще одна «точка роста» - производство лекарственных препаратов. Сейчас лекарственная продукция занимает около 2% в производстве Алтайского края. Уникальное явление 90-х гг. - бийское предприятие ЗАО «Эвалар», которое выросло из оборонного комплекса.



Рисунок 2 - Структура основных видов экономической деятельности в промышленности Алтайского края в 2006 г.

Оборонный комплекс в последние годы начал расти. Это промышленность, которая в свое время составляла интеллектуальную гордость Алтайского края. В 90-е гг. его доля в краевой структуре промышленного производства составляла примерно 20-25%. По нашим расчетам, в 2007 г. ОПК сделает 4,85% объема промышленности Алтайского края. Два года назад эта цифра была 4,5. в основном это бийские и барнаульские предприятия оборонного комплекса. Сейчас кое-кто из них начинает возрождаться, но все больше они переходят в различные концерны России, поскольку идет централизация всего управления, и прежде всего в промышленности. Так, по указу Президента РФ в марте 2007 г. ОАО АПЗ «Ротор» вошло в состав концерна петербургского Института электроприборов.

Очень тревожная ситуация с химией и нефтехимией. Новая система

учета не позволяет сопоставлять с тем, что было в 90-м гг., но, тем не менее, химическая отрасль имеет все меньшее значение для развития экономики Алтайского края.

Сейчас идет много рассуждений о том, что страна должна перейти на инновационное развитие, что надо поддерживать науку, вкладывать средства в наукоемкие производства и т.д. На наш взгляд, наивно думать, что РФ в ближайшие годы сумеет отвоевать часть места у Англии, Франции, Германии и других стран в сфере производства высокотехнологичной продукции. Надо исходить из реальности. Россия находится в Азии, рядом – азиатские страны. Это и Республика Корея, и Китай, которые во многом поднялись за счет контрафактной продукции, копируя американские и японские изделия. Южная Корея, например, выпускает сейчас основную лидирующую продукцию в производстве чипов, сотовых телефонов, бытовой техники и т.п., а еще в 70-е гг. южнокорейская продукция была приблизительно такого же низкого качества, как и советская.

Надо знать опыт других стран и не впадать в «высокие материи». Органы власти слишком много связывают с наукоградом в Бийске. Конечно, там есть серьезные интеллектуальные силы, которые пока не сумели завоевать своего места на рынке. В крае есть отдельные хорошие предприятия, например ЗАО «Алтайский завод прецизионных изделий», отдельные структуры «Барнаульского станкостроительного завода», которые могут делать высокотехнологичную продукцию. Продолжается рост такого предприятия, как «Источник плюс», которое вышло из ФНИЦ «Алтай» и занимается противопожарным оборудованием. Но надеяться, что большая часть продукции Алтая будет высокотехнологичной, новой, инновационной, пятого-шестого технологического уклада, не следует. В принципе, один из путей развития Алтайского края – делать как можно больше схожей, контрафактной продукции.

Сейчас в стране единое экономическое пространство, на наш взгляд, охватывает только центральную Россию, Украину и Белоруссию. Те регионы, которые находятся за Уралом, по существу, не попадают в него. Причина этого, в частности, в громадных транспортных расходах. Хотя в Сибири производится большая часть электроэнергии, в отдельных ее регионах, в том числе и Алтайском крае, громадную долю себестоимости продукции занимают траты на электричество и тепло. В крае в этом смысле очень тяжелая ситуация, потому что в регионе собственной электроэнергии производится только 56%, а остальную предприятия и города должны получать из Красноярского края, Иркутской и Кемеровской областей. В настоящее время Алтай ничего не может сделать, чтобы снизить долю энергетических и транспортных расходов в себестоимости продукции,

потому что это федеральная промышленная политика.

Алтайский край производит много пищевой продукции, но очень мало ликероводочной, за счет которой, к примеру, развиваются республики Северного Кавказа. Так, Аляния - Северная Осетия площадью 8 тыс. кв. км с численностью населения 600 тыс. чел. производит 6,1% этилового спирта страны и 2,8% водки, Кабардино-Балкария - 5,4 и 1,7 соответственно. В этих небольших республиках количество ликероводочных заводов измеряется десятками, а в Алтайском крае их всего три. Регион, обладая мощностями и ресурсами, дает всего 1,7 % российского производства спирта и 1,4% водки. Причем, за последние пять лет его доля уменьшилась по обоим позициям, правда, не на много – на 0,1%.

Нужно решить проблему роста производства в крае быстрокупаемой ликероводочной продукции. Это - один из реальных и быстрых путей экономического развития. Конечно, данную нишу очень трудно занять, тем более, что это очень хорошо понимают соседние территории. Кемеровская область с начала 2007 г. увеличила производство водки в 2,3 раза, Омская - примерно в два раза.

К сожалению, пить в России и на Алтае в обозримом будущем не перестанут. Так пусть местные жители хотя бы пьют свою продукцию, обеспечивая экономическое развитие Алтайского края, занятость населения и рост доходной части бюджета

О.Г. Носкова, к.э.н., доцент.

Фиалил ВЗФЭИ в г. Барнауле

### **СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ**

В отечественной и международной статистической практике понятие «заработная плата» охватывает все виды заработков, включая премии, надбавки, доплаты, компенсационные выплаты, прямо или косвенно связанные с результатами труда наемных работников и выплачиваемые им, как правило, через регулярные промежутки времени. К заработной плате не относятся страховые взносы работодателей на социальное обеспечение своих работников, в пенсионные фонды, а также суммы, полученные работниками по договорам страхования или в виде социальных пособий из государственных и негосударственных внебюджетных фондов, в частности пособия по временной нетрудоспособности, уходу за ребенком, беременности родам и т.д.

При проведении статистического наблюдения по труду учету подлежит совокупность начисленных работникам по месту денежных сумм до каких-либо вычетов в связи с налогообложением, взносами в фонды социального обеспечения и пенсионные фонды, профсоюзными взносами и

других удержаний из заработной платы в соответствии с законодательством.

Категория «заработная плата» имеет двойственный характер: для наемного работника она является доходом, а для предприятия – частью издержек производства. Вместе с тем затраты, которые несет предприниматель или общество при использовании наемного труда, не ограничиваются только выплатой заработной платы. К ним относятся и расходы предприятия на социальную защиту работников, обеспечении их жильем и социально-бытовое обслуживание, налоги, связанные с использованием рабочей силы. Затраты предприятия в расчете на одного работника за единицу времени представляют собой стоимость рабочей силы для работодателя.

Фонд заработной платы в статистике труда – это сумма вознаграждений, предоставленных наемным работникам в соответствии с количеством и качеством их труда, а также компенсаций, связанных с условиями труда.

Состав фонда заработной платы определяется Инструкцией о составе фонда заработной платы выплат социального характера при заполнении организациями форм федерального государственного статистического наблюдения, утвержденной постановлением Госкомстата России от 24 ноября 2000г. №116.

Согласно этой инструкции в составе фонда заработной платы выделяют четыре группы выплат:

1. **Оплата за отработанное время:**

- заработная плата, начисленная за отработанное время или за выполненную работу по тарифным ставкам, окладам, сдельным расценкам, в процентах от выручки от продажи продукции в долях от прибыли;

- стоимость товаров или продуктов, выданных работникам в порядке натуральной оплаты труда;

- оплата специальных перерывов работе;

- компенсационные выплаты, (оплата сверхурочной работы, работа в ночное время, многосменный режим работы, надбавки за вахтовый метод работы и т.д.);

- Стимулирующие доплаты и надбавки за профессиональное мастерство, совмещение профессий, ученые степени и т.п.

- вознаграждение за выслугу лет;

- премии и вознаграждения, носящие систематический характер;

- оплата труда работников нечисленного состава и лиц, принятых на работу по совместительству.

2. **Оплата за неотработанное время;**

- оплата ежегодных и дополнительных отпусков;

- оплата льготных часов подростков, инвалидов, женщин.

- оплата учебных отпусков;
- оплата за период обучения работников, направленных на повышение квалификации;
- оплата, сохраняемая за работниками, привлекаемыми к выполнению государственных или общественных обязанностей;
- оплата простоев не по вине работника;
- оплата вынужденных прогулов;
- выплаты за неотработанное время работникам, вынужденно работавшим по инициативе администрации.

### 3. Единовременные поощрительные и другие выплаты:

- единовременные премии;
- денежная компенсация за неиспользованный отпуск;
- стоимость выдаваемых в качестве поощрения акций;
- единовременные выплаты в связи с праздничными и юбилейными датами, стоимость подарков и т.д.

### 4. Оплата питания, жилья, топлива:

- стоимость бесплатно предоставленных продуктов питания, жилья коммунальных услуг;
- оплата питания в денежной или натуральной форме;
- оплата предоставленного работникам топлива.

Статистическое наблюдение по труду предусматривает отдельное выделение выплат социального характера – выплат, связанных с предоставленными работникам социальными льготами на отдых, на лечение, проезд и т.д. В частности к выплатам социального характера относят выходные пособия, единовременные пособия при выходе на пенсию, доплаты работающим пенсионерам, страховые платежи, уплачиваемые в пользу работников и т.д.

Преобразование в сфере оплаты труда, реформирование систем заработной платы в процессе перехода к рыночной экономике привели к возникновению целого ряда проблем: падение реальной заработной платы, перекосы в оплате труда по отраслям экономики и в разрезе профессионально-квалификационных групп, систематические задержки выплат начисленной заработной платы, ограничение сферы влияния государства на заработную плату и др. Соответственно возникла и необходимость перестройки статистики заработной платы, организации новых направлений и методов анализа заработной платы, а также изменения периодичности такого анализа.

Ежемесячный анализ изменения заработной платы может быть осуществлен на основе унифицированной формы статистической отчетности № П-4 «Сведения о численности, заработной плате и движении

работников». В разделе I «Численность и начисленная заработная плата» содержатся сведения о средней численности, фонде начисленной заработной платы и выплат социального характера в целом по предприятию и по отдельным категориям персонала: работникам списочного состава, внешним совместителям, работникам, выполнявшим работы по договорам гражданско-правового характера, и другим лицам несписочного состава. Для характеристики заработной платы рассчитывают среднюю заработную плату одного работника за различные единицы времени: среднечасовую, среднедневную, среднемесячную заработную плату. Расчеты могут быть выполнены по всему персоналу и по отдельным категориям персонала

Для изучения уровня заработной платы в отраслевом и профессионально-квалификационном разрезе в отечественную практику статистического наблюдения были введены ежегодные октябрьские обследования заработной платы. Подобные обследования являются всемирными и осуществляются Международным бюро труда (МБТ) начиная с 1925г. В настоящее время в октябрьском обследовании заработной платы и продолжительности рабочей недели по профессиям и ценам на продовольственные товары участвуют свыше 160 стран мира. Обследование охватывает 159 профессий и 49 отраслей экономической деятельности. Первое обследование в России, основанное на методологических принципах октябрьского обследования МБТ, охватившее 19 отраслей и 120 наиболее типичных профессий, было проведено в 1993г., и с тех пор стало ежегодным.

В соответствии с международными стандартами ежегодное октябрьское обследование включает следующий перечень показателей в разрезе отдельных профессий и должностей: численность работников, полностью отработавших отчетный месяц; заработная плата, начисленная за отчетный месяц; тарифный заработок; число отработанных человеко-часов. Программа обследования позволяет не только получать данные об общей сумме заработка, но и выделить ее тарифную часть (тарифный заработок). В отличие от общего заработка, в тарифный заработок не включаются различные доплаты: районные коэффициенты, доплата за сверхурочные часы, за работу в праздничные и выходные дни, за совмещение профессий и др.

Данные октябрьских обследований широко используются при разработке политики в области заработной платы, решении вопросов индексации заработной платы отдельных профессиональных групп, регулировании доходов и социального обеспечения отдельных категорий населения.

В 2006 г. средняя заработная плата составила по РФ 7200 рублей. С

сентября 2007 года минимальная заработная плата составит 2300 рублей, что соответствует 60 % прожиточного минимума.

Литература:

1. Россия в цифрах 2004 – М., 2004 г. – 398 с.
2. Вопросы статистики. - 2006.- №6,
3. Российский статистический ежегодник./ Рос. стат / М.: 2005.

К.В. Пильберг,

Алтайский государственный университет

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОТЕНЦИАЛА АЛТАЙСКОГО ЗЕМЛЯЧЕСТВА ДЛЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ АЛТАЙСКОГО КРАЯ**

Толковый словарь русского языка под редакцией С.И.Ожегова и Н.Ю.Шведовой дает следующие определения термину «**землячество**»:

- 1) принадлежность по рождению к одной местности;
- 2).объединение уроженцев одной местности, страны, живущих в другой местности, стране.

Необходимо различать термины «**землячество**» и «**диаспора**». Диаспора – это люди одной национальности, живущие вне страны своего происхождения, вне исторической родины.

Землячество объединяет людей разных национальностей, веры и т.д. Единственное, что их связывает между собой согласно словарю С.И.Ожегова – это рождение на территории определенной местности. Данное определение мы считаем некорректным для применения и предлагаем его расширить. Бывают ситуации, когда человек родился в одной местности, а большую часть жизни прожил в другой, где он вырос, получил образование, сформировался как личность. Но по определению мы должны отнести его к землячеству первой местности, что считаем неправильным. Логичнее было бы отнести его к землячествам и первой и второй местности.

Таким образом, под землячеством будем понимать объединение не только уроженцев одной местности, но и лиц, которые выросли и получили образование в данной местности.

Классификация землячеств разнообразна: по численности, по юридическому статусу, по территории действия, по целям создания и т.д.

Под **потенциалом** принято понимать степень мощности в каком-нибудь отношении, совокупность каких-нибудь средств, возможностей.

Целью данной статьи является дать характеристику алтайского землячества и оценить его потенциал для решения проблем развития Алтайского края, наметить пути для его использования.

Общеизвестна роль в политической и экономической жизни

субъектов России «выходцев» из регионов.

В современной истории России самым ярким примером землячества следует считать «питерское» землячество. В первую очередь, это связано с тем, что большая часть жизни Президента Российской Федерации В.В.Путина связана с Санкт-Петербургом.

С 2000 года г.Санкт-Петербург получил ряд привилегий. В 2006 году Санкт-Петербург стал местом проведения Саммита Большой восьмерки. В 2005 году после того, как владельцем контрольного пакета акций ОАО «Сибнефть» стало ОАО «Газпром», «Сибнефть» встала на налоговый учет в г.Санкт-Петербург. По некоторым оценкам, бюджет города получил дополнительно 15 млрд. рублей. На эти деньги планируется построить новый стадион. До «Сибнефти» в Санкт-Петербург «переехали» «Внешторгбанк», «Трансаэро», «Транснефтепродукт», «Сибур» и др. Для празднования 300-летия Санкт-Петербурга из федерального бюджета были выделены огромные средства.

Широко известны инициативы «питерцев» по переезду Государственной Думы, Конституционного суда и других органов государственной власти в г.Санкт-Петербург.

В Алтайском крае родилось множество известных людей. Самым известным принято называть писателя, режиссера, актера В.М.Шукшина. Проводимые ежегодно Шукшинские чтения и Шукшинский кинофестиваль приносят огромную пользу для Алтайского края. Посетить данные мероприятия приезжают тысячи людей со всей России. Гора Пикет стала культовым местом для всех поклонников таланта В.М.Шукшина.

Поэт Роберт Рождественский, второй космонавт Герман Титов, актеры Валерий Золотухин и Александр Панкратов-Черный и многие другие родились в Алтайском крае. Все они сделали очень много для родного края.

В Алтайском крае вырос лучший футболист России 1999 года, обладатель Кубка английской лиги в составе клуба «Челси», капитан сборной России по футболу Алексей Смертин. При содействии Алексея Смертина в парке Индустриального района города Барнаула состоялось торжественное открытие поля с искусственным газоном шестого поколения. Это событие стало одним из главных событий в деле создания школы Алексея Смертина. Финансированием этого проекта и контролем над выполнением всех работ занималась Национальная Академия Футбола, учредителем которой является Роман Абрамович. Были открыты филиалы школы и в других районах края.

Олимпийский чемпион по боксу, а сейчас депутат законодательного собрания Омской области Алексей Тищенко до 16 лет жил и тренировался в г.Рубцовск. В мае на встрече с главой администрации Алтайского края А.Б.Карлиным Алексей Тищенко предложил создать в Алтайском крае школу



бокса Тищенко наподобие футбольной школы Смертина. В настоящее время данное предложение рассматривается.

Среди крупных политиков можно отметить депутата Государственной Думы Российской Федерации Николая Герасименко. Николай Федорович принимает активное участие в деятельности Алтайского землячества, помогает в решении вопросов для края.

Среди наших земляков есть и крупные бизнесмены. Журнал «Финанс» ежегодно составляет рейтинг богатейших российских бизнесменов. В него входят и выходцы из Алтайского края.

Один из них, Сергей Недорослев, выпускник физического факультета АлтГУ, а в настоящее время председатель совета директоров ООО «Управляющая компания «Каскол». ООО «УК «Каскол» является одним из крупнейших частных совладельцев ведущих российских предприятий авиакосмической отрасли и энергетики и принимает участие в стратегическом управлении этими предприятиями. Сергей Недорослев является членом «Клуба-2015» (неформальное объединение российских профессиональных менеджеров и предпринимателей).

Рашид Мурсекаев, совладелец (совладельцем также является его супруга Светлана) седьмой по величине авиакомпании России «ВИМ-Авиа» также входит в число богатейших бизнесменов России. Купив авиакомпанию у бывшего владельца Виктора Меркулова Рашид Мурсекаев сумел за два года поднять авиакомпанию из четвертого десятка рейтинга на 7-8 места.

Интересен тот факт, что Сергей Недорослев, Рашид Мурсекаев и Валерий Покорняк в начале 90-х имели совместный бизнес, связанный с компьютерами. Но Р.Мурсекаев и С.Недорослев связали свой дальнейший бизнес с Москвой, а В.Покорняк создал компанию в Алтайском крае.

Продюсер известного певца Димы Билана Яна Рудковская также выросла в Алтайском крае. Также Яна Рудковская владеет сетью магазинов модной одежды в Краснодарском крае.

Лишь в 1997 году в Москве была официально создана Региональная общественная организация «Алтайское землячество». Алтайское землячество стало одним из самых молодых. Землячество возглавил бывший директор Алтайского моторного завода Владимир Поляков, исполнительным директором был избран бывший начальник УВД Алтайского края Евгений Дорохов. Почетным председателем был летчик-космонавт Герман Титов.

За 10 лет было реализовано множество социально-значимых проектов: участие в создании Мемориала сибиряков, павших при обороне Москвы; издание книг В.М.Шукшина; оказание материальной помощи вдовам членов землячества; проведение литературных конкурсов; помощь в сборе картин для Михайловской картинной галереи и т.д.

Частично Алтайское землячество финансировалось из бюджета Алтайского края.

Таблица - Финансирование Алтайского землячества за счет средств краевых бюджетов 2002-2006 гг

2002	2003	2004	2005	2006
356 000 руб.	374 000 руб.	892 000 руб.	946 000 руб.	1 296 000 руб.

В настоящее время членами Алтайского землячества являются более 1000 человек.

В марте 2007 года был избран новый состав Алтайского землячества. Председателем был избран Владимир Заречнев, президент Фонда «Правопорядок-Центр», исполнительным директором Геннадий Бабинов.

В апреле 2007 года РОО «Алтайское землячество» обратилась к администрации Алтайского края с письмом, в котором члены землячества отмечают, что «готовы приложить максимум усилий для создания благоприятных условий в социально-экономическом и духовном развитии края». Алтайское землячество уже сегодня готово предложить ряд социально-экономических проектов и взяться за организацию их внедрения.

Регулярно проводятся встречи членов Алтайского землячества и представителей администрации края. Глава Администрации края А.Б.Карлин принимает активное участие в обсуждении вопросов на этих встречах.

Наши земляки смогли добиться огромных результатов в разных сферах – искусство, спорт, политика, бизнес, власть. Теперь необходимо понять, каким образом можно максимально эффективно использовать потенциал землячества. Нами предлагаются следующие общие варианты использования потенциала Алтайского землячества:

- лоббирование интересов Алтайского края в органах государственной власти Российской Федерации, органах власти стран СНГ и других стран;
- создание положительного имиджа Алтайского края в федеральных и зарубежных СМИ;
- налаживание контактов с представителями других региональных землячеств.

Е.А. Преснякова, к.э.н.

Филиал ВЗФЭИ в г. Калуге

## **К ОПРЕДЕЛЕНИЮ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА**

Реализация государственной задачи по увеличению доходной части бюджетов всех уровней предполагает поиск объективных предпосылок увеличения доходных источников бюджетов. Такой формулировке проблемы соответствует понятие «потенциал», характеризующий скрытые,

нереализуемые резервы изучаемого объекта.<sup>1</sup>

В зарубежной практике способности территории воспроизводить доходы определяются термином «**tax capacity**», **который переводится как** налогообеспособность. Под данным термином подразумевается способность базы налогообложения в пределах какой-либо отдельной административной единицы приносить доходы в виде налоговых поступлений. При этом дополнительно подчеркивается, что сама способность отличается от фактической суммы поступлений в бюджет. Иными словами, налоговый потенциал рассматривается как возможные налоговые поступления территории, рассчитанные по налогооблагаемой базе с учетом действующих или прогнозных налоговых ставок, установленного порядка их начисления в условиях стандартных налоговых условий.

Налоговый потенциал региона учитывается для целей определения размера мобилизации потенциально возможных доходов в соответствующие бюджеты, а также для межбюджетного выравнивания, то есть способности властей региона оказывать государственные услуги на своей территории.

При формировании и оценке налогового потенциала целесообразно учитывать возможность трактовать это понятие в широком и узком смысле слова. В широком смысле «налоговый потенциал» – это совокупный объем налогооблагаемых ресурсов территории. В более узком, практическом, смысле «налоговый потенциал» представляет собой максимально возможную сумму поступлений налогов и сборов, исчисленных в условиях действующего законодательства.

Выбор того или иного аспекта рассмотрения этого понятия во многом определяется характером поставленных задач. Так, например, планирование и оценку собираемости налогов в рамках региона целесообразно базировать на узкой трактовке налогового потенциала, а процесс совершенствования налоговой системы и реформирования межбюджетных отношений, определение перспектив регионального развития – на оценке налогового потенциала в широком смысле.

Точность оценок налогового потенциала во многом зависит от показателей, положенных в его основу. Существует несколько показателей оценки налогового потенциала, в частности, применяются показатели доходов, фактически собранных в регионе, среднедушевых доходов населения, могут быть использованы и другие методы оценки с помощью показателя валового регионального продукта (ВРП).

---

1 Потенциал – это предел познаний скрытых возможностей изучаемого объекта, которые могут быть количественно оценены и, в конечном счете, реализованы при идеальных условиях практической деятельности.

На величину налогового потенциала территории оказывают влияние множество факторов как объективных, так и субъективных. К первым относятся действующее налоговое законодательство, уровень развития экономики региона, его отраслевая структура, уровень и динамика действующих цен, объем и структура экспорта и импорта и т. д. К субъективным можно отнести состояние региональной налоговой политики, количество предоставляемых льгот, отсрочек и др.

Определение наиболее эффективных и корректных параметров налогового потенциала возможно при условии разработки и повсеместного внедрения так называемого «Налогового паспорта региона». Налоговый паспорт региона должен содержать комплексную характеристику налогового потенциала и налоговой нагрузки региона, базирующихся на системе общеэкономических показателей экономического развития данной территории: составе и структуре предприятий, отраслевой производственной структуре региона и т. д.

На начальном этапе формирования налогового паспорта региона необходимо проведение анализа экономического развития региона на основе изучения деловой активности в сфере производства и реализации продукции (либо услуг) хозяйствующих субъектов, итогов их деятельности во взаимосвязи с налоговой дисциплиной, конкуренции и других аспектов деятельности хозяйствующих субъектов (по усмотрению администрации с учетом особенностей экономического развития).

Разработка формы паспорта в настоящее время одновременно проводится федеральными налоговыми органами при активном участии территориальных инспекций, а также общеэкономическими и финансовыми ведомствами. Так, например, структура «Налогового паспорта Ярославской области по состоянию на 1.01.2006 г.» представлена 12 разделами, в которых приведены показатели социально-экономического развития региона, налоговой базы по администрируемым налогам, объемы налоговых льгот, результаты контрольной работы налоговых органов, поступления доходов в консолидированный бюджет РФ в структуре основных видов экономической деятельности, задолженности по налогам и сборам в консолидированный бюджет РФ, задолженности по налогам по основным видам экономической деятельности, налоговой нагрузки (по отношению к ВРП), налоговой нагрузки по отдельным видам экономической деятельности.

Таким образом, определение налогового потенциала в общем виде может основываться на системе показателей, позволяющих оценить налоговую базу, уровень налоговой нагрузки в разрезе отдельных видов налогов (видов экономической деятельности) и выявить определенную тенденцию для анализа влияния отдельных факторов на налоговые

характеристики региона.

Необходимо также отметить, что в настоящее время система показателей, отражаемых в статистической и бухгалтерской отчетности, не отвечает требованиям, предъявляемым к информационным массивам, необходимым для формирования и оценки налогового потенциала региона. Необходимо реформировать современную финансовую статистику в соответствии с этими требованиями.

Каждый регион (а в его составе – муниципальное образование) имеет свои особенности формирования экономического потенциала за счет развития приоритетных отраслей хозяйства. Объективно оценить налоговый потенциал муниципальных образований в сегодняшних условиях можно на основе информации о базе налогообложения по отдельным видам налогов. Источником такой информации являются налоговые органы. В этом плане реформа местного самоуправления и реорганизация налоговых органов не стыкуются между собой. Сегодня информация в разрезе муниципальных образований отсутствует. Налоговые инспекции сформированы как межрайонные, курирующие 3-4 муниципальных образования.

Для оценки налогового потенциала и различий в стоимости предоставления бюджетных услуг потребуется и ряд статистических показателей. В настоящее время многие показатели в разрезе муниципальных образований органами статистики не разрабатываются и не входят в перечень федеральной программы статистических работ. По этому поводу есть мнение, что регионы сами должны организовать сбор и разработку необходимых показателей. Однако существует система государственной статистической отчетности. Предприятия и организации отчитываются именно в органы государственной статистики. Создание параллельного потока не имеет под собой правового основания и представляется нецелесообразным и неэффективным, поскольку является чрезвычайно затратным с точки зрения трудовых и финансовых ресурсов.

Внедрение «Налогового паспорта региона» позволит решить эту задачу, а также создать качественно новую систему планирования и мобилизации налогов, будет содействовать проведению рациональной налоговой политики и обеспечению требуемых налоговых поступлений в бюджетную систему региона.

Вместе с тем следует учитывать, что реализация данного проекта в условиях реформирования системы местного самоуправления должна в полном объеме учитывать тот факт, что экономический потенциал региона строится с учетом потенциалов муниципальных образований, входящих в его состав. Двухуровневая структура муниципалитетов должна найти отражение и в оценке налогового потенциала региона.

Финансовый или другой орган субъекта РФ (муниципального образования) должен составлять варианты изменения налоговой нагрузки в зависимости от влияния внешних и внутренних факторов, характеризующихся высокой степенью неопределенности. В зависимости от конкретных условий высокой степенью неопределенности могут характеризоваться динамика социально-экономических показателей, изменение объема межбюджетных перечислений, изменение федерального налогового и бюджетного законодательства, ослабление местной налоговой базы, изменение предпочтений населения, повышение привлекательности территорий как объекта для инвестиций и др.

Для оценки величины налогового бремени органы власти субъектов РФ (муниципального образования) должны сопоставлять показатели социально-экономического развития территории с аналогичными показателями соседних или сопоставимых субъектов Федерации (муниципальных образований). Проведение опросов среди предпринимателей, а также изучение предпочтений потенциальных инвесторов также могут использоваться для рационализации налогового бремени на местную экономику.

В целом же налоговый потенциал региона в основном характеризуется обеспеченностью налоговыми базами для исчисления того или иного налога, в частности, суммой налогооблагаемой прибыли, полученной всеми, зарегистрированными предприятиями; объемом доходов физических лиц; стоимостью, добавленной в процессе производства; стоимостью имущества, наличием тех или иных природных ресурсов и т.д. На основе возможной структуры налогового потенциала, факторов, оказывающих влияние на его формирование, а также требований и возможностей действующего налогового законодательства можно сформулировать основные пути увеличения налоговой базы региона.

1. Оздоровление экономики предприятий – налогоплательщиков, стабилизация их финансового состояния.

2. Повышение результативности используемых в области механизмов стимулирующего воздействия на повышение эффективности хозяйствования, способствующей расширению налоговой базы. Оптимальное соотношение стимулирующей и фискальной функции налогов (в пределах полномочий органов власти соответствующих уровней).

3. Создание условий для развития и укрепления малого бизнеса (в развитых странах доходы от малого бизнеса составляют 40 % доходов бюджетов).

4. Эффективное использование возможностей действующего налогового законодательства в целях максимального увеличения налогового потенциала региона на основе систематического и всестороннего анализа,

совершенствование механизма действия региональных и местных налогов.

Литература:

1. Финансовый потенциал саморазвития региона / Под ред. Н.И. Климовой. – Уфа: Гилем, 2005.
2. Биженов А. Расчет налогового потенциала и распределение дотаций // Финансы. 2005. №6.
3. Кириллова О. Доходный потенциал территориальных бюджетов // Финансы. 2006. № 9.

А.В. Разгон, к.э.н.

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле

### **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ**

В настоящее время Алтайский край занимает одно из первых мест в Российской Федерации по числу муниципальных образований. В регионе насчитывается 797 муниципальных образований, из которых 720 – наделены статусом сельского поселения, 5 – статусом городского поселения, 60 – статусом муниципального района, 12 – статусом городского округа.

По состоянию на 1 января 2007 г. доходы муниципальных образований Алтайского края без учета финансовой помощи составили 6385,8 млн. руб., что на 44% больше, чем в 2005 г. Объем финансовой помощи районам и городам края на финансирование вопросов местного значения в 2006 г. составил 3990 млн. руб. На 2007 г. объем местных бюджетов на решение вопросов местного значения спрогнозирован в сумме 11161 млн. руб., в том числе налоговые доходы – 6372 млн. руб., или 57%, неналоговые доходы – 1003 млн. руб., или 10%, объем финансовой помощи – 3737 млн. руб., или 33 %.

Очевидно, что имеющиеся финансовые предпосылки недостаточны для становления и развития местного самоуправления. По итогам 2006 г. за счет дотаций сформировано более половины доходов местных бюджетов. В бюджетах муниципальных районов на 2007 г. удельный вес дотации в объеме доходов составляет в среднем по краю 63%, при этом 33 муниципальных района превышает средний показатель, в том числе в Чарышском районе составляет 80%. Только в Благовещенском и Поспелихинском районах дотация составляет менее 50% в объеме бюджета. В бюджетах городских округов на 2007 г. удельный вес дотации в объеме доходов составляет в среднем по Алтайскому краю 13 %, при этом в 9 городских округах из 12 превышает средний показатель. В городе Змеиногорске дотация составляет 54%, городе Яровое – 57% от объема бюджета.

По итогам 2006 г. средняя бюджетная обеспеченность по доходам на

одного жителя в сельских и городских поселениях Алтайского края составила 367 руб., в муниципальных районах – 850 руб., в городских округах – 3676 руб. При этом бюджетная обеспеченность муниципальных образований одного статуса заметно дифференцирована. Так, в сельских и городских поселениях разница между минимальными и максимальными значениями бюджетной обеспеченности по доходам на одного жителя составляет 43,0 раза, в муниципальных районах – 4,2 раза, в городских округах – 4,0 раза. Сложившаяся ситуация приводит к тому, что жители региона получают различные по уровню и качеству муниципальные услуги в зависимости от места своего проживания.

Повышение уровня собственных доходов в бюджетах муниципальных образований напрямую зависит от количества собираемых налогов. Основу налоговой компоненты бюджетных доходов составляют земельный налог и налог на имущество физических лиц в полном объеме, отдельные виды государственной пошлины, а также часть налога на физических лиц, единого сельскохозяйственного налога, единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности – по утвержденным нормативам.

В 2006 г. в связи с изменением налогового законодательства у многих муниципальных образований региона возникли трудности по исчислению и взиманию земельного налога. Выполнение плана по земельному налогу составило по Алтайскому краю 74%, в бюджеты муниципальных образований не поступило 172,0 млн. руб. Только в 14 муниципальных районах и в 5 городских округах плановые назначения по сбору земельного налога были выполнены более чем на 100%. В тоже время в 12 муниципальных районах выполнение плана составило менее 45%, а в 4 районах – менее 25%.

За 2006 г. плановые назначения по налогу на имущество физических лиц выполнены только по 24 муниципальным районам при среднерегиональном показателе 109%. Существенным резервом по увеличению поступлений налога на имущество физических лиц является постановка на учет объектов недвижимости. По данным ФГУП «Ростехинвентаризации» по состоянию на 1 января 2007 г. еще 34% объектов недвижимости не состоят на учете в органах технической инвентаризации.

Актуальной остается проблема эффективного использования средств, предназначенных для финансирования местных нужд. Как видно из данных, приведенных в таблице 1, в городских и сельских поселениях региона расходы на содержание муниципалитетов составляют более половины стоимости оказываемых ими бюджетных услуг.



Таблица 1 - Прогнозная структура расходных обязательств муниципальных образований Алтайского края в 2007 г., в %

	Городские и сельские поселения	Муниципальные районы	Городские округа
Расходы – всего	100	100	100
Образование	18,6	44,4	33,3
Социальная политика	–	16,7	20,8
Здравоохранение	2,6	10,6	14,2
Культура	21,2	2,3	2,7
ЖКХ	3,4	2,4	8,6
Правоохранительная деятельность	–	3,1	2,6
Содержание органов местного самоуправления	52,0	15,0	8,0

В 2006 г. по местным бюджетам расходы на содержание органов управления составили 2077,0 млн. руб. и увеличились к уровню 2005 г. на 25%. Особенно высокие темпы роста расходов на содержание органов местного самоуправления наблюдаются на уровне поселений: городские поселения – в 2,3 раза, сельские поселения – 1,47 раза. За период с 2004 г. по 2006 г. заработная плата муниципальных служащих выросла более чем в 2 раза.

Общая численность работников органов местного самоуправления в крае за 2006 г. увеличилась на 1170 чел., составив 13,7 тыс. чел. (в 2005 г. увеличение численности составило всего 77 чел.). Расходы на одного муниципального служащего в 2006 г. в муниципальных районах составили в среднем 137 тыс. руб., в городских округах – 203 тыс. руб. Темпы роста расходов на одного муниципального служащего по сравнению с 2005 г. составили 115% и 122% соответственно.

Органы местного самоуправления испытывают острый недостаток в профессионально подготовленных специалистах, особенно финансистах, юристах, экономистах. Только 64% муниципальных служащих региона имеют высшее образование, 14% среднее специальное, 22% – среднее образование, около 23% муниципальных служащих имеют опыт государственной или муниципальной службы свыше 5 лет.

Дальнейшее развитие муниципальных образований Алтайского края напрямую связано с решением задач по увеличению объемов собственных доходов в местных бюджетах, оптимизации расходных обязательств и повышению эффективности использования бюджетных средств, повышению профессиональных знаний и квалификации сотрудников муниципалитетов.

## **РЫНОК АГРОСНАБЖЕНИЯ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ**

Алтайский край по праву считается аграрным центром Сибири, однако за последние годы вследствие низкого уровня хозяйствования аграрных предприятий, неэквивалентности ценовых взаимоотношений между сферами АПК, неразвитости рынка агроснабжения производственно-технический потенциал сельского хозяйства края сократился в 6-7 раз к уровню 1990 г.

Имеющаяся в хозяйствах техника катастрофически стареет: ее техническая готовность ежегодно падает на 3-5%, и на начало весенне-полевых работ не превышает по тракторам 65%, а по почвообрабатывающим машинам – 70%. Растет и нагрузка на сельскохозяйственные машины, что приводит к нарушению агротехнических сроков выполнения основных сельскохозяйственных работ и к неоправданным потерям урожая. В 2006 г. нагрузка на 1 комбайн составила – 300-400 га, а в отдельных районах края – 500 га, что в 2-3 раза выше нормы. По нашему региону обеспеченность техникой составляет 45-50 % [1].

В сложившейся ситуации важное значение приобретают вопросы становления и развития рынков агроснабжения как одного из направлений совершенствования материально-технического обеспечения аграрной сферы АПК.

Несмотря на высокую потребность аграрных предприятий в материально-технических ресурсах, их низкая платежеспособность является основным фактором, сдерживающим развитие рынков агроснабжения.

С резким сокращением оборотного капитала в сельскохозяйственных предприятиях в 1992 году рынок ресурсов для аграрного производства также резко сузился. Производство тракторов в России в сравнении с 1990 г. сократилось в 18 раз, зерноуборочных комбайнов- 33, культиваторов, плугов, сеялок – в среднем в 60, машин для внесения удобрений – 110, доильных установок – более чем в 150 раз. Однако производимая техника не была востребована сельскими товаропроизводителями. За период 1990 – 2000гг. количество проданной техники сократилось по тракторам в 55 раз, комбайнам – 56, основным видам сельскохозяйственных машин – 116, машинам для внесения минеральных удобрений – 155, доильным установкам – более чем в 280 раз [2].

Наиболее финансовоустойчивые сельскохозяйственные предприятия России и Алтайского края более половины своей потребности в сельскохозяйственной технике удовлетворяют за счет поставок из СНГ и зарубежных стран, так как эта техника более энергосберегающая и надежная

в сравнении с российской. Так, в 2005 г. в край завезены импортные зерноуборочные комбайны: «Топ-Лайнер» – 23 ед. и «Доминатор» – 10 ед., посевные комплексы «Топ Мастер», сеялки прямого высева «Грейт Плейнз» – 12 ед. и другие машины. Однако зарубежная техника, как правило, рассчитана на уборку зерновых с урожайностью 50 ц/га, а в наших регионах урожайность значительно ниже, к тому же затраты на ее ремонт в 3-4 раза выше, чем на отечественную [1].

Анализируя развитие предприятий по материально-техническому обеспечению аграрного производства, можно сделать вывод о стремительном росте их влияния на рынке агроснабжения края. Если несколько лет назад основная масса торгующих предприятий представляла собой мелкие фирмы, сосредоточенные в основном в Барнауле, то теперь происходит укрупнение фирм и создание ими своих подразделений в других городах и районах края.

Основными участниками рынка агроснабжения в Алтайском крае являются ОАО «Алтайагропромснаб», ООО «Алтайагротех», ООО «Агроцентр», ОАО «Агромашхолдинг». На их долю приходится около 47 % от общего объема продаж материально-технических ресурсов на рынке (табл. 1). Динамично развиваются ООО «Сибэнергопром», ООО Торгово-финансовая компания «Европа», ПО «Сибирьэнергоуглеснаб», ООО «Алпромсельхозснаб» их доля на рынке агроснабжения пока невелика (не более 20 %), однако они имеют высокий уровень конкурентоспособности.

Таблица 1 – Рынок агроснабжения Алтайского края, 2006 г.

Название организации	Структура рынка агроснабжения Алтайского края, %
ОАО «Алтайагропромснаб»	16
ООО «Алтайагротех»	12
ООО «Агроцентр»	10
ОАО «Агромашхолдинг»	9
ООО «АлпромСельхозснаб»	5
Прочие организации и частные лица на территории края	21
Прочие организации за пределами Алтайского края	17

Фирмы, занимающиеся материально-техническим снабжением аграрных предприятий, используют различные формы и методы продвижения товара до потребителя: развивают розничные сети магазинов, создают систему поставок запасных частей и материалов на территории края, практикуют все виды расчетов, бартерные схемы, предусматривают скидки и отсрочки платежей для клиентов, широко используют рекламу и др.

На данный момент большинство фирм, занимающихся агроснабжением, имеют налаженные связи с посредниками и торговыми представителями таких заводов-изготовителей как ОАО «Сибмашзапчасть» г.Красноярск, ОАО «Тулский комбайновый завод»,

ООО «Техноторг» г.Ярославль, ОАО «Зерноградгидроагрегат» г.Зерноград, ЗАО «Новосибирский завод приводных цепей», ООО ТД «Слободской машиностроительный завод», ООО «АСК-АСКОМ» г.Москва, ООО «Юкастрейд» г.Москва, ООО «Аксайкардандеталь» г. Аксай и др.

Однако, с целью обеспечения конкурентных преимуществ на рынке, предприятия по агроснабжению стремятся заключать договора о поставках материально-технических ресурсов напрямую с заводами-изготовителями. Большинство крупных предприятий по агроснабжению в крае являются дилерами таких заводов как «Гидросила» Кировоград, «Турботехника» Протвино, «Ростсельмаш» Ростов, «Мотордеталь» Кострома и др. Так, в 2006 г. 80% техники и запасных частей ОАО «Алтайагропромснаб» закупало по прямым договорам с заводами-изготовителями и только 20% у дистрибьюторов и дилеров отдельных заводов (табл. 2).

Таблица 2 – Каналы поставки техники и запасных частей в ОАО «Алтайагропромснаб»

Каналы поставки	2004 г.		2005 г.		2006 г.	
	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	%
Заводы изготовители	625575	64	891771	3	1082452	81
Дистрибьюторы, дилеры	351887	36	329833	7	253909	19
Итого	977462	100	1221604	100	1336361	100

Нарращивание объемов поставки техники по прямым связям позволяет поставлять для нужд сельхозтоваропроизводителей более дешевую и качественную продукцию. В настоящее время цены на материально-технические ресурсы в ОАО «Алтайагропромснаб» в среднем на 2% ниже, чем в ООО «Алтайагротех» и на 15% ниже ООО «Агроцентр» (табл. 3).

Таблица 3 – Цены на сельскохозяйственную технику в Алтайском крае, 2006 г., тыс. руб.

Наименование техники	ОАО «Алтайагроснаб»	ООО «Алтайагротех»	ООО «Агроцентр»	ОАО «Агромашхолдинг»	ООО ТФК «Европа»
<b>Тракторы:</b>					
К - 701	1 907	1 917	2 034	2100	1998
ЛТЗ - 155	730	739	768	753	761
МТЗ - 82	447	464	471	464	468
Т - 150 К	860	866	895	872	881
ДТ - 75	620	634	648	624	642
Т - 4 А	599	609	629	612	621
<b>Комбайны:</b>					
СК - 5 "НИВА"	1320	1325	1350	1330	1332
ДОН - 1500Б	2700	2702	2770	2715	2550
<b>Автомоб. л. :</b>					
ЗИЛ - 5301	352	354	358	356	356
ГАЗ - 3307	257	268	276	270	275
КАМАЗ - 5410	777	781	791	785	785

Несмотря на то, что типичное для советской экономики фондовое снабжение ресурсами отменено, говорить о полной либерализации этого рынка в России и крае пока не приходится. Большинство ресурсов сельхозпроизводители приобретают по схемам товарного кредитования или государственного лизинга. Государственный товарный кредит введен в 1995 году и с тех пор получил очень широкое распространение на региональном уровне. Не имея оборотных средств на покупку ресурсов для сезонного производства, сельхозпроизводители вынуждены соглашаться на товарное кредитование, которое повсеместно предполагает встречные поставки сельхозпродукции по обычно невыгодным для сельского хозяйства пропорциям. Кроме того, ресурсы и их поставщики закрепляются за территориями, что еще больше усиливает монополию поставщиков. Помимо всего прочего, данная схема привела к росту бартера на аграрных рынках. В рамках товарного кредита поставляются в основном горюче-смазочные материалы, иногда удобрения.

Техника в значительной мере поставляется сельскому хозяйству в рамках государственной программы лизинга, который введен в 1994 году. Схема этого лизинга наиболее всего напоминает систему централизованного снабжения, когда существует единый поставщик, когда суммарные объемы распределяются по территориям и покупателям административным порядком. Не случайно, определенное время существовал даже лизинг семян [3].

Вступление нашей страны во Всемирную торговую организацию будет иметь как положительные, так и отрицательные последствия для развития рынка сельскохозяйственной техники. С вступлением в ВТО система лизинга в нынешнем виде должна быть ликвидирована, поскольку она представляет собой прямую поддержку сельского хозяйства. Данный аспект может принести положительные результаты только в сочетании с коренной перестройкой всего механизма экономических отношений в АПК. Устранение ограничений на иностранные инвестиции коснется отечественного сельскохозяйственного машиностроения лишь косвенно, так как зарубежные инвесторы, конкурирующие между собой на рынке сбыта, не будут заинтересованы вкладывать средства в развитие данной отрасли в России, в первую очередь, из-за низкого платежеспособного спроса на технику со стороны сельхозтоваропроизводителей. Совмещение цен на энергоносители, транспортные и финансово-страховые услуги с их мировым уровнем приведет к резкому скачку цен на продукцию сельскохозяйственного машиностроения и одновременно, оказывая деструктивное влияние на сельское хозяйство, сделает еще более глубоким кризис рынка техники. Лишение сколько-нибудь значимой поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей, очевидно, может оказать лишь отрицательное влияние

на рынок техники. И без того крайне скудная поддержка сельского хозяйства при ее отмене лишь усугубит финансовое положение отрасли. Поддержки в прямом и косвенном виде лишатся и предприятия сельскохозяйственного машиностроения как на федеральном, так и на региональном уровне.

В свете вышеизложенного, основными направлениями развития рынка агроснабжения будут выступать повышение эффективности деятельности аграрных и ресурсообеспечивающих отраслей, ограничение монополистической деятельности и создание конкурентной среды, стимулирование интеграции сельхозтоваропроизводителей с ресурсообеспечивающими предприятиями, конкурсное кредитование на основе лизинга, развитие маркетинговой деятельности в сфере материально-технического обеспечения и др.

Развивая и углубляя реформы в этих направлениях, агропромышленный комплекс создаст внутри себя систему производственно-технического сервиса, которая станет основой производственной инфраструктуры, и обеспечит жизнеспособность АПК.

Литература:

1. Автопарк сельского хозяйства // Нива. – 2006. – С.17
2. Сагайдак Э. Ценообразование в агропромышленном комплексе России // АПК: экономика, управление. – 2005. - № 11. – С. 60-67
3. Серова Е. Аграрная политика и группы интересов // <http://www.iet.ru>

А.В. Русавская, к.э.н., доцент  
Филиал ВЗФЭИ в г. Калуге

### **РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РЕГИОНА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Финансовый рынок играет особую роль в развитии рыночной экономики нашей страны. Этот рынок позволит государству и организациям значительно расширить круг источников финансирования, не ограничиваясь бюджетными средствами, самофинансированием и банковскими кредитами. Мировой опыт наглядно показывает, что в конце 20 века именно финансовый рынок стал основным источником инвестиционных ресурсов в динамично развивающихся странах. Он, обеспечивая превращения сбережений в инвестиции и перелив финансовых ресурсов между секторами национальной экономики, в решающей мере способствует экономическому росту и повышению благосостояния населения. Однако как государство, так и российские компании, институты финансового рынка пока не рассматривают в качестве основного механизма привлечения инвестиций. Основным источником инвестиций российских компаний по-прежнему

остаются собственные средства либо займы и первичные размещения акций на зарубежных финансовых рынках.

Причины этой ситуации многогранны: это и законодательно неурегулированные аспекты деятельности по инвестированию на российском фондовом рынке, по проведению операций с ценными бумагами, присутствие элементов нерыночного риска, отставание в развитии инфраструктуры финансового рынка и, в целом, его несовершенство.

Такая тенденция в развитии финансового рынка означает, что полноценное вхождение России в международный рынок капитала с большой вероятностью может произойти не за счет развития российских институтов финансового рынка, а путем использования финансовых услуг, предоставляемых ведущими мировыми финансовыми институтами.

Для превращения финансового рынка в один из главных механизмов реализации инвестиционных программ с одновременным созданием условий для эффективного инвестирования частных накоплений и средств обязательных накопительных систем 1 июня 2006 года Правительством РФ была утверждена «Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на 2006-2008 годы», основными задачами которой стали:

- развитие конкурентоспособных институтов инфраструктуры фондового рынка;
- снижение уровня нерыночного инвестиционного риска на фондовом рынке путем обеспечения защиты прав инвесторов;
- содействие формированию российских инвесторов путем развития коллективных форм сбережений и обеспечения должных принципов их инвестирования;
- осуществление реформы правового регулирования финансирования, создание условий для учета интересов профессиональных участников рынка, инвесторов и эмитентов при формировании политики регулирования финансового рынка.

В соответствии с принятой Стратегией 24 августа 2006 года Правительство Российской Федерации приняло постановление «Об открытом акционерном обществе «Российская венчурная компания», создаваемого за счет средств Инвестиционного фонда в 2006 году с уставным капиталом – 5 млрд. рублей, с увеличением его в 2007 году на 10 млрд. рублей.

Венчурное финансирование – это привлечение денежных средств на развитие перспективных компаний с хорошим менеджментом в высокотехнологичных отраслях и потенциалом роста объема продаж. При этом получаемые от инвестора денежные средства обмениваются на долю в бизнесе развивающейся компании.

Представляет интерес выделение преимуществ и недостатков

венчурного финансирования.

Венчурное финансирование отличается от кредитования тем, что денежные средства предоставляются без условия возврата их через заранее установленный срок и без выплаты процентов. Банки при кредитовании анализируют самые ближайшие перспективы финансируемой компании исходя из показателей ее финансового состояния за предыдущий период. Венчурные же финансисты исследуют долгосрочную перспективу финансового состояния на основе детального изучения особенностей предполагаемой новой продукции, технологии и прогнозируют размеры будущих рынков. Банки являются лишь кредиторами, а фирмы венчурного капитала являются собственниками, их инвестиции осуществляются в виде акционерного капитала. Кроме того, венчурное финансирование отличается от других форм более высоким уровнем рискованности из-за отсутствия каких-либо гарантий успешного роста начинающей компании.

При венчурном финансировании инвестор становится партнером основного владельца компании и практически при любом развитии ситуации вынужден работать в сотрудничестве с ним, в то время как банк при неблагоприятных факторах может потребовать досрочной выплаты, а при невозможности выполнения его условий – добиться возврата ссуды или объявить компанию банкротом. Вместе с тем венчурное финансирование приводит к частичной потере независимости предпринимателей, а некоторые венчурные инвесторы отличаются предъявлением компаниям слишком жестких требований к предоставлению доли в их капитале.

Венчурная компания – это фирма, занимающаяся проектами инновационной деятельности с привлечением инвестиций, предоставляемых специальными организациями (венчурными фондами).

Венчурные фонды формируют венчурный капитал через страховые компании, пенсионные фонды, коммерческие и инвестиционные банки. Венчурные фонды являются посредниками между синдицированными (коллективными) инвесторами, вложившими средства в фонд, и инновационной компанией. При успешной их деятельности инновационные проекты приводят к стремительному росту капитализации венчурной компании и часть сверхвысокой прибыли, получаемой за счет монопольной реализации изобретенного продукта, достается фирме-инвестору (венчурному фонду).

Венчурный капитал во второй половине 20 века сыграл важную роль в реализации результатов НИОКР в области телекоммуникаций, сетей связи, компьютерной техники, микроэлектроники, информационных технологий, биотехнологии и других наукоемких отраслях производства многих развитых стран. Так, венчурный капитал финансирует половину всех нововведений



в США, а снижению риска способствует диверсификация деятельности венчурного капитала, то есть инвестирование в 10-20 новых компаний находящихся на разной стадии развития. Не случайно объем венчурного капитала в 80-е годы вырос в 10 раз и к началу 90-х годов достиг в США 30 млрд. долларов, а в Западной Европе 10 млрд. долларов.

Развитию венчурного капитала в России в настоящее время способствует ряд факторов: высококвалифицированная и недорогая рабочая сила, улучшение инвестиционного климата в стране, богатый научно-технический потенциал.

В целях повышения эффективности региональной экономики, активизации инновационной деятельности во многих субъектах Федерации стали создаваться венчурные фонды: Московская область, Татарстан, Челябинская, Самарская, Пермская области, г. Москва и г. С-Петербург.

Так, например, размер венчурного фонда г. Москвы к 2007 году составил 800 млн. руб., из которых 400 млн. руб. были представлены частными инвесторами, 200 млн. руб. – средства бюджета г. Москвы и 200 млн. руб. – это средства федерального бюджета РФ. Из венчурного фонда г. Москвы предполагается в текущем году направить инвестиции на патентование малого бизнеса (до 100 тыс. руб.), на получение доступа к маркетинговым исследованиям (до 500 тыс. руб.). Причем максимальный объем инвестирования в один проект из фонда может составлять до 120 млн. руб.

В 2006 году в соответствии с договором между Министерством экономического развития и торговли РФ и Правительством Калужской области была создана Некоммерческая организация «Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Калужской области».

Механизм формирования и направления использования венчурных инвестиций в Калужской области можно представить в виде следующей схемы (рис. 1).

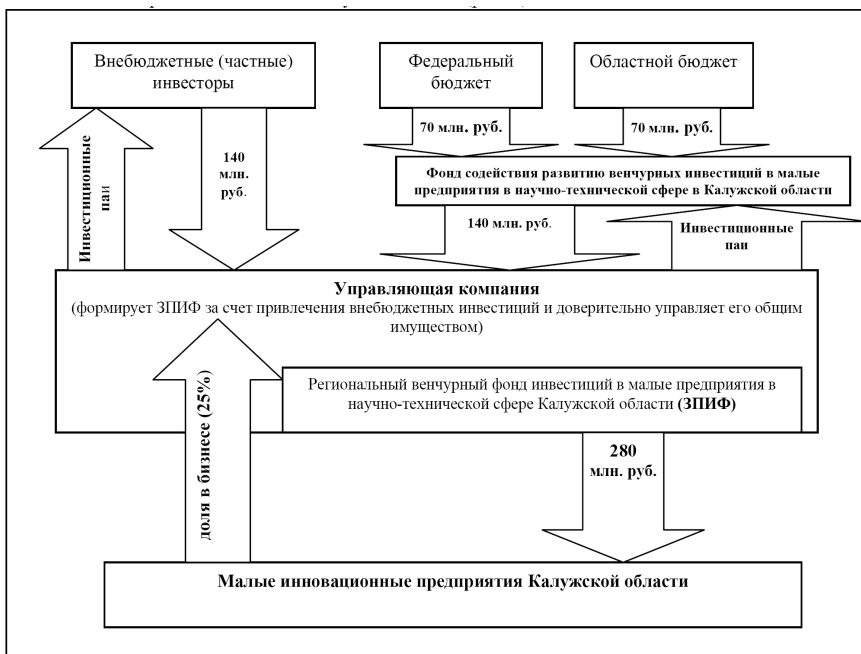


Рисунок 1 - Формирование и направления использования венчурных инвестиций в Калужской области

Целью деятельности Фонда содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Калужской области является развитие в регионе инфраструктуры венчурного (рискового) финансирования субъектов малого предпринимательства в научно-технической сфере, который будет использовать свое имущество исключительно для приобретения инвестиционных паев закрытых паевых инвестиционных фондов (ЗПИФ) в порядке, установленном нормативно-правовыми актами РФ и Калужской области. В 2007 году Фонд будет сформирован за счет средств областного и федерального бюджетов в размере 140 млн. руб. и привлеченных внебюджетных средств в размере равных вкладу Фонда, то есть 140 млн. руб.

Финансирование инновационных проектов будет осуществляться Управляющей компанией путем инвестирования в капитал малых инновационных предприятий. Сама Управляющая компания должна быть отобрана на основе конкурса. Возможными критериями конкурсного отбора являются: наличие лицензии на деятельность по управлению паевым инвестиционным фондом, размер вознаграждения, наличие в управлении активов и период управления ими, размер собственных средств (капитала).

Цель создания ЗПИФ является предоставление инвестиций в виде вклада в акционерный или уставный капитал малых быстрорастущих компаний, зарегистрированных в Калужской области, которые ориентированы на высокотехнологическую продукцию. Также ЗПИФ может осуществлять рискованные инвестиции в команды разработчиков, обладающие опытным образцом коммерческого продукта, и существующие объекты интеллектуальной собственности. ЗПИФ является примером частно-государственного партнерства и его функции состоят:

- в содействии развитию венчурной инфраструктуры в области;
- в участии переходе на инновационно-технологический путь развития;
- в финансировании прикладной науки и коммерческой реализации уникальных разработок на территории Калужской области.

ЗПИФ может инвестировать полученные средства областного, федерального бюджетов, частных внебюджетных средств по следующим направлениям:

- в обыкновенные акции российских закрытых акционерных обществ;
- приобретение доли в уставных капиталах российских обществ с ограниченной ответственностью, предоставляющие более 50 процентов голосов;
- облигации и привилегированные акции российских закрытых акционерных обществ, не менее 51 процента обыкновенных акций которых составляют имущество фонда;

Причем, средства Фонда, сформированного за счет государственных и частных инвестиций, будут направлены на приобретение крупных долей (не менее 25%) в уставных капиталах малых инновационных предприятий Калужской области, осуществляющих деятельность в научно-технической сфере и обладающих значительным инновационным потенциалом.

Таким образом, в 2007 году малые инновационные предприятия Калужской области имеют возможность использовать венчурное финансирование на общую сумму 280 млн. рублей, что позволит увеличить масштабы их бизнеса при поддержке венчурного фонда и в целом повысить эффективность механизма реализации инвестиционных программ региона.

Развитие финансового рынка через венчурное финансирование будет способствовать в ближайшие годы реализации инновационного потенциала и, в целом, повышению эффективности экономики регионов России.

## **МОДЕЛЬ МЕЖХОЗЯЙСТВЕННОГО КООПЕРИРОВАНИЯ НА УРОВНЕ РАЙОНА**

Общеизвестно, что разобщенность сельхозпроизводителей приводит к необоснованному увеличению транзакционных издержек и, следовательно, росту себестоимости конечной продукции, ограничивая ее конкурентоспособность. Только будучи организованными, скооперированными в многоуровневую систему – горизонтальную и вертикальную – они смогут успешно развиваться.

Предлагаемый кооператив второго уровня (кооператив кооперативов) – это формирование, основанное на членстве и добровольности участников для совместного осуществления деятельности, связанной с сельскохозяйственным производством и реализацией социальной миссии на селе (рис. 1). Кооператив второго уровня функционирует по тем же принципам, что и кооператив первого уровня. Учредителями кооператива второго уровня могут быть пайщики (физические и юридические лица), а также кооперативы первого уровня и союзы. Кроме того, кооперативы второго уровня могут быть учредителями (участниками) хозяйственных обществ, некоммерческих партнеров и товариществ, а также учреждений. Кооператив второго уровня – это социальный кооператив, не имеющий целью извлечение прибыли от своей деятельности. Для реализации социальной миссии на селе необходимы финансовые средства. Одним из источников являются поступления от созданных обществ, осуществляющих предпринимательскую деятельность. По нашему мнению, наиболее оптимальным вариантом является создание обществ с ограниченной ответственностью, учредителями которых будут кооперативы второго уровня. Прибыль, получения в результате деятельности кооператива второго уровня, распределяется в виде кооперативных выплат членам кооператива, что способствует образованию финансового результата членов кооператива.

Сельскохозяйственный кооператив второго уровня – это форма организации сельскохозяйственного бизнеса, которая позволяет собственникам, пользующимся его услугами, на основе полного равенства управлять и контролировать деятельность созданной организации и распределять прибыль в той пропорции, в которой они пользуются этими услугами. Кооператив является своего рода бизнес – инструментом, дающим его участникам возможность повысить рентабельность собственных хозяйств путем объединения сил и средств.

Мы считаем, что кооператив второго уровня позволит устранить:

- трудности в закупках удобрений, кормов, элитного

скота и ядохимикатов;

- сложность получения агрономических, ветеринарных и зоотехнических услуг;
- недостаток сельскохозяйственной техники;
- затруднения в сбыте произведенной продукции;
- проблемы с хранением выращенной или произведенной продукции;
- проблемы с предпродажной подготовкой, доработкой, переработкой и фасовкой продукции (продавать переработанную продукцию выгоднее);
- трудности в строительстве производственных и жилых помещений.

В ходе выполненного исследования выявлены основные статьи переменных затрат, «утяжеляющих» себестоимость сельскохозяйственной продукции: затраты на сырье, основные и вспомогательные материалы, расходы по оплате труда. Следовательно, развитие сельскохозяйственного кооператива второго уровня должно основываться на формировании и развитии системы ресурсосбережения, обеспечивающей реальный качественный рост эффективности деятельности сельских кооперативов.

Как известно, любому крестьянскому (фермеру) хозяйству или кооперативу первого уровня в условиях сложной конкурентной борьбы за рынок сбыта необходимо обладать оперативной, достоверной информацией о различных аспектах функционирования рынка. А для этого нужны высококлассные специалисты, нужны современные технические средства, что влечет за собой дополнительные затраты.

В предлагаемой модели кооператива второго уровня для осуществления координации деятельности участников кооперативного объединения формируется подразделение общехозяйственного управления (центральный офис) в составе которого – специалисты-маркетологи, по агросервисным услугам, информационно-консультационной работе, финансовой, коммерческой, заготовительной, аграрной, по управлению перерабатывающей промышленностью (численность 16 – 20 человек). Расчеты показывают, что создание кооператива 2 уровня позволит его участникам свести до минимума затраты на сбор и обработку информации, организацию закупок, переработку, реализацию сельхозпродукцию без посредников, рекламу и продвижение товара и продукции.

Данное объединение позволит сократить расходы на содержание административно-управленческого аппарата вступившим в его состав кооперативу первого уровня и крестьянскому (фермерскому) хозяйству, так как отпадает надобность создавать аналогичные службы на местах. В

результате в рамках предлагаемой модели межхозяйственного формирования появятся резервы снижения себестоимости продукции, в частности, за счет снижения управленческих затрат, что позволит увеличить прибыль каждого участника объединения на 20 – 25%.

На региональном уровне создание кооперативов второго уровня позволит решить следующие задачи:

- **аккумулировать финансовые ресурсы для решения приоритетных направлений развития сельского хозяйства и сферы его обслуживания;**
- **оздоровить финансовое состояние предприятий и организаций АПК;**
- **сократить уплату налогов на законных основаниях (работа на едином расчетном счете в составе одного юридического лица при движении товаров внутри кооператива);**
- **увеличить возможности продвижения на рынок конкурентоспособной продукции собственных сельскохозяйственных товаропроизводителей;**
- **преодолеть локальный монополизм и вытеснить из оборота посредников;**
- **устранить неравенство экономических условий, повысить долю сельскохозяйственных производителей в конечной цене производимой продукции;**
- **увеличить возможности контроля над использованием производственного потенциала;**
- **приступить к техническому и технологическому перевооружению хозяйств и предприятий АПК области и достичь конкурентоспособного сельскохозяйственного производства.**

Таким образом, объединение агроструктур с замкнутым технологическим циклом, т.е. создание единой цепочки «поле – производственный цех – магазин» на уровне административного района позволит повысить общую эффективность сельскохозяйственного производства, сократить потери продукции, повысить доходы предприятий за счет реализации готовой продукции, а не сырья, использования отходов и побочного сырья. Кроме того, это позволит при условии накопления средств решить ряд социальных задач по поддержке всего сельского населения: таких, как развитие инфраструктуры села, создание рабочих мест, восстановление сети бытовых услуг, повышение уровня образования, культурное развитие сельского населения с минимальным участием государства и бюджетных средств.

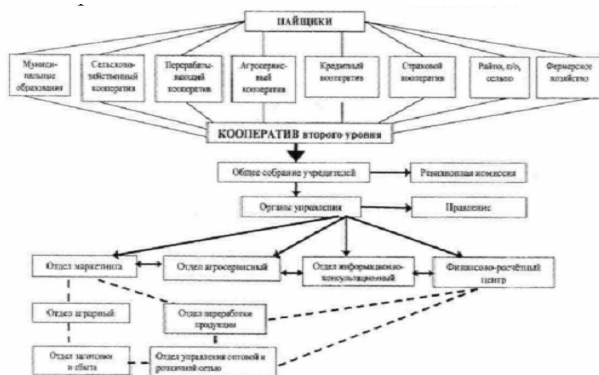


Рисунок 1 – Организационная модель кооператива второго уровня (предлагаемая).  
Д.В. Чувилдин

Филиал ВЗФЭИ в г. Уфе

## **СООТВЕТСТВИЕ ЦЕНЫ И КАЧЕСТВА УСЛУГ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ЖИЛИЩНО- КОММУНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСА**

Рыночные отношения, сформированные в РФ в последнее десятилетие, предполагают возможность выбора и контроля потребителем полноты и качества получаемых им услуг. Покупатели в праве исключать издержки, связанные с получением услуг, не удовлетворяющих в полном объеме их потребности. Данное положение отражено в Жилищном кодексе РФ (ст. 156) и Правилами, утвержденными Постановлениями Правительства РФ от 23.05.2006 г. №307 и 13.09.2006 г. №491. Основными требованиями к ЖКУ услугам, согласно данным нормативным документам является их качество и бесперебойность. Гражданам дано право снижать сумму оплаты ЖКУ в случае их несоответствия установленным требованиям. Порядок изменения размера платы также строго регламентирован по видам ЖКУ.

В основе требований к техническим условиям ЖКУ лежит ГОСТ 51617-2000 «Жилищно-коммунальные услуги. Общие технические требования», утвержденный Постановлением Госстандарта России от 19.06.2000 г. №158-ст. Основные показатели качества ЖКУ, гигиенические требования и порядок контроля определены санитарными правилами и нормами (СанПиН). Например, по водоснабжению такими правилами являются СанПиН 2.1.4.1074-01 и СанПиН 2.1.4.1175-02, определяющие требования к качеству воды, предоставляемым соответственно централизованным и нецентрализованным водоснабжением.

Однако практическая реализация указанных положений сталкивается с рядом существенных проблем.

По мнению некоторых авторов [1, 2] существует значительный недостаток в слабом раскрытии понятия «ненадлежащее качество предоставляемых услуг», в отсутствие методологии оценки качества коммунальных услуг. В работе предлагается двух уровневая система оценки коммунальных услуг.

Верхний уровень оценки образуют комплексные показатели качества коммунальных услуг, значения которых формируются экспертами и потребителями, а нижний уровень представлен единичными показателями качества коммунальных услуг, значения которых измеряются приборами учета и контроля.

Другой проблемой является то, что в сложившейся системе эксплуатации коммунальных систем (например, водоснабжения) управляющие эксплуатационные организации, непосредственно взаимодействующие с потребителем, не являются производителями конечного продукта (например, питьевой воды), качество которого количественно определены нормативами и может быть проверено тем или иным способом [3]. Их функции сводятся исключительно к обеспечению бесперебойности функционирования уже созданных систем и получения уже созданного продукта. В связи с этим, авторами предлагается разделить систему водоснабжения на две части: головные сооружения, добывающие и перерабатывающие природную воду в жизненно важный продукт – питьевую воду; и систему подачи и распределения воды. Количественные критерии качества работы последней системы, собранные в отдельном документе фактически отсутствуют. Между тем, авторами предлагается внедрения системы оценки надежности систем подачи и распределения воды, в то время как анализ качества предоставляемых услуг должен, безусловно, включать в себя и анализ потребительских свойств получаемого потребителями продукта (воды).

Третьей проблемой обеспечения качества является обеспечение самой оценки качества ЖКУ, которой в настоящее время занимаются органы санитарно-эпидемиологической службы, производящие оценку соответствия потребляемой воды установленным нормам и правилам. Однако каждый отдельный потребитель фактически может лишь предполагать, какого качества водой он пользуется, так как:

- требования к качеству воды знают только специалисты в данной области;
- отсутствует прозрачная система получения информации о результатах проверки соответствия качества воды нормам и правилам;
- ее свойства могут существенно изменяться в процессе транспортировки и распределения.

Как было отмечено выше, именно конечный пользователь должен



контролировать соответствие продукта экологическим, физиологическим и другим требованиям, что в настоящее время фактически невозможно. В связи с этим в статье [4] предлагается внедрение контроля качества путем отражения соответствующих требований в договорах на двух уровнях:

1. Между поставщиком услуг и управляющей эксплуатационной компанией;

2. Между управляющей эксплуатационной компанией и собственниками жилья.

Основой контроля предлагается сделать подомовой учет, проводимой управляющей эксплуатационной компанией, результаты которого будут известны всем собственникам жилых помещений.

В договорах должны быть отмечены характеристики ЖКУ, нормативные значения, а также величины допустимых отклонений.

Кроме того, предлагается внедрение требования к поставщикам ЖКУ и управляющим эксплуатационным компаниям об обязательном наличии менеджмента качества, включающем:

- Службу качества.
- Ответственного за качество лица.
- Документированность процедур и процессов обеспечения качества.
- Соответствие системы требованиям стандарта ИСО 9001-2001.

Таким образом, дополненная в последнее время нормативно-правовая база, очевидно, является основой внедрения нормальной практики контроля потребителями качества получаемых ЖКУ и исключения расходов, связанных с получением услуг несоответствующего качества и в недостаточном объеме. Однако в настоящее время собственники жилья фактически могут контролировать только объем потребленных услуг, но не их качества. Это обусловлено рядом факторов, отмеченных выше, основными из которых являются:

1. Отсутствие комплексной методики оценки качества потребляемых услуг. Требования и нормы содержатся в различных специализированных документах, не достаточно четко определяющими, что является «ненадлежащим качеством ЖКУ».

2. Отсутствие разделения ответственности между производителями ЖКУ и эксплуатационными организациями, осуществляющими транспортировку и распределение ресурсов.

3. Концентрация контроля качества ЖКУ на административном уровне. При этом информация о его результатах не всегда известна потребителям. Кроме того, качество потребляемых ресурсов может существенно изменяться

в процессе транспортировки и распределения и, не исключено, не может быть отслежена силами административной службы.

Тем временем уровень оплаты ЖКУ населением растет, и потребители, безусловно, могут требовать и повышения качества потребляемых услуг. В данной ситуации, очевидно, необходимо создание системы мониторинга соотношения «цена-качество», который позволил бы потребителям оценить эффективность изменений, происходящих в сфере ЖКХ. Первым шагом для этого может быть внедрение системы управления качеством в организациях-поставщиках ЖКУ и организациях, осуществляющих транспортировку и распределение ресурсов между потребителями.

Литература:

1. А.А. Дронов, А.И. Фатахетдинова, В.Т. Титов. Проблема соответствия цены и качества коммунальных услуг// ЖКХ: журнал руководителя и главного бухгалтера/ 2006. №7. с. 54.
2. М.А. Корбашов, В.А. Никифоров, А.Н. Ткаченко. Качество услуг в жилищно-коммунальном хозяйстве// ЖКХ: журнал руководителя и главного бухгалтера/ 2006. №3. с. 89
3. А.Б. Шаевич, Т.С. Сабина. Добровольная сертификация коммунальных услуг// ЖКХ. Экономика и управление предприятием ЖКХ/ 2005. №6. с. 32
4. А.Д. Кочегаров. Система управления качеством в ЖКХ// ЖКХ. Экономика и управление предприятием ЖКХ/ 2005. №10. с. 25

Е.Н. Щетинин, к.э.н.

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле

### **СТАТИСТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ АНАЛИЗА ВЫБОРОЧНОЙ СОВОКУПНОСТИ АГРАРНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ОПРЕДЕЛЕНИИ ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА АЛТАЙСКОГО КРАЯ.**

Целью данного исследования является определение структуры аграрных предприятий Алтайского края на основе их группировки по показателям эффективности хозяйственной деятельности. В результате статистического анализа необходимо выявить наиболее типичные группы предприятий, объединенных общими признаками, или иными словами, составить усредненный «портрет» современной сельскохозяйственной организации.

Для статистического анализа была взята выборка в объеме 114 сельскохозяйственных предприятий, из бухгалтерской отчетности которых удалось собрать необходимую информацию за 2006 год. В качестве признака, характерного для всей совокупности выбранных организаций, выступает размер выручки (тыс.руб.) от реализации в расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий. Как обобщающий показатель он показывает

уровень использования производственно-коммерческого потенциала каждого из исследуемых объектов.

Различие природно-климатических условий и факторов внешней и внутренней экономической среды подразумевают достаточно большую неоднородность изучаемой совокупности по выбранному признаку. Существуют хозяйства с высоким уровнем экономического развития, показатели которых значительно выше аналогичных у основного количества аграрных предприятий. В этом случае некорректно усреднять показатели передовых и неплатежеспособных хозяйствующих субъектов, так как это ведет к искажению ситуации. Поэтому следует прибегнуть к группировке, которая позволяет выделить из состава всех наблюдаемых случаев единицы разного качества, показать особенности явления при его развитии в различных ситуациях.

Для первичного (априорного) анализа выборочной совокупности аграрных организаций были использованы инструменты *Описательная статистика* и *Гистограмма* в надстройке **Excel** *Пакет анализа*. В таблице 1 представлены результаты распределения организаций по группам. Видно что, около 80% исследуемых организаций принадлежат первым пяти группам, в которых выручка от реализации в расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий не превышает 2,77 тыс. рублей. Вторая группа организаций, в которой признак не превышает 1,17 тыс.руб. является наиболее представительной, в ней сосредоточено 27,2 % от общего числа. В оставшихся пяти группах с более высоким показателем выручки на 1 га сельхозугодий имеется только 20 % от численности выборки. Следовательно, распределение в выборочной совокупности складывается в пользу организаций с низким уровнем показателя-признака.

Самые распространенные организации в данной совокупности можно определить с помощью статистического показателя *Мода*, который показывает наиболее часто встречающийся вариант значений признака. Значение *Моды* равняется 0,96 тыс. руб. на 1 га, то есть эту величину или близкую к ней имеет наибольшее число организаций в данной совокупности.

Особый показатель центра распределения *Медиана*, который характеризует середину ранжированного ряда вариантов значений признаков, равен 1,56 тыс. руб. Таким образом 50% организаций в выборке имеет величину признака менее 1,56 тыс.руб., а 50% имеет величину признака больше этого значения.

Таблица 1. Распределение аграрных предприятий по группам

№ группы	Группы организаций по выручке на 1 га с/х угодий, тыс. руб.	Число организаций в группе, (f)	Удельный вес организаций группы в общем количестве организаций, %	Накопленная частота организаций (S <sub>i</sub> )
1	0,11-0,64	12	10,5	10,5
2	0,64-1,17	31	27,2	37,7
3	1,17-1,70	19	16,7	54,4
4	1,70-2,24	14	12,3	66,7
5	2,24-2,77	14	12,3	78,9
6	2,77-3,30	5	4,4	83,3
7	3,30-3,83	7	6,1	89,5
8	3,83-4,37	3	2,6	92,1
9	4,37-4,90	3	2,6	94,7
10	4,90-5,43	6	5,3	100
Итого:		114	100	-

Более наглядное и выразительное представление о характере распределения аграрных организаций можно получить с помощью графика, позволяющего выявить тип закономерности распределения и выбрать для описания закономерности адекватную теоретическую модель. Наиболее сильно статистическая закономерность в распределениях признака проявляется в *Нормальном распределении* или близких ему. На рисунке 1 видно, что в выборке основная масса организаций сконцентрирована в *левой стороне* графика относительно центра вершины нормального распределения. Это означает, что в распределении чаще встречаются более низкие значения признака, что в свою очередь, свидетельствует о значительной неоднородности выбранных данных.

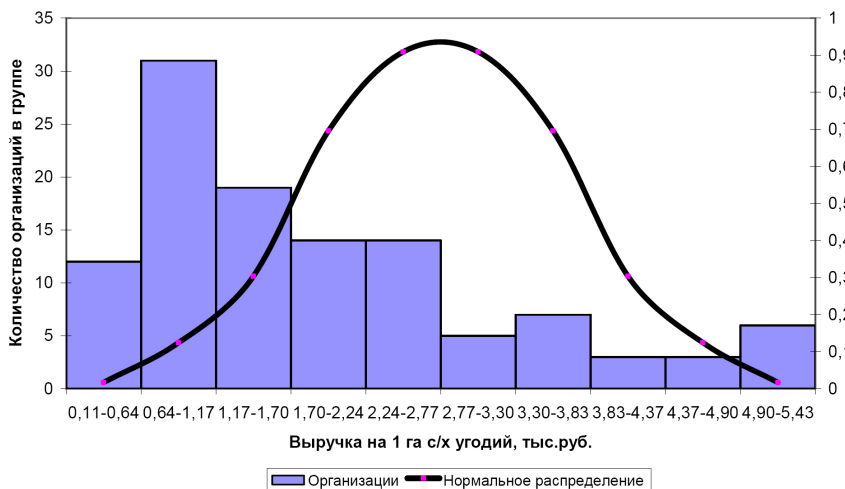


Рисунок 1 - Распределение аграрных организаций по выбранному признаку *Средняя арифметическая величина* в выборочной совокупности ( $\bar{x}$ )

составила 1,94 тыс. руб. Среднее квадратическое отклонение ( $s$ ) равно 1,32, оно показывает, на сколько в среднем отклоняются индивидуальные значения признака от их средней величины. Интенсивность вариации можно измерить коэффициентом вариации, который выражается в процентах и вычисляется по формуле:

$$V_{\sigma} = \frac{\sigma}{x} * 100 = \frac{1,32}{1,94} * 100 = 68,2\%$$

Полученный коэффициент вариации говорит о значительной колеблемости признака в выборочной совокупности, притом, что средняя величина считается типичной для совокупности, если коэффициент вариации не превышает значения 33%.

Таким образом, анализ выборочной совокупности аграрных организаций позволяет сделать вывод, что среди хозяйствующих субъектов аграрной сферы Алтайского края имеется существенный разброс в результативных показателях. Поэтому усреднять основные показатели сельского хозяйства как в целом по краю, так и по отдельному району не совсем корректно. При выявлении каких-либо закономерностей в функционировании организаций следует исследовать отдельно условия для каждой группы, в которых изучаемые единицы объединены близкими по значению показателями.

Выявить какие-либо закономерности в сгруппированных данных можно с помощью аналитической группировки, которая помогает визуально выявить связь между изменением факторных и результативных признаков. (табл.2)

Данные таблицы свидетельствуют о том, что с увеличением среднего размера выручки в расчете на 1 организацию прибыль от реализации также заметно возрастает. Можно предположить, что аграрная организация, в которой средняя выручка составит не менее 29,1 млн. руб. будет уже неубыточным. В аналитической группировке ясно прослеживается связь между увеличением выручки от реализации сельскохозяйственной продукции и ростом прибыли. Однако это только первоначальное предположение, которое следует доказать при более углубленном анализе ситуации.

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы:

1. Сильно выраженная вариация результативных показателей в аграрных организациях края не позволяет выявить в них усредненные характеристики;
2. В структуре сельского хозяйства края преобладают убыточные субъекты хозяйствования, которые значительно влияют на уровень всей аграрной экономики.

О.Н. Ютяева,  
ГРКЦ ГУ Банка России по Алтайскому краю

**ОБ ИНДИКАТОРАХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ  
АЛТАЙСКОГО КРАЯ**

**Экономическая безопасность региона** характеризуется совокупностью текущего состояния, условий и факторов, отражающих стабильность, устойчивость и поступательность развития экономики территории, определенной независимости и интеграции с экономикой страны. Каждым регионом должна быть выработана особая система параметров экономической безопасности, учитывающая специфику экономики его территории. Анализ положения в регионе должен опираться на систему индикаторов экономической безопасности, который позволит выявить и оценить грядущие угрозы, а также реализовать необходимый комплекс программно-целевых мер по снижению уровня угроз.

Специфика экономики агропромышленных регионов во многом предопределяет их объективные потребности, особенности развития, а также ограничения в развитии этих регионов. Агропромышленные территории занимают в функциональной классификации регионов промежуточное положение между аграрными и промышленными. Явно прослеживаемая их аграрная специализация предопределяет высокие, – без малого в два раза выше среднероссийских, – показатели удельного веса занятых в сельском хозяйстве. Удельный вес сельского хозяйства в ВРП выше среднероссийских показателей в три раза, доля основных фондов этой отрасли в общей стоимости основных фондов – в два с лишним раза. Однако, в отличие от аграрных, анализируемые регионы характеризуются показателями занятости в промышленности, приближенными к среднероссийским.

Указанные характеристики позволяют отнести к агропромышленным регионам Сибири Алтайский край (производит наибольшее количество продукции сельского хозяйства – 20,4% от общего его объема в СФО по данным на 2001-2003гг.

С учетом существующих методик определения набора параметров экономической безопасности и их пороговых значений<sup>1</sup>, нами составлена **система индикаторов экономической безопасности** Алтайского края в сравнении со среднероссийскими показателями (см. Таблицу 1).

---

2 Методика Министерства экономического развития и торговли РФ с учетом рекомендаций Центра финансово-банковских исследований Института экономики РАН [1, стр. 95-99], методика Федеральной службы государственной статистики [2, 3, 4], а также рекомендации Алтайского комитета государственной статистики [9].

\* Жирным шрифтом выделены значения индикаторов, вышедших из зоны риска

\* Данные за 2004 г.

Таблица 1- Состояние экономической безопасности Алтайского края

Система индикаторов экономической безопасности	Пороговое значение индикатора		Россия	СФО	Алтайский край
	Россия	Регион			
1.1 Темп роста ВВП (ВРП) к соответствующему периоду прошлого года (в сопоставимых ценах); %	135	160	107,6	107,5	107,7
1.2 Объем розничного товарооборота к ВВП (ВРП); %	н.д.	40	39,1	41,8	58,9
1.3 Инвестиции в основной капитал к ВВП (ВРП); %	25	15 - 25	18,8	<b>15,3 *</b>	14,8
1.4 Индекс физического объема (ИФО) сельского хозяйства к соответствующему периоду прошлого года; %	н.д.	150	101,4	100,3	101,9
1.5 ИФО промышленности к соответствующему периоду прошлого года; %	н.д.	136	107	107,3	108,6
1.6 Доля в промышленном производстве; %:					
1.6.1 инновационной продукции	15	н.д.	3	2,3	2
1.6.2 машиностроения *	20 - 25	5	18,9	<b>11,5</b>	<b>22,1</b>
2.1 Дефицит консолидированного бюджета к ВВП (ВРП) (дефицит -, профицит +); %	3 - 5	3,5	-0,5	...	-0,6
2.2 Индекс потребительских цен к соответствующему периоду прошлого года (уровень инфляции); %	125	140	<b>112</b>	<b>112,8</b>	<b>112,8</b>
3.1 Расходы на образование к ВВП (ВРП); %	10	10	3,2	...	5,9
3.2 Количество студентов на 1 000 человек; чел.	н.д.	90	62,9	63,5	50,3
3.3 Ассигнования на науку к ВВП (ВРП) (ассигнования на науку - внутренние затраты на исследования и разработки); %	1,5 - 2	5	1,5	0,9	0,4
3.4 Численность работающих в науке к занятым в экономике; %	30	1 - 2	1,2	0,6	0,2
4.1 Отношение импорта к экспорту; %	н.д.	20	42,9	<b>17,9</b>	33,5
4.2 Доля импорта во внутреннем потреблении населения; %	30	25	<b>22,9</b>	<b>7,8</b>	<b>4,2</b>
в т.ч. импорта продовольствия	25	5	...	...	<b>1,8</b>
5.1 Численность населения с доходами ниже прожиточного минимума к общей численности населения; %	7 (7 - 10)	10	20,3	...	34
5.2 Соотношение доходов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения; раз *	8 (8 - 10)	7	<b>15</b>	...	<b>11,5</b>
5.3 Безработные, имеющие официальный статус в службе занятости к экономически активному населению (уровень официальной безработицы); %	7 (5 - 8)	5	<b>2,3</b>	<b>3</b>	<b>3,5</b>
5.4 Соотношение средней заработной платы и прожиточного минимума; раз *	н.д.	2,1	<b>2,7</b>	...	1,9

6.1 Расходы на здравоохранение к ВВП (ВРП); %	н.д.	10	2,2	...	4,1
6.1 Расходы на культуру к ВВП (ВРП); %	н.д.	6	...	...	0,6
6.3 Обеспеченность жильем; кв.м.	н.д.	20	20,2	19	19,2
6.4 Количество преступлений на 1 000 населения	5	24	<b>19</b>	<b>23</b>	24
6.5 Продолжительность жизни; лет	70	70	65	63	66
7.1 Естественный прирост населения на 1 000 жителей (сокращение численности - , прирост + ); чел. на 1 000 населения	н.д.	3 - 8	-6,2	-4,7	-5,1
7.2 Коэффициент рождаемости; чел. на 1 000 населения	н.д.	8 - 15	<b>10,2</b>	<b>11,5</b>	<b>10,8</b>
7.3 Коэффициент смертности; чел. на 1 000 населения	н.д.	10	16,4	16,2	15,9
7.4 Младенческая смертность; чел. на 1 000 род.	н.д.	10	12,4	13,9	11,3
7.5 Уровень депопуляции (количество рожденных к количеству умерших); раз	н.д.	1,3	0,6	0,7	0,7

Сравнительный анализ состояния экономической безопасности показывает, что большинство индикаторов системы экономической безопасности находятся в зоне риска, причем это относится как к агропромышленным регионам Сибири, так и к показателям в среднем по СФО и по России.

Алтайскому краю с позиции экономической безопасности особое внимание следует обратить также на следующие индикаторы:

- Дефицит консолидированного бюджета к ВРП в 2003 г. в Алтайском крае составил -0,6% против порога безопасности в 3,5%.
- Расходы на образование к ВРП выше, чем в среднем по России, но по сравнению с пороговым значением в 10% очень малы: 5,9%.
- Ассигнования на науку к ВРП. Если среднероссийский показатель находится примерно на уровне порогового значения безопасности, то его отставание от порога на 92 п.п.(!) в Алтайском крае.
- Показатель отношения импорта к экспорту выше порога экономической безопасности на 67,5 п.п.
- Численность населения с доходами ниже прожиточного минимума в общей численности населения в регионах должна быть не более 10%. В Алтайском крае этот индикатор составляет 34.
- Расходы на здравоохранение к ВРП в Алтайском крае на 59 п.п. меньше, чем порог безопасности.
- Расходы на культуру составляют 0,6% от ВРП при пороговом значении данного индикатора в 6%.
- Все показатели демографии повторяют тревожную



общероссийскую тенденцию: очень большое сокращение численности населения, и, как следствие – уровень депопуляции (количество рожденных к количеству умерших), который почти в два раза ниже порога его безопасности.

На наш взгляд, для агропромышленных регионов Сибири, к которым относится Алтайский край, в первый блок системы нужно включать показатели доли производства потребительских товаров пищевой промышленности и переработки сельскохозяйственного, а также других видов растительного сырья в общем объеме промышленного производства; во второй блок системы необходимо включать показатели эффективности работы банковского сектора региона с позиций восстановления его воспроизводственной функции для реального сектора экономики. Это такие индикаторы, как:

- отношение совокупных активов банковской системы к ВРП (стратегия развития банковского сектора России предусматривает достижение на конец 2008 г. уровня этого показателя в размере 56-60%);
- соотношение темпов роста активов и темпов роста широких денег (уровень нормального значения – 100%);
- доля кредитного портфеля в активах (должна быть не менее 45%);
- временная структура кредитов и депозитов (оптимальный уровень соотношения долгосрочного и краткосрочного кредитования – 70% к 30%).

#### Литература:

1. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие (книга четвертая) / Институт экономики РАН. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 2002. – 128 с.
2. Агапова Т.Н. Методика и инструментарий для мониторинга экономической безопасности региона // Вопросы статистики, 2/2001 – стр. 44-48
3. Ефремов К.И., Георгадзе Е.И. Вопросы оценки экономической безопасности региона // Вопросы статистики, 2/2002 – стр. 57-59
4. Порядок организации мониторинга факторов, определяющих возникновение угроз экономической безопасности России. Утвержден Письмом Государственного комитета Российской Федерации по статистике от 12 ноября 1997 г. № ВГ-1-21/2839 // Консультант плюс: Версия Проф.

## **Секция 2. РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ И УЧЕТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

М.М.Богданова, к.э.н.

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле

### **ОТРАЖЕНИЕ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ ОПЕРАЦИЙ, СВЯЗАННЫХ С ВОЗВРАТОМ ТОВАРА**

Случаи возврата товара покупателем происходят как в оптовой, так и в розничной торговле. Порядок учета этих операций зависит от причины, по которой произошел возврат. Первая причина – когда компания соглашается принять назад устаревшую или не пользующуюся спросом продукцию. И вторая причина – когда клиент возвращает товар, который не соответствует качеству. В этом случае либо продавец выполнил договор купли-продажи ненадлежащим образом, и покупатель получил право на возврат товара; либо в рамках договора купли-продажи и согласно ст. 502 ГК РФ покупатель потребовал обменять ранее полученный им товар на аналогичный, но с измененными характеристиками.

Покупатель получает право вернуть товар продавцу, если обнаружит, что:

- товар поступил в меньшем количестве, чем должно быть по договору (ст. 466 ГК);
- ассортимент товара не совпадает с заказом (ст. 468 ГК);
- продукция некачественная или бракованная (ст. 475 ГК);
- товар поступил в недоукомплектованном виде (ст. 480 ГК);
- товар передан без тары и (или) упаковки либо в ненадлежащей таре и (или) упаковке (п.2 ст. 482 ГК).

Во всех этих случаях покупатель может вернуть товар и вправе требовать возврата уплаченной за него денежной суммы (п. 1 ст. 484 ГК). При этом он вправе сослаться на то, что в обязанности продавца входит передача товара, точно предусмотренного договором купли-продажи (п.1 ст. 456 ГК). В свою очередь, продавец может расторгнуть договор по причине задержки оплаты покупателем, не оговоренной в договоре (п. 4 ст. 486 ГК).

Если одна из сторон заявит о расторжении договора купли-продажи по вышеперечисленным причинам, обязательства сторон будут считаться прекращенными с момента заключения соглашения о расторжении договора (п. 2 ст. 453, п. 3 ст. 453 ГК). И будет считаться, что перехода права собственности на товар от продавца к покупателю не произошло. В такой ситуации при возврате товара «обратной продажи» не будет. А значит, стороны смогут провести операцию без невыгодных для них налоговых последствий.

На возвращаемый товар покупатель должен будет оформить накладную. Ее можно составить по форме № ТОРГ-12 с пометкой «возврат». Кроме того, покупатель должен будет предъявить продавцу документ с причиной отказа от покупки. Например, акт об установленных расхождениях по количеству и качеству при приемке товарно-материальных ценностей по форме № ТОРГ-2 (утверждена постановлением Госкомстата от 25 декабря 1998 г. № 132). Счет-фактуру покупатель не выписывает. НДС по полученным назад товарам продавец в этом случае может принять к вычету и без счета-фактуры (п. 5 ст. 171 НК). Для этого должны быть выполнены такие условия (п. 4 ст. 172 НК):

- НДС, начисленный с выручки от реализации товаров, уплачен в бюджет;
- в бухгалтерском учете сделаны корректировки по возврату товаров;
- со дня, когда покупатель вернул товар, прошло не более одного года.

Чтобы сделать корректировки в книге продаж, можно применить порядок, аналогичный установленному для оформления регистрации исправленных счетов-фактур. То есть к тому периоду, в котором был выписан счет-фактура на отгрузку товара покупателю, продавец должен будет заполнить дополнительный лист книги продаж. В нем он аннулирует запись, касающуюся «возвращенного» счета-фактуры, и таким образом, уменьшит начисленную за налоговый период сумму НДС. Соответственно, в налоговую инспекцию придется подать уточненную декларацию за этот период.

В налоговом учете продавец уменьшит облагаемый доход на сумму возвращенной продукции. При этом исправлять необходимо показатели периода, в котором произошла реализация, впоследствии признанная несостоявшейся. Это значит, в налоговую инспекцию нужно будет сдать еще и уточненную декларацию по налогу на прибыль.

Рассмотрим порядок отражения операций, связанных с возвратом товара, в соответствии с требованиями бухгалтерского учета.

### **Возврат товара в оптовой торговле**

Предприятия оптовой торговли в соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета результат от реализации товаров определяют на счете 90 «Продажи» как разницу между продажной и покупной ценами товара и издержками обращения. Счет 42 «Торговая наценка» обычно не используется. В случае возврата покупателем товара без его замены данные, ранее отраженные на счетах бухгалтерского учета операций по продаже продукции и сумм НДС, должны быть уточнены путем внесения исправительных записей на соответствующие счета (табл. 1).

Таблица 1 - Операции по возврату товаров в оптовой торговле

Содержание операций	Дебет	Кредит	Необходимые документы
1. Товары переданы покупателю по продажной стоимости	62/1	90/1	Счет-фактура, Запись в книге продаж, Товарная накладная (ТОРГ-12)
2. Начислен НДС на реализацию товаров	90/3	68/2	Счет-фактура
3. Списана учетная стоимость товаров	90/2	41	Расчет бухгалтерии
4. Покупатель вернул товар	90/2	41	Товарная накладная (ТОРГ-12), Акт об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке ТМЦ (ТОРГ-2)
5. Сторнирована выручка	62/1	90/1	Расчет бухгалтерии
6. Сторнирована сумма НДС, начисленного в бюджет, в части возвращенного товара	90/3	68/2	Расчет бухгалтерии

Дата реализации товаров определяется в соответствии с условиями договора купли-продажи на дату перехода права собственности. Учетная стоимость списанных товаров определяется в соответствии с учетной политикой организации одним из четырех методов: по себестоимости единицы, по средней себестоимости, ФИФО, ЛИФО. В проводке № 5 выручка сторнируется согласно продажной стоимости возвращенных товаров (включая НДС) со знаком «минус» на дату принятия возвращаемых товаров.

### Возврат товара в розничной торговле

Предприятия розничной торговли, кроме счета 41 «Товары», используют счет 42 «Торговая наценка» для доведения покупной цены товаров до продажной. Но учет возвращенных товаров может вестись как по продажной цене, так и по покупной.

Таблица 2 - Операции по возврату товаров в оптовой торговле

Содержание операций	Дебет	Кредит	Необходимые документы
1. От покупателя получены деньги и ему переданы товары по продажной стоимости	50	90/1	Кассовый чек, Товарный чек
2. Начислен НДС на реализацию товаров	90/3	68/2	Расчет бухгалтерии
3. Списана учетная стоимость товаров	90/2	41	Расчет бухгалтерии
4. Списана торговая надбавка на реализованный товар (при учете по продажной цене)	90/2	42	Расчет бухгалтерии
5. Покупатель вернул товар	76	41	Заявление покупателя, Кассовый или торговый чек, Накладная
6. Выплачены деньги покупателю из кассы за возвращенный товар	76	50	Расчет бухгалтерии, Расходный кассовый ордер
7. Скорректирован розничный товарооборот на стоимость возвращенных товаров (продажная стоимость с учетом НДС)	90/2	90/1	Расчет бухгалтерии

8. Скорректированы начисления в бюджет по НДС в части возвращенного товара	90/3	68/2	Расчет бухгалтерии
9. Восстановлена торговая надбавка на возвращенный товар (при учете по продажной цене)	90/2	42	Расчет бухгалтерии
10. Уменьшена прибыль от реализации товара (при учете по покупным ценам)	90/2	76	Расчет бухгалтерии

При учете по продажной цене используются проводка № 4 по дате продажи через торговую сеть на величину торговой надбавки со знаком «минус», и проводка № 9 на величину торговой надбавки по дате принятия возвращаемого товара. При учете по покупной цене, напротив, используется проводка № 10 на величину разницы между учетной ценой товара (проводка № 5) и суммой возврата из кассы (проводка № 6) по дате возврата денег покупателю. Проводка № 7 используется в обоих случаях согласно продажной стоимости возвращенных товаров (включая НДС) со знаком «минус» по дате возврата денег покупателю.

Г.С. Граф  
Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле

### **ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ СОДЕРЖАТЕЛЬНОГО КОМПОНЕНТА ПРОФЕССИИ «БУХГАЛТЕР»**

Существуют разные мнения и представления о работе бухгалтера, однако все сходится в том, что это работа с документами, цифрами, калькулятором. Ни для кого не секрет, что сегодня существует немало разнообразных компьютерных программ, призванных выполнять за бухгалтера всю рутинную работу: считать, составлять отчёты, готовить к распечатке документы и далее пересылать отчётность налоговому инспектору. Бесспорно, такие программы способны в значительной мере облегчить работу бухгалтера, и разработка подобных продуктов не стоит не месте. Казалось бы, еще несколько лет и роль бухгалтера как профессионала сведется на нет.

Однако следует помнить, что задача бухгалтера не сводится к выполнению четырех арифметических действий. Известна практика передачи рутинных функций в специализированные фирмы, которые готовы предоставить организации необходимое количество квалифицированных работников для выполнения той работы, которую некому или некогда выполнять (это могут быть как разовые, так и постоянные заказы). Но только бухгалтер, переживающий за свою компанию, используя методы финансово-экономического анализа, может найти верные ответы на вопросы о том, сколько денег и на что лучше потратить организации, как это эффективнее сделать, как оптимизировать налогообложение. Работа бухгалтера вовсе не механическая, как это считалось раньше, она требует творческого отношения, особых профессиональных знаний и навыков.

В связи с переходом экономики на рыночные отношения резко поменялось отношение к этой профессии. От умения бухгалтера работать, знания налогового и бухгалтерского законодательства сегодня, как никогда, прежде зависит судьба предприятия.

Если раньше рабочее место бухгалтера было оснащено конторскими счетами и микрокалькуляторами, а ее труд был чисто ручным и малопроизводительным, то сегодня трудно представить себе бухгалтерию без высокопроизводительных компьютеров, ксероксов и другой оргтехники, облегчающей и облагораживающей труд бухгалтера. Бухгалтер практически полностью потерял чисто счетоводческие функции: его главная задача состоит теперь больше в анализе хозяйственных ситуаций. Зачастую организации не в состоянии содержать в своем штате финансового менеджера (директора) и тогда большая часть его обязанностей ложится на бухгалтера.

В начале 90-х годов, в период становления новых рыночных отношений профессия бухгалтера стала одной из самых популярных в России. Без бухгалтерии не обходится ни одно предприятие, фирма, компания, будь то детский садик или машиностроительный завод-гигант. Бухгалтер - профессия, которая требуется всегда. Пока существует государство, а с ним налоговая система и финансовая отчетность, останется спрос на профессию бухгалтера. В течение последних 5 - 7 лет спрос на бухгалтерских работников достаточно устойчив. Меняется его характер, объем, требования к специалистам, но спрос остается, что закономерно.

Приоритетность бухгалтерской профессии определяется сейчас интересами государства и потребностями собственника, причем требования к бухгалтеру, экономисту постоянно повышаются. Развитие профессии бухгалтера идет путем повышения интеллектуального и образовательного уровня. Вопросы профессионализма в любой сфере деятельности - это вопросы качества работы. В условиях рынка профессионализм в работе является главным критерием, определяющим полезность каждого работника, его ценность для предприятия.

Функции бухгалтера на предприятии исходят из тех задач бухгалтерского учета, которые сформулированы в законодательных актах. В Федеральном законе "О бухгалтерском учете" сформулированы следующие задачи:

- формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении, необходимой внутренним пользователям бухгалтерской отчетности - руководителям, учредителям, участникам и собственникам имущества организации, а также внешним - инвесторам, кредиторам и другим пользователям бухгалтерской отчетности;
- обеспечение информацией, необходимой внутренним и внешним

пользователям бухгалтерской отчетности, для контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации при осуществлении организацией хозяйственных операций и целесообразностью, наличием и движением имущества и обязательств, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами;

- предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности и выявление внутрихозяйственных резервов, обеспечение ее финансовой устойчивости.

Если рассмотреть профессию бухгалтера с точки зрения компетентного подхода необходимо будет выделить личные и профессиональные компетенции, которыми должен владеть высококвалифицированный бухгалтер.

#### **Личностные качества:**

- аналитические способности;
- логическое мышление;
- трудолюбие;
- терпеливость;
- аккуратность;
- бережливость;
- неприятие коррупции;
- сочувствие людям;
- общительность;
- способность к овладению техническими средствами

#### **Общепрофессиональные умения и навыки:**

- наличие профессионального чутья;
- самомотивация;
- умение убеждать;
- готовность работать в экстремальных ситуациях;
- умение экономить средства организации;
- умение контролировать;
- умение работать с цифрами и числами;
- умение работать в команде;
- отличное знание бухгалтерского учета;
- базовые знания в бизнес-администрировании, экономике, налоговом законодательстве;

- умение работать с законодательными актами;
- владение техническими средствами (ПК).

Следует отметить, что в последнее время управление организацией в целом требует от бухгалтера творческого подхода к работе, некоторой креативности, умения использовать полученные в процессе ведения учета данные для успешного развития фирмы.

В заключение хотелось бы подчеркнуть, что бухгалтерский учет представляет собой такую профессию, овладеть в совершенстве которой можно только постоянно практикуя.

Е.И. Грибова

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле

## **ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ПОНИМАНИЮ СУЩНОСТИ ТЕРМИНА «БУХГАЛТЕРСКИЙ УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ»**

Основной задачей деятельности любой коммерческой организации в условиях рынка является рост прибыли. Рыночная экономика предполагает эффективное использование всех видов ресурсов: материальных, трудовых и финансовых. Хозяйственная самостоятельность заключается в выборе хозяйствующим субъектом организационной формы, вида деятельности, партнеров по бизнесу, определении рынков сбыта, цены и т.д. Финансовая самостоятельность организации состоит в ее полном самофинансировании, выработке финансовой стратегии, политики ценообразования. В связи с этим появляется необходимость определения роли и места бухгалтерского управленческого учета в системе управления организацией.

Организации нуждается в оперативной, достоверной и полной информации, позволяющей адекватно реагировать на изменения, происходящие как во внешней, так и во внутренней среде. Данные управленческого учета являются тем фундаментом, на основании которого принимаются обоснованные управленческие решения, как в текущей деятельности, так и на перспективу. Изучение опыта западных компаний в области управленческого учета и применение его методов на практике с учетом национальных особенностей позволяют повысить эффективность управления в организациях, а значит, и их функционирования в целом.

К пониманию сущности термина «управленческий учет» выделяют два подхода. Первый подход связан с организацией учета исходя из потребностей управления («**management accounting**»). **В соответствии с этим термином** основной задачей любой учетной деятельности является обеспечение управленческого персонала хозяйствующего субъекта своевременной и полной информацией для принятия управленческих решений. Это означает, что деятельность по учету неразрывно связана с управлением организацией в



целом и отдельными его частями.

В данном контексте управленческий учет — не только система сбора и анализа информации о затратах организации, но и система бюджетирования, система оценки деятельности подразделений. В целом, это в большей степени управленческие, чем бухгалтерские технологии.

Второй подход связан с европейским «контроллингом». Слово «контроллинг» произошло от английского *to control* — контролировать, управлять, которое в свою очередь происходит от французского слова, означающего «реестр, проверочный список». Но по иронии судьбы в англоязычных источниках термин «контроллинг» практически не используется: в Великобритании и США укоренился термин «управленческий учет» (*managerial accounting, management accounting*), хотя работников, в чьи должностные обязанности входит ведение управленческого учета, там называют контроллерами (*controller*). Собственно термин «контроллинг» принят в Германии, откуда он и пришел в Россию.

В контексте второго подхода управленческий учет рассматривается как система сбора и интерпретации информации о затратах, издержках и себестоимости продукции, т. е. это расширенная система организации учета для целей контроля за деятельностью организации.

В соответствии с тем, что отечественная терминология пока не устоялась, в России используют оба термина: и контроллинг, и управленческий учет. Но чаще, в российской практике бухгалтерский управленческий учет рассматривается в широком смысле (в соответствии с термином «**management accounting**») как система, которая в рамках одной организации обеспечивает управленческий персонал информацией, используемой для планирования, управления и контроля деятельности организации. Поскольку, находясь на пересечении учета, информационного обеспечения, контроля и координации, управленческий учет занимает особое место в управлении предприятием: он связывает воедино все эти функции, интегрирует и координирует их, причем не подменяет собой управление предприятием, а лишь переводит его на качественно новый уровень. Бухгалтерский управленческий учет является своеобразным механизмом саморегулирования на предприятии, обеспечивающим обратную связь в контуре управления.

Бухгалтерский управленческий учет основывается на научных достижениях различных дисциплин: экономической теории, анализа хозяйственной деятельности, бухгалтерского учета, планирования, менеджмента, кибернетики, социологии. Для овладения управленческим учетом необходимы широкий кругозор и способность мыслить аналитически, а кроме того, нужны знания по широкому спектру предметов, связанных с экономикой, управлением, кибернетикой. Следует иметь в

виду, что не существует готовых решений для всех проблем, с которыми может столкнуться предприятие. Реальные экономические проблемы всегда нестандартны и запутаны, а времени и исходной информации для их решения обычно недостаточно. Поэтому следует научиться смело, комбинировать различные подходы, применять весь накопленный багаж знаний для поиска творческих решений в условиях неопределенности и неполной информации.

И.А. Дмитриев, к.э.н., доцент  
Харьковский национальный автомобильно-дорожный университет  
Украина

### **ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

В условиях рыночной экономики имеется несколько альтернативных источников финансирования предпринимательской деятельности. Они не исключают один другого и могут использоваться одновременно, что часто и происходит на практике. Наиболее распространенным является деление всех источников на три основные группы: собственные, заемные и привлеченные.

Сегодня, для большинства украинских предприятий собственные финансовые ресурсы являются основным источником финансирования предпринимательской деятельности. Среди них главную роль играет прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей. Вторым по значимости источником являются амортизационные отчисления. Однако, как правило, внутренних ресурсов для финансирования предпринимательской деятельности не хватает, и поэтому практически всегда возникает необходимость в привлечении средств из внешних источников.

Из заемных источников главную роль играют долгосрочные кредиты банков, эмиссия облигаций, инвестиционный лизинг и инвестиционный селенг.

Существует множество разновидностей банковских кредитов, которые отличаются как механизмом финансирования, так и обеспечением. Основной проблемой при получении банковского кредита является предоставление финансовому институту адекватного обеспечения (залога, уступки прав, поручительства или банковской гарантии). Наиболее распространенная форма обеспечения – залог основных активов, то есть технологического оборудования и недвижимости. Несмотря на ряд недостатков (с одной стороны, ухудшение структуры пассивов предприятия, необходимость залога части имущества имущества, с другой, - необходимость

временных и финансовых затрат на подготовку квалифицированного бизнес-плана и на обработку кредитной заявки в кредитно-финансовых учреждениях), данный способ является одним из наиболее эффективных.

Эмиссия облигаций – один из признанных и традиционных в мировой практике источников привлечения финансовых ресурсов, необходимых для производственно-технического развития, реализации масштабных проектов. Положительными чертами эмиссии облигаций являются: возможность разместить облигационную ссуду среди множества кредиторов, тем самым уменьшив зависимость от одного кредитора; возможность расширить потенциальную базу кредиторов и, как следствие, увеличить возможный объем займа; облигационные займы создают благоприятный эффект и кредитную историю для потенциальных инвесторов и кредиторов. Однако в современной хозяйственной практике этот финансовый инструмент не получил должного развития в силу ряда причин. Во-первых, значительная доля частных и институциональных инвесторов в определенной мере с недоверием и скептицизмом относятся к коммерческим ценным бумагам, особенно, если они не подкреплены государственными гарантиями. Во-вторых, прибыльность погашения коммерческих облигаций из-за большого риска должна заметно превышать прибыльность аналогичных государственных ценных бумаг. Однако в настоящее время вложения в государственные бумаги практически не имеют на отечественном рынке альтернативы по прибыльности. В-третьих, государственные ценные бумаги сроком более чем полгода еще не стали нормальным финансовым инструментом на рынке. Поэтому рискованные корпоративные бумаги с длительными сроками погашения, достаточными для проведения технической реконструкции и перевооружения, но без гарантий правительства могут не найти спроса на украинском рынке.

Сравнительно новым в условиях украинской экономики и уже достаточно традиционным за границей источником финансовых ресурсов является лизинг. К сожалению, приемлемые для производителей условия лизингового соглашения могут сегодня предоставить преимущественно иностранные лизинговые фирмы. Наиболее серьезным требованием таких фирм к лизингополучателю может быть банковская гарантия на сумму лизинговых платежей, предоставленная банком лизингополучателя в пользу иностранного лизингодателя.

Среди привлеченных источников финансирования в первую очередь рассматривается акционерный капитал. За счет его увеличения могут быть эффективно профинансированы достаточно большие проекты, связанные с техническим перевооружением, модернизацией или реконструкцией предприятия. Однако следует иметь в виду, что такой путь связан со

значительными трудностями, прежде всего с эмиссией акций, их размещением и сохранением контроля за деятельностью предприятия.

Поскольку каждый из рассмотренных источников финансирования имеет свои преимущества и недостатки, то для финансирования предпринимательской деятельности, как правило, ни один из них не используется в «чистом» виде и отдельно от других. Наиболее целесообразной всегда является оптимальная для предприятия комбинация нескольких или даже всех основных источников финансирования.

При выборе источника финансовых ресурсов необходимо оценивать риски и стоимость каждого из вариантов с учетом основных целей предприятия, финансового состояния предприятия, стоимости альтернативных источников финансирования, темпов инфляции, тенденций развития денежного рынка. Важным моментом при выборе источников финансирования предпринимательской деятельности является определение оптимальных пропорций в их структуре.

В этой связи особый научный интерес представляется в рассмотрении финансовых ресурсов как способа инвестирования для определения достаточности их объема в процессе функционирования и развития предпринимательских структур.

М.Е.Кулагина

Алтайский государственный технический университет

### **КРИТЕРИИ ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИЙ**

На стадии развития рыночная экономика России характеризуется нестабильностью законодательной и нормативно-правовой базы в области управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятий. В этих условиях создание эффективного механизма управления финансовыми ресурсами становится главной основой финансовой устойчивости, стабильности функционирования и стратегического развития организаций.

В качестве критериев оценки эффективности деятельности предприятий, сегодня применяется традиционная, система показателей, включающая показатели состояния основных и оборотных средств, платежеспособности, оборачиваемости и рентабельности.

Однако анализ структуры финансовых ресурсов основных отраслей реального сектора экономики (РСЭ) Алтайского края, проведенный автором, показал, что не всегда низкие и отрицательные значения финансовых коэффициентов свидетельствуют о неэффективной структуре ресурсов. После замедления темпов промышленного роста в 2002 году, в 2003 и 2004 годах наблюдалось существенное расширение объемов производства, в

частности объемы реализации в промышленности увеличились с 28427 млн. руб. в 2000г. до 72454,1 млн. руб. в 2004г., в сельском хозяйстве с 8399,3 млн. руб. до 12536,5 млн. руб., в торговле с 4796, 4 млн. руб. до 14389,1 млн. руб. Объем финансовых ресурсов увеличился практически в два раза (табл. 1) [1, 2].

Однако, несмотря на рост экономики реального сектора Алтайского края и общее увеличение объемов финансовых ресурсов большая часть из числа исследованных организаций являются неплатежеспособными и убыточными, (рис. 3, 4).

Таблица 1 – Анализ использования финансовых ресурсов предприятиями Алтайского края

Показатели	2000 год		2004 год		Превышение (+), снижение (-) 2004 к 2000, в %
	Млн. руб.	% к итоговому ресурсам	Млн. руб.	% к итоговому ресурсам	
<b>Источники финансовых ресурсов</b>					
Прибыль прибыльных предприятий	4356,6	4,6	4982,7	2,9	14,4
Амортизационные отчисления	84835,0	88,8	138109,0	83,1	62,8
<b>Всего собственных финансовых ресурсов</b>	<b>89191,6</b>	<b>93,3</b>	<b>143091,7</b>	<b>86,0</b>	<b>60,4</b>
Кредиты банков и займы	4321,5	4,5	21449,9	12,9	396,4
Бюджетные средства, направленные на инвестиции	2039,5	2,2	1758,0	1,1	-13,8
<b>Всего привлеченных финансовых ресурсов</b>	<b>6361,0</b>	<b>6,7</b>	<b>23207,9</b>	<b>14,0</b>	<b>264,8</b>
<b>ИТОГО финансовых ресурсов</b>	<b>95552,6</b>	<b>100,0</b>	<b>166299,6</b>	<b>100,0</b>	<b>74,0</b>
<b>Использование финансовых ресурсов</b>					
Инвестиции в основной капитал	6731,2	7,0	14650,3	8,8	117,6
Налог на прибыль	1045,6	1,1	1195,8	0,7	14,4

Таким образом, проведенные исследования позволяют судить о неэффективности используемой системы анализа и оценки управления финансовыми ресурсами организаций. Применяемая сегодня система критериев оценки эффективности структуры финансовых ресурсов затрудняет прогнозирование тенденций экономического развития отраслей РСЭ Алтайского края. Для решения этой проблемы на наш взгляд необходимо применение теории жизненного цикла системы. Согласно теории жизненного цикла, предприятие (отрасль, отдельный продукт) проходит определенные стадии развития. Каждая стадия развития обладает конкретными финансовыми и экономическими характеристиками. Совмещение теории развития жизненного цикла с теорией управления финансовыми ресурсами, на наш взгляд, ведет к разработке чувствительного финансового механизма, способствующего четкому определению положения предприятия в окружающих его условиях и позволяющего эффективно управлять финансовыми ресурсами во времени.

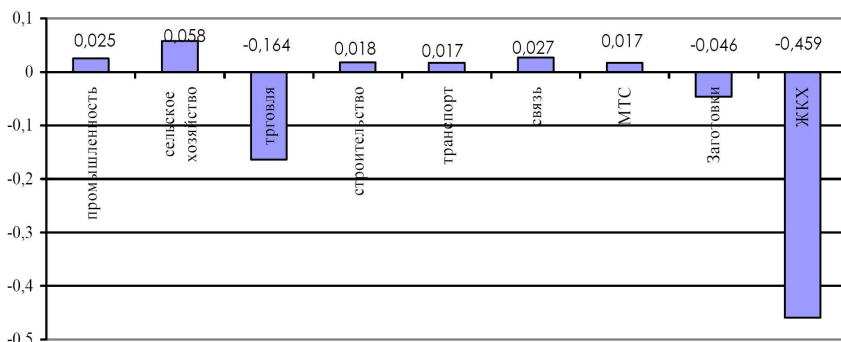


Рисунок 3 – Рентабельность продаж основных отраслей РСЭ АК в 2004 году

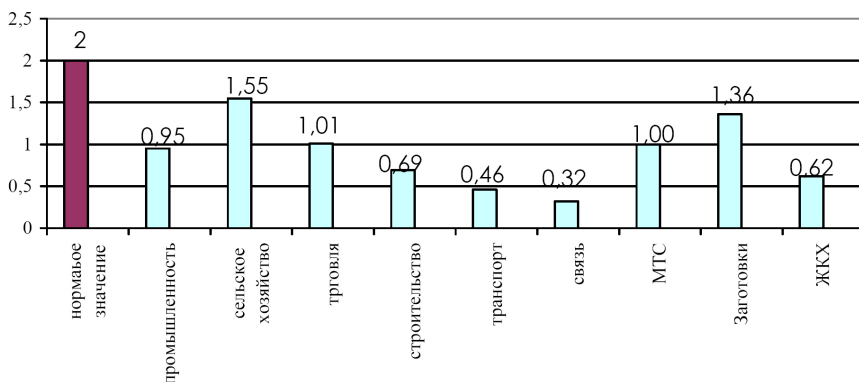


Рисунок 4 – Показатели ликвидности предприятий РСЭ АК в 2004 году

Идея использования теории жизненного цикла с другими экономическими теориями появилась относительно недавно. О необходимости использования в экономическом и финансовом анализе законов развития систем и сформулированной на их основе концепции жизненного цикла неоднократно, в частности, указывалось в работах Н.П. Любушина. Однако основоположниками такого подхода являются американские ученые Р.Каплан и Д.Нортон. Они использовали теорию при разработке системы стратегического управления компанией, основанной на измерении и оценке эффективности комплекса показателей, подобранного таким образом, чтобы учесть все существенные аспекты ее деятельности (финансовые, производственные, маркетинговые и т.д.). Подходы к выбору критериев оптимизации структуры финансовых ресурсов должны учитывать цели, задачи, а так же проблемы, характерные каждому этапу развития.

**Стадия введения**, характеризует начало финансово-хозяйст-

венной деятельности организации. Здесь решаются вопросы о структуре ресурсов и соответствующей плате за них. Т.к. предприятие должно обеспечивать рентабельность своей деятельности, не ниже уровня цены всей совокупности используемых ресурсов, то показатель рентабельности ниже уровня цены всех ресурсов свидетельствует о неэффективной системе финансовых ресурсов, и в этом случае структуру нельзя назвать оптимальной. Разработав варианты структуры используемых средств, установив по ним используемые ставки процента, можно решать вопрос об оптимизации ресурсной базы финансирования предприятия. На стадии введения очень высоки риски финансовых потерь. Для оценки финансового риска применяют финансовый леверидж (таблица 2). Эффект финансового левериджа может быть измерен при помощи индекса финансового левериджа или коэффициента финансового левериджа. В период стагнации, когда свободные ресурсы резко сокращаются, а порой производство вовсе становится убыточным, показатели, характеризующие степень финансового риска также приобретают большую важность в процессе анализа имеющихся ресурсов. Риски на стадиях роста и зрелости гораздо меньше, однако применение критерия степени финансового риска целесообразно и на этих стадиях.

**Стадия роста.** У предприятия появляются собственные финансовые ресурсы. Возникает необходимость проведения оценки оптимальности сложившейся структуры финансовых ресурсов. Для этого целесообразно проводить расчет эффекта финансового рычага (таблица 2), т.е. приращение к рентабельности собственных ресурсов, получаемое благодаря использованию заемных ресурсов, несмотря на их платность. Оптимальной можно назвать структуру финансовых ресурсов, которая обеспечивает увеличение чистой прибыли, несмотря на платность используемых заемных ресурсов. Использование эффекта финансового рычага в качестве показателя, характеризующего оптимальность состава финансовых ресурсов возможно и на стадии зрелости. Наименее актуален этот показатель для стадий введения и стагнации в виду убыточности деятельности в эти периоды. Главной финансовой характеристикой стадии роста является высокий темп роста прибыли. Для целенаправленного наращивания прибыли необходимо знать основные факторы и пути воздействия на ее величину. В этой связи особое внимание следует уделить факторному анализу прибыли (таблица 2), т.е. анализу чувствительности изменения уровня прибыли к изменениям уровня одного из трех факторов: цены, себестоимости, объема реализации. Факторный анализ прибыли целесообразно также проводить на стадии зрелости, но он не имеет смысла на стадиях введения и стагнации, если они являются для предприятия убыточными.

**Стадия зрелости.** Появляются запасы товаров на складе, обостряется конкуренция. В таких условиях самой важной проблемой становится избирательность в использовании финансовых ресурсов. Возникает необходимость определения оптимального объема выпуска продукции, который обеспечит выгодное производство. Решение этой задачи, возможно при использовании операционного рычага (таблица 2). Действие операционного (производственного) рычага проявляется в том, что любое изменение выручки от реализации приводит к более сильному изменению прибыли. В качестве критерия оптимизации финансовых ресурсов, на наш взгляд, возможно использование еще нескольких показателей, способствующих формированию эффективной структуры ресурсов на стадии зрелости: валовая маржа; порог рентабельности; пороговое количество товара, показатель запаса финансовой прочности. Большая сила воздействия операционного рычага характерна для предприятия с высоким уровнем постоянных затрат. Анализ точки безубыточности важен в период всего жизненного цикла предприятия, поэтому показатель производственного рычага актуален также и на стадии введения, и на стадии роста, и в период стагнации. С учетом того, что за стадией зрелости последует стадия стагнации, где объем финансовых ресурсов резко снижается, возникает необходимость именно в период зрелости рассмотреть возможности инвестирования финансовых ресурсов в более перспективные, активно развивающиеся, предприятия, либо в инновации. Задача инвестиций свободных ресурсов весьма актуальна и на стадии роста. Однако отсутствие инвестиций в период роста не столько опасно, сколько в период зрелости. Процесс, в котором известны инвестируемая сумма и процентная ставка, называется наращением, а процесс, в котором известны возвращаемая сумма и темп ее снижения (дисконтная ставка) – дисконтирование (таблица 2).

**Стадия стагнации** характеризуется резким снижением объема продажи прибыли, вследствие появления рыночного, более совершенного товара. На этом этапе товар целесообразно снять с производства во избежание больших финансовых потерь. Однако необходимо определить, в какой момент необходимо прекратить производство, и не является ли оно в настоящий момент убыточным. Для этой цели, на наш взгляд, целесообразно применение показателя окупаемости затрат. Для более глубокого анализа окупаемости (не окупаемости) производства одного вида продукции, целесообразно оценить степень влияния факторов, ее определяющих, а именно цены и себестоимости. Для этого предлагаем использовать разложение прироста окупаемости по факторам: прирост окупаемости за счет изменения цены, прирост окупаемости за счет изменения себестоимости (таблица 2).

Подводя итоги, сформируем критерии оптимизации финансовых



ресурсов и показатели, характеризующие эти критерии в виде матрицы, в соответствии со стадиями развития предприятия (таблица 2).

В левом столбце матрицы располагаются критерии оптимизации структуры ресурсов и показатели, характеризующие их оптимальный состав. В ячейках на пересечении строки и столбца отражена степень актуальности этого показателя на данной стадии (А – наиболее актуальный критерий, В – актуальный критерий, С – наименее актуальный критерий).

Таблица 2 – Матрица дифференцированных подходов к определению оптимальной структуры финансовых ресурсов

Критерии оптимизации финансовых ресурсов	Показатели, характеризующие критерии оптимизации	Формулы расчета	Введе-ние	Рост	Зре-лость	Стаг-нация
			Степень актуальности критерия			
Цена капитала	Стоимость капитала	$C' = \sum C_i * V_i$	A	B	B	C
Финансовый риск	Финансовый леверидж	$\phi L = \frac{Acrz.}{CKcrz.}$	A	B	B	A
Эффективность воспроизводства собственных средств	Эффект финансового рычага	$\mathcal{E}ФP = (1 - H) \times (P - U_p) \times \frac{3P}{CP}$	C	A	B	C
Максимизация прибыли	Факторный анализ прибыли	$i_n = \frac{(p_1 - z_1)q_1}{(p_0 - z_0)q_0}$	C	A	B	C
Финансовое равновесие (приемлемый уровень затрат)	Операционный рычаг	$СПP = \frac{BP - ПИ}{ВД}$	B	B	A	B
Инвестиции	Нарращивание и Дисконтирование	$F_n = P(1 + r)^n$ $P = \frac{F_n}{(1 + r)^n}$	C	A	A	C
Окупаемость затрат	Факторный анализ окупаемости	$\Delta O = \Delta O_p + \Delta O_z$	C	C	C	A
A	Наиболее актуальный критерий					
B	Актуальный критерий					
C	Наименее актуальный критерий					

Применение матрицы в управлении финансовыми ресурсами предприятия, позволяет выбрать наиболее важные критерии, определяющие оптимальный состав ресурсов и показатели, характеризующие эффективность использования имеющихся ресурсов, с учетом особенностей каждого этапа развития.

Литература:

1. Имущественное и финансовое положение крупных и средних организаций края за 2000г.: Стат. бюл. в 2т. Т1/ Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю. – Б. – 2001. -231

с.

2. Имущественное и финансовое положение крупных и средних организаций края за 2004г.: Стат. бюл. в 2т. Т1/ Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю. – Б. – 2005. -236

с.

С.В. Лепешкина

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле

## **К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ СОСТАВЛЯЮЩИХ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Понятие финансовой политики, как области управления предприятием начала формироваться не так давно. Необходимо отметить, что данное понятие существует в рамках финансовой деятельности государства и ее определяют как политику государства в отношении использования государственных финансовых ресурсов, регулирования доходов и расходов, формирования и исполнения государственного бюджета, налогового регулирования управления денежным обращением, воздействием на курс национальной валюты. Современные авторы научных исследований в области финансового менеджмента в целом однозначно трактуют ее сущность, как часть бизнес-политики предприятия, выражающей целенаправленное формирование и использование финансовых ресурсов. При всем том, дальше идут разногласия: одни ставят вопрос о целях деятельности исходя из получения прибыли и удовлетворения социальных потребностей, другие же максимизации благосостояния собственников и рыночной стоимости предприятия. В данном случае необходимо обратиться к стратегическим целям деятельности предприятия и к восприятию такой экономической категории как прибыль. Стратегические цели формируют финансовую стратегию, внутри которой формируются основные реальные способы достижения целей, а значит, в нее закладываются возможные финансовые методы реакции организации на изменение внешних и внутренних условий. Именно внешние условия, по нашему мнению, будут определять цели деятельности и формировать финансовую стратегию. Следует отметить, что на формирование целей существенное влияние будет оказывать и жизненный цикл деятельности предприятия, что в свою очередь повлияет и на формирование финансовой политики, а значит и способов привлечения финансовых ресурсов для обеспечения непрерывного воспроизводственного процесса.

Исходя из предложенного рисунка 1, видно, что удовлетворение социальных потребностей с точки зрения формирования финансовой политики не учитывается, так если организация не удовлетворяет каких-либо

потребностей общества, то его продукция не будет пользоваться спросом и она не сможет существовать на рынке. Максимизация же прибыли может являться частной задачей в контексте роста стоимости предприятия: с точки зрения экономического роста в I фазе – капитализация прибыли для финансирования инвестиционной деятельности, что в свою очередь позволяет приобретать новые активы и тем самым максимизирует стоимость предприятия, а во 2 фазе – обеспечение высокой доходности на вкладываемый капитал через выплату дивидендов – максимизация благосостояния собственников. На 3 стадии происходит поддержание уже достигнутого уровня благосостояния собственников и поиск новых возможностей деятельности предприятия на

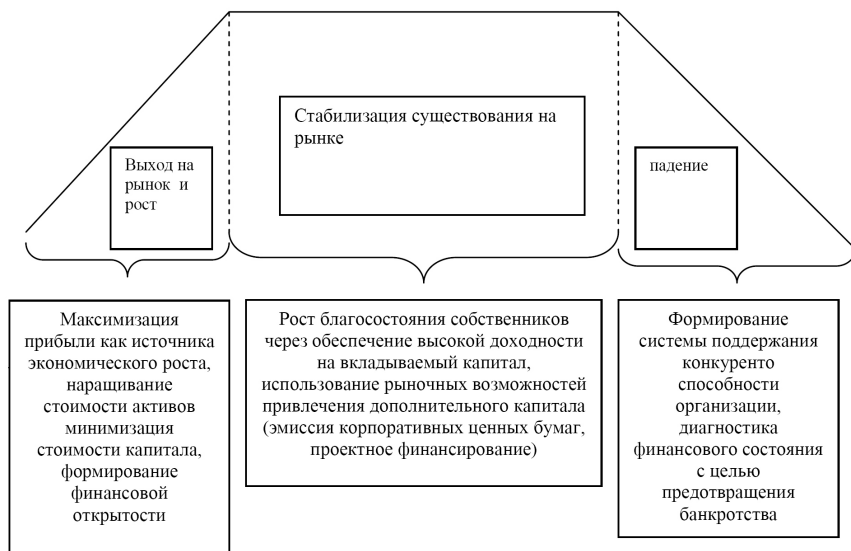


Рис. 1 - Зависимость целей деятельности от жизненного цикла организации при формировании финансовой политики.

В целом, можно отметить, что финансовая политика формируется по отдельным направлениям деятельности предприятия, требующим обеспечения наиболее эффективного управления для достижения главной стратегической цели, которая и определяется предприятием под воздействием не только жизненного цикла, но и различных факторов. Традиционно отмечается, что одновременно предприятие находится в сложной среде и испытывает влияние следующих групп факторов: экономические, правовые, социальные, политические, конкуренции, внутренние. Поэтому формирование финансовой политики должно основываться на их изучении

и возможности учета для определения как временной составляющей, так и затратной с точки зрения реализации стратегических целей деятельности предприятия.

Формирование финансовой политики осуществляется на основе прогнозных показателей экономических факторов влияния, которые в свою очередь могут изменяться под воздействием, как политических, так и правовых и социальных факторов. Выбор горизонта планирования зависит от предполагаемой точности прогнозируемых показателей, предполагаемого периода достижения планируемых параметров деятельности и текущего финансового состояния предприятия. Формирование системы финансовых планов зависит от основных направлений формирования финансовой политики. Направления формирования опять же будут зависеть от стратегических целей деятельности предприятия и возможности влияния факторов внешнего окружения. Особо необходимо обращать внимание на факторы территориального влияния, которые могут исключать в отдельные периоды времени те или иные составляющие финансовой политики предприятия.

Составные части финансовой политики предприятия:

- учетная и налоговая политика;
- инвестиционная политика (с позиции осуществления реальных и финансовых инвестиций);
- политика управления активами (оборотными, внеоборотными);
- кредитная политика предприятия;
- дивидендная политика предприятия;
- эмиссионная политика предприятия;
- политика привлечения заемных средств.
- ценовая политика предприятия.

Каждой из этих составляющих предприятие должно уделять внимание в контексте поставленных целей и формировать финансовую политику исходя из взаимосвязанных планов по каждому направлению.

И.В. Миркина

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнаул

## **ВНЕДРЕНИЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ, ОРИЕНТИРОВАННОГО НА РЕЗУЛЬТАТ**

Бюджетная реформа, начавшаяся в 2001 году, наконец, приобрела направление, сформулированное в рамках Концепции реформирования бюджетного процесса в 2004-2006 годах.

В указанной Концепции были перечислены недостатки бюджетного процесса

- выделение бюджетных средств получателям на основе индексации ассигнований прошлых лет при отсутствии критериев отбора финансируемых мероприятий в соответствии с приоритетами государственной политики;

- отсутствие четких формулировок целей и конечных результатов использования бюджетных средств;

- формальный характер применяемых методов бюджетного планирования;

- преобладание внешнего контроля при отсутствии процедур внутреннего контроля использования бюджетных средств;

- отсутствие системы оценки финансового результата деятельности органов власти разных уровней.

Устранить перечисленные недостатки было предложено с помощью перехода от “управления затратами” к “управлению результатами”.

Ранее бюджетные учреждения планировали свои расходы по смете, структура расходов из года в год не менялась (и только индексировались суммы), а контроль заключался в проверке соответствия использования средств бюджетной классификации.

Теперь же каждое бюджетное учреждение должно подтвердить эффективность использования бюджетных средств в текущем году – и только на этой основе планировать бюджетные ассигнования следующего года. Составление и принятие бюджета на основе оценки результатов деятельности бюджетных организаций получило название “бюджетирования, ориентированного на результат”.

Таким образом, ключевым критерием при распределении бюджетных средств по получателям становится не сумма затрат предшествующих периодов, а достигнутое соотношение результатов и затрат. Можно говорить о том, что управленческий учет, внедряемый в бюджетной сфере, базируется на тех же принципах, что и корпоративные финансы – важно не то, сколько вложено средств (например, в производство), а то, какова отдача на вложения.

Но возникает проблема. Для определения результативности работы предприятия используется стоимостной показатель – прибыль, и относительный показатель – рентабельность. В бюджетной же сфере не только отсутствуют стоимостные показатели результатов, но даже не все результаты могут быть выражены количественно.

В качестве примера используем расчеты тех учреждений, где уже предпринимаются попытки внедрения бюджетирования, ориентированного на результат – школ. Для измерения эффективности системы школьного образования предлагается применять три абсолютных показателя:

- 1) объем бюджетных услуг (количество учащихся, чел.);

- 2) затраты на предоставление бюджетной услуги (сумма финансирования, руб.);
- 3) конечный результат (количество учащихся, имеющих оценки “4” и “5”, чел.).

Рассчитываются и три относительных показателя:

- 1) Экономическая эффективность: отношение количества учащихся к сумме финансирования (чел/руб.);
- 2) Результативность: доля “хорошистов” и “отличников” в общей численности учащихся (%);
- 3) Эффективность бюджетных расходов: отношение учащихся, имеющих оценки “4” и “5”, к объему финансирования (чел/руб.).

Предполагается, что система этих показателей позволит сравнивать результаты разных школ друг с другом и со средними показателями по региону (городу).

Однако в итоге, оценка, проведенная по этим показателям, может быть весьма противоречивой. Так, в школе с большим количеством учеников доля хорошистов и отличников может составлять весьма небольшую величину, но при этом эффективность бюджетных расходов будет на высоком уровне – за счет маленьких объемов бюджетных ассигнований. Напротив, если эффективность расходов низка, нельзя утверждать, что образование в этой школе стоит слишком дорого – если доля отличников в численности учащихся близится к 100%, или хотя бы превышает средние показатели по региону.

Кроме того, нельзя не учитывать, что на количество отлично обучающихся учеников оказывают влияние в большой степени и другие факторы, помимо расходов на содержание школы (район, где расположена школа, возраст учащихся, наличие связей с вузами и т.д.). Эти факторы количественно выразить довольно трудно, в силу их социальной, а не экономической природы.

Во многих сферах также возникают сложности не столько с установлением количественно измеримого результата, сколько с его интерпретацией. Так, например, результатом деятельности органов социальной защиты принято считать количество граждан, обратившихся и получивших государственную поддержку (в виде материальной помощи, компенсаций, “социальных пакетов” и др.). Снижение количества человек, получивших помощь государства, можно оценить положительно – как следствие эффективной государственной социальной политики и улучшения жизненного уровня населения, или отрицательно – как следствие повышения уровня смертности или неэффективной работы социальных служб.

Кроме того, результат даже самых однозначно ориентированных

бюджетных расходов не всегда может быть охарактеризован каким-то единственным безукоризненным показателем. Почти каждый бюджетный расход имеет целый “веер” последствий, и расчет эффективности должен это учитывать. Показатели эффективности бюджетных расходов связаны с мерой удовлетворения потребностей населения в специфических общественных услугах, поэтому в их оценке всегда присутствуют социальные и даже политические элементы, а не только уровень затрат на какой-то, пусть даже вполне определяемый, результат.

Кроме того, в ходе бюджетных реформ нельзя не учитывать российскую специфику и наличие деструктивных факторов в российской экономике. “Слепое” копирование зарубежных аналогов не способно гарантировать получение ожидаемых результатов в виде эффективной системы бюджетных расходов, достоверного и прозрачного бюджетного планирования и т.д. А в данном случае и зарубежный опыт не всегда оказывался удачным. Как признает один из координаторов бюджетных реформ в России профессор Карл Х. Третнер, концепция “среднесрочного бюджетирования по результатам” действует лишь в нескольких промышленно развитых странах (намного опередивших Россию по уровню правового регулирования экономики и финансовой сферы). В других странах, по утверждению профессора, ожидания не оправдались.

Таким образом, на данном этапе следует сделать вывод о наличии существенных противоречий между целями и направлениями бюджетной реформы и практикой ее реализации. Без устранения перечисленных недостатков, внедрение бюджетирования, ориентированного на результат, превратится в пустую формальность – разновидность сметного планирования с дополнительными отчетными формами. В итоге, вместо повышения эффективности государственных расходов произойдет усложнение организационных процедур и документационного обеспечения, что послужит лишь фактором усиления бюрократизации бюджетного процесса.

А.А. Мозалев к.э.н., доцент,  
И.А. Балгазин к.э.н., доцент  
Филиал ВЗФЭИ в г.Уфе

### **МЕРЫ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Проведенные нами исследования за 2001-2006 гг. по выводу неплатежеспособных предприятий Республики Башкортостан из финансового кризиса позволяют обобщить некоторые предварительные результаты и систематизировать меры их финансового оздоровления. Такими мерами, по нашему мнению, является:

## 1. Мероприятия по предотвращению спада производства

- Определение реальной номенклатуры и объемов производства продукции, обеспеченной платежеспособным спросом.
- Опережающая подготовка и проведение работ по обновлению номенклатуры производимой продукции.
- Ориентация на выпуск конкурентоспособности продукции.
- Укрепление маркетинговых служб предприятий.
- Снижение учетной ставки банковских кредитов до 10 %
- Направление средств бюджетного финансирования в первую очередь в отрасли, определяющие дальнейшее направление взаиморасчетов (например, в АПК для проведения им платежей за поставку горюче-смазочных материалов, минеральных удобрений, электроэнергии, сельскохозяйственной техники и автотранспорта и пр., производители которых, в свою очередь, произведут взаиморасчеты со своими предприятиями-партнерами, а также погасят свои долги перед бюджетом и внебюджетными фондами).

## 2. Решение проблемы неплатежей

Проблема неплатежей может быть разрешена на основе реализации комплекса мероприятий по осуществлению своевременных взаиморасчетов между предприятиями за счет ужесточения условий формирования, пополнения и использования их оборотных средств, а именно:

- *Организационных мер:*
  - введение обязательного требования о формировании оборотных средств неплатежеспособного предприятия преимущественно за счет собственных ресурсов;
  - максимальное применение системы предоплаты за поставляемую продукцию;
  - погашение дебиторской задолженности до объективно обусловленных размеров;
  - создание и укрепление юридических и маркетинговых служб;
  - организация на период восстановления платежеспособности предприятия оплаты труда его руководителей предельно допустимых величинами их должностных окладов;
  - проведение смены руководящего звена неплатежеспособного предприятия;
- *Меры по стабилизации финансового состояния неплатежеспособных предприятий*
  - передача объектов социально-культурного и коммунально-бытового назначения неплатежеспособных предприятий муниципальным органам управления;



→ введение обязательной продажи на аукционах объектов незавершенного строительства неплатежеспособных предприятий

→ продажа находящихся в государственной собственности акций неплатежеспособных предприятий;

→ предоставление разрешения на реализацию излишних основных фондов, оборудования, материалов;

- *Мер государственной финансовой поддержки*

→ предоставление государственной финансовой поддержки неплатежеспособным предприятиям из средства фонда поддержки предприятия в период их структурной перестройки, реализации и ликвидации, предусмотренного в бюджете республики, в форме краткосрочного льготного кредита;

- *Мер контроля за осуществлением банковско-расчетных операций:*

→ периодическая проверка соблюдения обслуживающими банками установленных сроков проведения операций по счетам неплатежеспособных предприятий;

→ проверка соблюдения оснований для списания денежных средств со счетов и очередности их списания;

→ обязательное применение санкций к банкам, допустившим нарушения правил производства операций по счетам клиентов;

→ периодическая проверка деятельности банков, обслуживающих дотационную отрасль – агропромышленный комплекс;

- *Реорганизационные меры:*

→ Реорганизация неплатежеспособных предприятий путем их слияния, присоединения, разделения, выделения, преобразования, а также ликвидация филиалов, дочерних предприятий, малых предприятий, посреднических предприятий, учрежденных неплатежеспособными предприятиями и оказывающих негативное влияние на их финансовое состояние.

Роль применения процедур банкротства в оздоровлении экономики сводится к предоставлению предприятию с признаками банкротства определенного срока для стабилизации его финансового положения за счет замораживания его долгов (по решению арбитражного суда) или предоставления ему финансовой поддержки, а также к выводу неэффективных предприятий из производства (к их принудительной ликвидации), в связи с чем масштабы применения процедур банкротства к неплатежеспособным предприятиям должны быть расширены, поскольку в этом случае экономика освобождается от неоправданного использования ее ресурсов.

В качестве мер сокращения неплатежей следует также рекомендовать:

- Организацию муниципальных банков вместо существующих коммерческих. Ввести новую финансово-кредитную систему, приемлемую для всех хозяйствующих субъектов республики.

- Сократить количество различных налогов, практикуя изъятие налога от валового дохода на уровне территорий - от размера валового регионального продукта.

- По отношению к неплатежеспособным предприятиями, которые не рассчитываются с бюджетом и по заработной плате, работают убыточно, производят неконкурентоспособную продукцию, применять процедуру банкротства независимо от их ведомственной принадлежности и формы собственности.

### 3. Решение проблем собираемости налогов

- Меры государства по повышению уровня собираемости налогов достаточно эффективны, но дальнейшее повышение этого уровня будет определяться не этими мерами, а разрешением кризиса неплатежей. В связи с этим условием повышения уровня собираемости налогов в будущем станет снижение уровня неплатежей между предприятиями.

- Важное значение для повышения уровня собираемости налогов имеет повышение квалификации работников налоговой инспекции на местах.

- Для повышения уровня собираемости налогов важна и реформа налоговой системы.

- Влияет на уровень собираемости налогов и расширение масштабов предоставления налоговых льгот. Налоговые льготы должны предоставляться в ограниченном числе случаев.

### 4. Оптимизация структуры управления государственными предприятиями, организациями и учреждениями.

- Для современной экономики с постоянным спадом производства говорить об оптимизации структуры управления предприятиями нет оснований. Речь может идти только о сокращении численности управленческих работников на предприятиях при одновременном усилении и их маркетинговых служб. В отношении организаций и учреждений также может быть применено лишь основное мероприятие по улучшению структуры управления ими – сокращение численности, повышение функциональных обязанностей работников, сокращение структурных подразделений.

### 5. Проблемы эффективного использования и управления государственной собственностью, в том числе долевой.

- Максимальное уменьшение числа государственных предприятий

- Определение возможного перечня казенных предприятий, необходимых для республики.
- Выбор новых направлений конверсии предприятий ВПК с учетом возможного сохранения требуемых объектов и номенклатуры ранее выпускавшейся продукции.
- Установление новых хозяйственных связей для предприятий с другими регионами страны.
- Разработка системы материального стимулирования для уполномоченных государством в акционерных обществах с госпакетом.
- Разработка бизнес-планов развития для каждого предприятия на 5-10 лет

#### 6. Проблемы эффективного использования недвижимости.

- Разработки системы учета недвижимости и регистрации, прав на недвижимость
- Создание банка данных по недвижимости (земли, лесов, водных объектов, зданий, строений, сооружений)
- В проекте нового Земельного Кодекса РБ предусмотреть;
- Многообразие форм собственности на землю (государственная, муниципальная, частная, общая долевая и т.д.)
- Многообразие субъектов собственности на землю (государство, муниципалитеты, хозяйственные общества, товарищества и др.);
- Расширение оснований для возникновения прав собственности на землю за счет применяемых способов приватизации (конкурс, аукцион, выкуп, акционирование, инвестиционный конкурс)
- Ограничить возможности изменения государственной собственности на другие формы собственности землями определенных категорий;
- Ограничить земельные участки в негосударственной собственности землями определенных категорий;
- Увеличить нормативные сроки аренды земельных участков до 30-50 лет.

Таким образом, решение поставленных нами проблем и мероприятий, позволят значительно увеличить эффективность

А.А. Мозалёв, к.э.н. доцент,  
Г.Р. Юлдашева  
Филиал ВЗФЭИ в г. Уфе

## **МОДЕЛИРОВАНИЕ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА**

Процесс моделирования ресурсного обеспечения коммерческого

банка должен включать следующие элементы:

- концептуальные основы моделирования;
- этапы формирования модели;
- элементы модели;
- общая схема модели;
- аналитическая поддержка;
- апробация модели на банковской практике и др.

При моделировании ресурсного обеспечения важное значение приобретает базирование модели на соответствующей концептуальной основе, главным принципом которой является оптимизация структуры пассивов банка. Последняя в свою очередь может быть достигнута прежде всего при установлении соответствия пассивов банка структуре активов.

Функции управления пассивами и активами тесно связаны между собой и оказывают практически одинаковое влияние на уровень рентабельности коммерческого банка. Определение объемов, сроков, цены мобилизованных средств затрагивает весь спектр отношений в области управления активными операциями. При этом структура источников финансирования деятельности банка должна быть адекватна структуре его активов, т.е. определенные виды обязательств (пассивы) по размерам и срокам привлечения должны соответствовать определенным видам активов (также по объемам и срокам). Это соответствие влияет на финансовую устойчивость банка.

В частности, привлечение межбанковского кредита на 2 – 3 месяца должно иметь целевой характер и осуществляться только под определенную (в смысле соответствия сроков) программу кредитования. Использование подобных кредитов для пополнения ими корреспондентских счетов в целях выполнения обязательств перед клиентами банка не представляется оправданным, поскольку приводит к увеличению расходов банка и, следовательно, к ухудшению его финансового состояния.

При поступлении на корреспондентский счет краткосрочных средств клиентов целесообразно осуществлять кредитование тех программ, которые могут обеспечить возврат средств в краткие сроки. Некоторые банки увеличивают свою прибыль благодаря предоставлению краткосрочных и низкорискованных межбанковских кредитов. Этот способ можно считать обоснованными лишь в том случае, если имеется стабильная тенденция к увеличению остатков на счетах клиентов. Тогда можно говорить о совпадении реализации принципов ликвидности банка и максимизации его прибыли.

Для обеспечения сбалансированности структуры источников финансирования целесообразного, по нашему мнению, формировать последние в зависимости от конъюнктуры рынка, объектов кредитования,

прибыльности и оборачиваемости активов.

Второе направление оптимизации структуры пассива баланса банка связано с качественным совершенствованием уже существующих видов и поиска возможных вариантов модификации предоставляемых услуг не только для удовлетворения потребностей имеющихся клиентов, но для привлечения их новых категорий. Надо поддерживать структуру пассивов, обеспечивающую определенное соотношение собственного и заемного капитала, что позволяет увеличивать прибыль банка и повышать его финансовую устойчивость. Привлечение заемных средств с точки зрения финансовых результатов деятельности банка выгодно и рационально только в том случае, если цена этих средств, выраженная процентной ставкой, меньше текущей нормы прибыли. Нарушение этого правила приводит к увеличению затрат на покрытие долгов за счет собственных средств, ухудшает финансовые результаты банка со всеми вытекающими отсюда последствиями, вплоть до банкротства.

Главная задача коммерческого банка должна состоять в поддержании постоянного баланса между потребностями в ресурсах и возможностями их приобретения на условиях, обеспечивающих финансовую устойчивость и удовлетворения интересов партнеров.

Важным принципом выступает соблюдение банком достаточности ресурсов: привлекаемые средства должны быть не меньше, но и не больше количества, необходимого для прибыльной и устойчивой деятельности банка. Поэтому коммерческие банки разрабатывают программы регулирования и размещения ресурсов, определяют сферы наиболее прибыльных вложений средств на определенный период, проводят анализ выполнения этих программ. При оценке операций применяется комплексный подход, учитывающий весь круг вопросов, имеющих отношение к конкретной сделке, и в то же время отражающий состояние банка.

В связи с этим возникает еще одна важная проблема в деятельности коммерческого банка – достаточности капитала. Норматив достаточности капитала является одним из важнейших показателей деятельности банка. В современных условиях перелива национального и международного капитала, нарастающей конкуренцией российские банки стремятся достигнуть такого уровня собственного капитала, соответствующего международным нормам.

Указанные концептуальные положения, а также проведенный анализ формирования ресурсной базы позволили нам предложить общую схему модели ресурсного обеспечения коммерческого банка, которая состоит из 3-х блоков, соответствующих важнейшим элементам, процессам и факторам их формирования.

1. Ресурсное регулирование (внешние и внутренние факторы, которые

формировании системы ресурсного обеспечения).

Внешние факторы:

- сложившаяся конъюнктура и новые тенденции финансового рынка (национального и международного);
  - правовая среда (налоговое, валютное, антимонопольное регулирование).
2. Ресурсное обеспечение (формирование ресурсной базы, достаточной для ведения банковской деятельности):
- управление собственным капиталом, грамотная работа с акционерами (усилия банка по сохранению и наращиванию акционерной собственности), проведение эффективной дивидендной политики;
  - создание и укрепление депозитной базы, изыскание новых клиентов с целью расширения объема привлеченных ресурсов;
  - освоение новых видов операций, банковских технологий и рынков для наращивания ресурсной базы;
  - обеспечение доходности активных операций.
3. Оптимизация ресурсной базы (рационализация привлечения ресурсов и обеспечение эффективности их использования):
- поддержание оптимального соотношения собственного и заемного капитала;
  - обеспечение оптимальной структуры привлеченных средств и ее адекватности структуре активов (по срокам и стоимости);
  - повышение адекватности оценки кредитных рисков и формирование оптимального (необходимого и достаточного) размера резерва на покрытие убытков по ссудам;
  - грамотный налоговый менеджмент;
  - аналитическая работа банка по расчету доходности операций, оценке рентабельности всей деятельности для выявления резервов.

Предложенная модель ресурсного обеспечения имеет целевую установку: комплексный охват всех элементов, формирующих или могущих оказывать влияние на построение и использование ресурсной базы коммерческого банка.

Рассмотрим модель на банковской практике. Таблица 1 характеризует ресурсную политику коммерческого банка в действии. Она полностью подтверждает практическую значимость модели, ее адекватность современным требованиям ресурсного регулирования и условиям

конъюнктуры российского банковского рынка.

Для обеспечения ресурсного наполнения активных операций по приобретению котируемых долговых обязательств со средним сроком погашения 33 дня и средней доходностью 17,05% банк рассматривает два варианта заимствования средств:

- кредит на межбанковском рынке со сроком привлечения 30 дней по ставке 5,29% (MIACR30);
- кредит на межбанковском рынке со средним сроком привлечения 7 дней по средневзвешенной процентной ставке 2,65%.

Аналитические расчеты показывают, что выбор второго варианта означает повышение рентабельности данной операции на 2,64%.

$$ПС MIACR - ПС КПС = 5,29 - 2,65 = 2,64 (\%),$$

где ПС MIACR – процентная ставка по привлеченным ресурсам на 30 дней;

ПС КПС – процентная ставка по краткосрочным привлеченным ресурсам 1,3 дня.

Таблица 1 - Экономические преимущества при краткосрочном замещении средств, используемых в среднесрочных активах.

Балансовый счет №501* (тыс. руб.)	Средний срок погашения (дни)	Средневзвешенная процентная ставка (%)	Балансовый счет №320** (млн.руб.)	Средневзвешенная процентная ставка (%)	Средний срок привлечения (дни)	Ставка MIACR 30 дней (%)
5000	33	17,05	5000	2,65	7	5,29

Проследим, укладывается ли рассмотренная схема замещения ресурсов в предложенную модель ресурсного обеспечения.

Таблица 2 - Оптимальная модель ресурсного обеспечения

Блоки модели	Реализация в схеме замещения ресурсов
1. Ресурсное регулирование	-Рыночные тенденции снижения инфляции и ставки рефинансирования ЦБ РФ позволяют производить краткосрочное (7 дней) замещение средств, используемых в среднесрочных активах (33 дня в среднем) -Текущая конъюнктура межбанковского кредитного банка (ставка MIACR 5.29%)
2. Ресурсное обеспечение	-Использование сверхкоротких ресурсов (7 дней), привлеченных с межбанковского кредитного рынка по сравнительно низкой ставке -Гибкое варьирование сроков привлечения ресурсов для обеспечения их адекватности сроком размещения в активы
3. Оптимизация ресурсной базы	-Аналитическое обоснование выгоды для банка такого замещения; расчеты в сравнительной доходности при разных вариантах заимствования -Оценка рентабельности схемы замещения (2,64%)

Таким образом, предложенная оптимальная модель ресурсного обеспечения, позволит коммерческому банку более эффективно использовать ресурсы, что, в конечном счете, повлияет на формирование его прибыли.

\* балансовый счет 501 – долговые обязательства, приобретенные для перепродажи и по договорам займа

\*\* балансовый счет 320 – кредиты, полученные из других банков.

## **ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНОГО НАЛОГА С СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ УГОДИЙ**

Впервые принципы налогообложения были четко сформулированы и обоснованы в трудах А.Смита как требования справедливости, определенности, удобства, экономичности. А. Вагнер дополнил их принципами достаточности и эластичности, поставив их на первое место. Н. Тургенев к известным принципам добавил принцип ориентации налогового бремени на чистый доход.

Безусловно, на перечне принципов и описании их содержания сказывались историческая обстановка, уровень развития экономики, изменение роли налогов в жизни общества, придание им функций того или иного экономического регулятора. По нашему мнению, эти принципы отображают субъективные усмотрения авторов по поводу того, каким должно быть налогообложение. Отсюда и многообразия теоретических представлений о принципах и их классификации.

Все рассмотренные нами принципы можно отнести ко всем существующим налогам как общие принципы. По нашему мнению, целесообразно выделить два уровня принципов – общие и частные. Общие принципы относятся к налогам как таковым, а частные – к конкретным налогам. Соотношение между ними должно быть таким, чтобы частные принципы не противоречили общим, а лишь конкретизировали их с учетом отраслевых, территориальных и иных особенностей. Иными словами, необходима эффективная привязка общих принципов к частным конкретным условиям установления и взимания налогов.

Что же касается частных принципов налогообложения, то пока они еще не выработаны. Так, в экономической литературе до сих пор не нашло отражение рассмотрение принципов построение земельного налога. В связи с этим возникает необходимость в формулировке основных положений, определяющих построение и функционирование земельного налога. Для этого необходимо выделить наиболее важные общие принципы налогообложения и найти им адекватную условиям аграрного производства форму конкретизации. Обобщив различные налоговые теории, мы выделили шесть таких принципов и сформулировали в своем понимании указанную конкретизацию каждого из них.

1. **Принцип соразмерности.** Размер земельного налога, как и самого рентного дохода, должен зависеть от плодородия и местоположения земли, следовательно, рентный доход и земельный налог должны быть соразмерны, даже если налог не исчисляется непосредственно



с дохода.

2. **Принцип определенности налога.** При введении земельного налога должны быть заранее объявлено обо всех его элементах. Например, кадастровая стоимость угодий (налоговая база) должна быть известна плательщику до начала налогового периода, а не при наступлении срока уплаты налога.
3. **Принцип научного подхода к установлению ставки налога.** Ставка земельного налога должна быть оптимизирована, исходя, прежде всего, из научно обоснованной кадастровой оценки качества сельскохозяйственных угодий, позволяющей государству изымать в качестве налога лишь монопольную сверхприбыль, оставляя сельхозпроизводителю весь продукт его труда и капитала, чтобы он имел возможность не просто выживать, но и развиваться.
4. **Принцип стабильности.** Налоговые ставки должны утверждаться соответствующим нормативным документом и пересматриваться в исключительных случаях (высокие темпы инфляции, налоговая реформа). С другой стороны, динамика этих ставок должна отражать результаты среднесрочного и долгосрочного экономического развития, в связи с этим рекомендуемая периодичность пересмотра ставок земельного налога составляет один раз в 5 лет.
5. **Взаимосвязь ставок и экологического состояния почв.** Этот принцип мы выделяем в качестве самостоятельного только по причине его особой актуальности, хотя он всецело вытекает из принципа научной обоснованности налоговых ставок при его максимально широком толковании. При узком же подходе научная обоснованность ставок налога делится на экономическую и экологическую обоснованность. И если в третьем принципе речь шла исключительно об экономической обоснованности, рассматриваемый принцип дополняет его в экологическом аспекте. Смысл же его состоит в том, ставки земельного налога должны стимулировать производство экологически чистой продукции, учитывать степень загрязненности активизировать природоохранные мероприятия.
6. **Принцип финансового круговорота, по которому налог не может быть «изъятием ради изъятия».** Его внимание – лишь начальная фаза замкнутого циклического процесса, который мы называем финансовым круговоротом и в котором изъятие в форме налога средства через какое-то время в форме кредитов, дотаций и иных финансовых потоков вновь возвращаются налогоплательщикам.

При этом следует различать малый и большой финансовый кругооборот. Первый из них замкнут на каком-то одном секторе экономики, а второй

распространяется на нее в целом. Для аграрного сектора, и особенно в России как зоне рискованного земледелия, приемлемее большой кругооборот, поскольку он позволяет целенаправленно финансировать сельское хозяйство за счет других экономических отраслей. Поэтому прямое дотирование аграрного сектора из бюджета – обязательное условие устойчивого социально-экономического развития.

Л.Г. Шарипова  
Филиал ВЗФЭИ в г. Уфе.

### **ПРОБЛЕМЫ МИНИМИЗАЦИИ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ**

В условиях реформирования экономики России на практике хозяйственные органы идут на определенный риск, и это означает, что каждый, кто хочет вести разумную хозяйственную деятельность, должен его оценить, спрогнозировать и учесть при управлении и кредитовании.

Рискпонесения банком финансовых потерь вследствие неисполнения контрагентом обязательств перед банком, в том числе вследствие возможного неполучения средств в части основного долга и платы за пользование средствами банка следует подразделять, по следующим направлениям:

- анализ ссуд по видам размещения;
- анализ ссуд по срокам погашения;
- анализ отраслевой структуры кредитного портфеля;
- анализ ссуд по группам риска;
- оценка взаимосвязи качества кредитного портфеля;
- оценка концентрации крупных кредитных рисков;
- оценка риска инвестиций банка в доли (акции) других юридических лиц.

Это позволяет:

- определить направления (степени) концентрации кредитного риска;
- оценить тенденции изменения показателей, характеризующих кредитный риск, в том числе: качество ссудной задолженности.
- оценить выполнение требований Банка России по созданию резервов на возможные потери по ссудам;
- оценить качество кредитной политики банка;
- сделать предварительную оценку достоверности отражения в отчетности банка качества кредитного портфеля на основе сопоставления результатов анализа изменений качества кредитного портфеля и доходности ссудных операций.

В связи с систематическими неплатежами предприятий друг другу,

недостаточностью средств на расчетных счетах заемщиков и существующим порядком очередности платежей, выданные кредиты зачастую не возвращаются в срок, пролонгируются, заемщики перекредитовываются, что в целом резко снижает исполнение обязательств, финансовую, договорную дисциплину.

Предположим, что клиент обратился в банк с просьбой выдать кредит на пополнение оборотных средств. Покупатели значительно задерживали оплату счетов, выставленных за отгруженную продукцию. Выданный на три месяца кредит заемщик не смог вернуть в срок, ссылаясь на несвоевременные расчеты покупателей за отгруженную продукцию, на рост дебиторской задолженности. Более того, заемщик обратился с ходатайством в банк увеличить объем кредита. Проанализировав систему расчетов потребителей с заемщиком, банк выяснил, что в договорах о поставках отсутствовали пункты, содержащие финансовую ответственность потребителей перед поставщиком за несвоевременную оплату. Заемщику банком было предложено заключить дополнительные соглашения с покупателями, предусмотрев в них штрафные санкции за несвоевременную оплату отгруженной продукции. В дополнительных соглашениях предлагался следующий порядок расчетов: покупатель оплачивает поставленную продукцию в течение 5-и дней со дня отгрузки. В случае неоплаты в указанный срок (с 6-го дня) неоплаченная сумма рассматривается как товарный кредит поставщика потребителю с процентной ставкой в размере 0,5% ставки рефинансирования ЦБ РФ за каждый день просрочки. Если товарный кредит не оплачен в течение 30 дней, по истечении этого срока, в соответствии с заключенным соглашением между поставщиком и покупателем поставщик предъявляет требование на безакцептное списание средств с расчетных счетов покупателей. Изменив порядок расчетов с большинством крупных потребителей, заемщику удалось в течение нескольких месяцев снизить уровень дебиторской задолженности в 2,5 раза и погасить свои обязательства перед банком.

Следовательно, при кредитовании банку необходимо в обязательном порядке выявить причины нехватки собственных средств для текущих платежей, а именно:

- финансовую дисциплинированность основных контрагентов заемщика;
- порядок расчетов потребителей с заемщиком;
- предложить заемщику более надежную схему расчетов, обеспечивающую постоянные поступления денежных средств на расчетный счет, что необходимо для кредита в условиях нестабильности системы платежей.

Целесообразно было бы предложить другие возможные варианты в

условиях неплатежей как макроэкономического явления:

1. Кредитование с использованием залога дебиторских счетов по крупным дебиторам:

- с установлением предельного срока для взыскания дебиторской задолженности банком поставщика через безакцептное списание средств с расчетного счета потребителей;

- с одновременным оформлением гарантий банка потребителя в качестве

обеспечения погашения товарного кредита поставщика. Это дает возможность оплачивать поставку из средств потребителя, а в случае их нехватки - банком потребителя.

2. Использование вексельных форм расчетов.

3. Развитие факторинга, то есть учет банком поставщика счетов-фактур с установлением предельного срока отсрочки платежей по поставкам.

Разумеется, внедрение схем расчетов, “защищающих” кредит, требует соответствующего договорного оформления.

К другой группе макроэкономических факторов кредитных рисков следует отнести нестабильность управления акционерными обществами (хозяйствующими субъектами), вызванная приватизацией, переделом собственности, переходом контрольного пакета акций от одной группы акционеров к другой и как следствие - сменой руководящего состава. Возможно, что кредитный риск по этой причине реализуется в отказе новой менеджерской команды исполнять обязательство перед банком в установленные сроки, задержкой платежей по процентам и погашению основного долга, требованиями пересмотра условий кредита, его реструктуризации. Часто новая команда менеджеров открывает расчетный счет в другом банке, который начинает обслуживать их финансовые потоки. Это приводит к потере возможностей отслеживания финансово-экономического состояния заемщика, мониторинга выданных ему ссуд.

Например, акционерному обществу была открыта кредитная линия, по которой заемщик в соответствии с бизнес-планом периодически получал ссуды в соответствии с лимитом кредитной линии. Ранее выданные по этой линии ссуды благополучно погашались. За несколько дней до общего собрания акционеров (о том, что оно намечено, руководство банка и его кредитного отдела не знало) руководство предприятия инициировало очередную ссуду, сумма которой была зачислена на расчетный счет. На следующий день после собрания, на котором были избраны новые генеральный директор и главный бухгалтер предприятия, в банк поступили платежные поручения на списание денежных сумм с расчетного счета в

разные адреса. Только через день в банк поступила официальная информация о смене руководства заемщика и новая карточка с образцами подписей.

Новое руководство предприятия (заемщика) отказалось погашать ссуду, мотивируя это тем, что она использована не по целевому назначению бывшим руководством, которое на следующий день после собрания акционеров уже не обладало правом подписи платежных документов. Нормальные кредитные отношения банка и заемщика превратились в долгий, изнуряющий арбитражный процесс. Вместо дохода от кредитной линии в конечном счете банк понес убытки.

Нам представляется, что коммерческому банку следовало учесть, предвидеть следующую ситуацию:

- выдавая кредит, банк должен собрать как можно более полную информацию о заемщике, в том числе о состоянии взаимоотношений между различными группами акционеров (пайщиков);

- получать и анализировать сигналы о взаимоотношениях между различными группами акционеров и менеджеров, знать о возможных изменениях в руководстве фирмы-заемщика;

- предусмотреть в договорах о крупных кредитах (кредитных линиях) статьи о несменяемости руководства, с которым заключается договор, на весь срок кредитного периода, как это практикуется во многих зарубежных банках;

- обязать заемщика заблаговременно информировать банк об общем собрании акционеров с указанием повестки дня;

- наличие в договорах банковского счета пункта о том, что расчетно-кассовое обслуживание клиента прекращается за определенный срок (1-2 дня) до проведения общего собрания акционеров или намечаемой смены руководства, а его возобновление возможно только с получением официальных документов, подтверждающих полномочия руководящих лиц: выписки из протокола собрания или решения совета директоров, переоформленной карточки с образцами подписей;

- уклонение от выдачи новых кредитов за определенный срок до проведения собрания акционеров, а также при получении сигналов о возможной смене руководителя;

- в случае если у заемщика произошла смена руководства - постараться склонить новое руководство к добросовестному взаимовыгодному сотрудничеству. Нужно иметь в виду, что не только клиент зависит от банка, но и банк-кредитор от крупного клиента-заемщика.

Как факторы кредитных рисков, большое значение имеют изменения денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политики, особенно изменение

основных инструментов этой политики:

- ставка рефинансирования ЦБ РФ;
- ставка отчислений в фонд обязательных резервов ЦБ (ФОР);
- валютный курс;
- уровень инфляции;
- общее фискальное бремя на хозяйствующие субъекты;
- отмена налоговых льгот.

Кроме того, на кредитные риски может повлиять такой фактор, как наличие нескольких расчетных счетов хозяйствующих субъектов в различных банках. Естественно, на каждом из них имеется определенный остаток денежных средств, а само предприятие производит расчеты и платежи, используя таким образом одновременно несколько банков. На первый взгляд, это повышает финансовую устойчивость предприятия, так как в случае приостановки операций или краха одного банка у предприятия замораживаются не все его средства, а только часть, что важно в условиях нестабильности банковской системы. Вместе с тем, с точки зрения кредитных рисков это имеет и другую - негативную сторону и для заемщика, и для банка-кредитора, поскольку может привести к “замораживанию”, а то и к полной потере части средств заемщика в течение кредитного периода.

Немаловажными способами минимизации рисков в ситуации кредитования заемщика, имеющего расчетные счета в двух банках, являются специальные оговорки в кредитном соглашении:

- о проведении расчетов только через банк-кредитор на срок до полного погашения кредита;
- об отказе заемщика открывать новые расчетные счета в других банках вплоть до полного погашения кредита;
- о залоге остатков денежных средств на всех счетах (расчетных, депозитных, текущих), владельцем которого является заемщик.

Такие требования к заемщику часто встречаются в кредитной политике зарубежных, в частности, американских банков.

Таким образом, грамотное управление рисками в коммерческих банках, могут значительно их минимизировать, а, следовательно, повысить доходность кредитной организации.

## **ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО СТРАХОВАНИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

В стабилизации и динамичном росте национальной экономики важное значение имеет развитие и укрепление страховых организаций. Однако в раннем периоде развития российского страхового рынка тормозило нежелание властей способствовать страхованию. Сказывалась и недостаточная страховая культура, где ни физические, ни юридические лица не торопились страховаться сами и страховать свое имущество, надеясь, как всегда на авось, стараясь сэкономить на страховании.

Только в последние годы появляется тенденция развития как страхового рынка в целом, так и повышение доверия к страховщику со стороны страхователей. Этому способствует, во-первых, «невидимая рука рынка», во-вторых, четко осязаемые участники в лице, прежде всего страховых компаний, а в-третьих, новые законопроекты в области страхования. При этом главным на рынке остается сам страхователь, корпоративный или индивидуальный, с его свободой выбора.

В соответствии с Законом РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» к страховщикам применяются жесткие требования к обеспечению финансовой устойчивости, гарантиями которой являются экономически обоснованные страховые тарифы, достаточные страховые резервы и собственные средства. Кроме того, страховщики должны обладать полностью оплаченным уставным капиталом, размер которого должен быть не ниже установленного Законом минимального размера уставного капитала.

Минимальный размер уставного капитала страховщика определяется на основе базового размера его уставного капитала, равного 30 миллионам рублей, и соответствующих коэффициентов:

- для осуществления личного страхования (без страхования жизни) и (или) имущественного страхования – 30 млн. рублей;
- для осуществления личного страхования (включая страхование жизни) – 60 млн. рублей;
- для осуществления перестрахования, а также страхования в сочетании с перестрахованием – 120 млн. рублей.

По данным Федеральной Службы Страхового Надзора (ФССН) по состоянию на 31.03.2006г. в единый государственный реестр включена 1061 страховая организация, где из них 308 перестраховочных организаций.

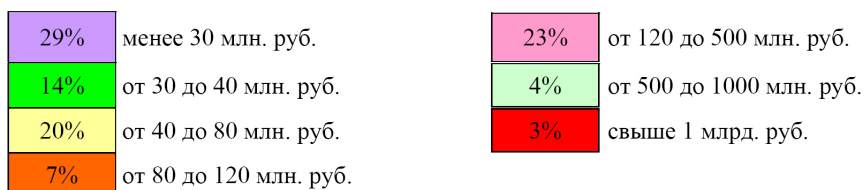
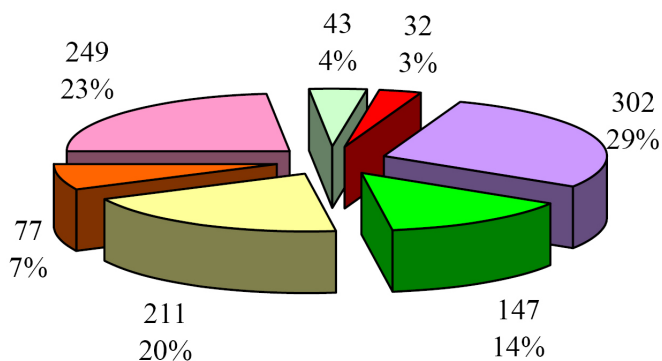


Рис. 6. Распределение страховых организаций по размеру уставного капитала

Кроме того, вопрос о страховых тарифах, об их соответствии реальной убыточности, уровню риска, объему ответственности страховщика, качеству обслуживания клиента, никогда не теряет своей актуальности. Современная история российского страхового рынка дает многочисленные примеры неэффективного ведения дел в тех компаниях, которые в отсутствие опыта и квалификации сотрудников стремились получить как можно быстрее большую прибыль, прибегая к различным сомнительным схемам и привлекая максимальное количество клиентов путем снижения тарифов. В связи с этим обанкротились многие известные компании. Негативное влияние оказывал и недостаточный контроль над региональными филиалами.

Большое «оживление» мы наблюдаем сегодня только в обязательном страховании или, зачастую, где этого требует иностранный и отечественный инвестор или кредитор, где налаживаются связи с иностранными партнерами и т.д. Большое количество имущественных рисков не застраховано. Страхование строительно-монтажных рисков России все еще не соответствует международным стандартам. На сегодняшний день единственным реально пользующимся спросом является страхование каско автомобилей.

По мнению некоторых политиков, решением может стать введение новых видов обязательного страхования. При этом проблемой здесь является



то, что обязательные виды страхования, прежде всего в случае, когда тарифы устанавливает правительство, представляют собой вмешательство государства в рыночную экономику. Поэтому необходимо с их введением быть очень осторожным и вводить их только лишь для тех видов страхования и рисков, для которых это необходимо: автострахование, атомные риски и т.д. Опыт Российской Федерации показывает, что обязательные виды страхования не всегда адекватны степени риска, часто заключаются формально и затрудняют быстрое реагирование на изменения или же препятствуют им.

Сегодня еще не раскрыты существующие большие потенциальные возможности. В первую очередь это медицинское страхование, которое, по данным последнего социологического опроса, хотели бы приобрести 50% взрослого населения России. Здесь необходимо как можно скорее и грамотно решить вопрос специфики добровольного и обязательного страхования, их разграничения и взаимодействия друг с другом. Это различные виды рисков и различные виды страхования.

Следующий едва раскрытый потенциал – это страхование гражданской ответственности. В этой сфере, прежде всего, должна быть создана и реализована правовая основа. Основным постулатом должно быть: тот, кто своими действиями причинил материальный вред третьему лицу, должен его возместить. Для подстраховки от подобной случайной ситуации он должен приобрести соответствующий страховой полис.

Помимо ограниченного спроса существует также ограниченная национальная страховая емкость.

Есть некоторые предложения представителей научного сообщества о возможных изменениях в классификации страховой деятельности. Во-первых, введенный ценз о размерах уставного капитала страховой организации предлагается дополнить некоторыми подробностями. В частности, необходимо разделить страховые компании на федеральные, региональные (окружные) и местные (областные, краевые). Федеральные компании – это те компании, уставный капитал и иные собственные средства которых должны превышать определенную регулятором цифру. Соответственно своему статусу федеральных компаний последние могут проводить многие (если не все) виды страхования, однако строить филиальную сеть они должны только по результатам страховой деятельности. Компании, имеющие небольшие уставные капиталы, не могут должным образом исполнять свои обязательства по страхованию, если учесть дороговизну содержания филиалов, разбросанных по всей нашей большой стране. Развитие же филиальной сети в сторону увеличения числа филиалов должно быть поставлено в зависимость от результата деятельности компании в целом и ее филиалов. Нынешняя практика свободного создания и ликвидации филиалов

только вредит самим компаниям и отечественному страховому делу в силу низкой ответственности филиалов и центрального офиса. В свою очередь, создание отделений от филиалов также должно осуществляться на основе разработанных нормативов.

Такие меры государственного регулирования не следует считать «твердыми», поскольку на практике и так ясно, что маломощные компании вряд ли могут реализовать главный принцип страхования – высшую добросовестность. Чтобы люди могли поверить в страхование, т.е. в бизнес, суть которого обещание исполнить договорные обязательства при наступлении страхового случая, необходимы следующие меры:

1) государство должно организационным способом решить эту задачу в интересах, прежде всего, страхователей, а также и самого страхования как вида предпринимательской деятельности;

2) необходимо ввести ограничения на некоторые виды страхования, которые могут осуществлять федеральные, окружные и местные компании. Это – объективная вещь, если учитывать, что крупные риски под силу брать только финансово мощным компаниям. Менее мощные компании смогут концентрировать свои усилия на более мелких страховых рисках;

3) чтобы равномерно и справедливо разделить страховое поле регионов, следует ввести в них обязательную аккредитацию филиалов или отделений страховых компаний в целях регулирования их деятельности;

4) соответственно предложенной структуре субъектов страхового дела – коммерческих страховщиков, необходимо доработать правила размещения средств страховых резервов страховщиков с целью развития фондового рынка соответствующих территорий;

5) пора обратить внимание на мировой опыт подготовки и лицензирования страховых агентов, ведь в большинстве стран страховой агент не только находит клиента (как это происходит у нас), но и обслуживает его. Поэтому страховой агент должен помогать страхователю управлять застрахованным риском и, если наступит страховое событие, быть рядом со страхователем. Через лицензирование страховой агент не только подтверждает свою квалификацию, но и несет всю полноту ответственности за исполнение компанией своих обязательств перед страхователем.

Однако не следует забывать, что состояние национального страхования является индикатором, позволяющим оценить глубину, эффективность и завершенность проведения экономических программ, связанных с изменением фундаментальных экономических отношений в обществе, изменением роли государства в обеспечении социальной защиты населения, формированием новых принципов государственного регулирования и государственного вмешательства в национальную

Е.П. Шустова, к.э.н.

Семипалатинский филиал университета «Кайнар»

Республика Казахстан

**КРЕДИТНОЕ БЮРО КАК ИНСТРУМЕНТ СНИЖЕНИЯ  
КРЕДИТНЫХ РИСКОВ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ**

Финансовый рынок Казахстана достиг той степени зрелости, когда необходимо создание надежной системы управления рисками. На фоне внушительного роста кредитных портфелей, растут и потери банков в виде невозвратных займов, особенно в сфере потребительского, ипотечного кредитования, кредитования малого и среднего бизнеса.

Таблица 1 - Динамика качества совокупного кредитного портфеля банков РК\*

Показатели	На 01.01.05		На 01.01.06		На 01.09.06	
	Сумма, млрд. тг.	В % к итогу	Сумма, млрд. тг.	В % к итогу	Сумма, млрд. тг.	В % к итогу
1. Стандартные	1019,1	56,2	1783,2	58,2	2575,1	59
2. Сомнительные	741,9	40,9	1210,3	39,5	1688	38,7
3. Безнадёжные	51,9	2,9	68,5	2,3	99,9	2,3
Всего кредитный портфель	1812,9	100	3062	100	4363	100

\* Источник: [1, 2]

Большинство наиболее кредитоспособных и финансово устойчивых предприятий уже привлекли кредиты банков, таким образом, последующий рост кредитного портфеля может быть обеспечен в основном за счет охвата кредитными услугами менее капитализированных и кредитоспособных заемщиков или новых кредитных продуктов, что также подразумевает повышение рисков банка. При этом в отношении потребительских кредитов и кредитов малому предпринимательству, например, справедливо отметить, что в мировой практике это наиболее дорогие кредиты [2].

Между тем, как свидетельствуют эксперты, существует прямая связь между банковскими рисками и процентными ставками по кредитам. Чем меньше кредитный риск банков, тем дешевле кредиты для потребителей.

Один из инструментов снижения кредитных рисков - кредитное бюро, выступающего в роли информационного посредника между банком-кредитором и заемщиком. Бюро собирает и хранит информацию обо всех категориях заемщиков. Данная информация представляет собой финансовую биографию заемщика: когда и в каком объеме был взят кредит, на какие цели, срок возврата кредита. В базу данных заносится также информация о потенциальной платежеспособности клиента: наличие имущества, денежных средств, ценных бумаг и других активов. По мере накопления

информации о заемщике формируется его кредитная история. При этом позитивная кредитная история формирует доверие к заемщику со стороны банка-кредитора и дает получения кредитов по более низким процентным ставкам. В свою очередь, достоверная и объективная информация о заемщике позволяет банкам снизить кредитные риски, а также упростить процедуру выдачи кредита.

По данным, опубликованным Центром исследований в области экономики и финансов (Centre for Studies in Economics and Finance (CSEF)), характеризующих эффективность и объемы кредитования 40 стран мира, специалисты центра выявили, что обмен информацией стимулирует рост банковских кредитов по отношению к ВВП примерно на 20%. Кроме того, значительно снижается уровень кредитного риска и уменьшается доля резервов на возможные потери по ссудам. Таким образом, увеличение степени доступности информации в сфере финансового посредничества позитивно сказывается на эффективности кредитования, на росте ВВП и производительности труда.

Необходимо отметить, что в развитых странах институт кредитного бюро уже имеет значительный опыт. Первый случай обмена данными по кредитоспособности клиентов имел место в 1803 году в Англии. Тогда несколько английских портных начали сообщать друг другу о том, как их заказчики оплачивают счета. Этот шаг был своего рода реакцией на поведение клиентов: в то время как большинство из них платили в срок, некоторые не были столь пунктуальны, а иные и вовсе не платили по счетам. Недобросовестные клиенты заказывают платье в кредит, а затем, «забыв» заплатить по счету, обращаются в другое ателье и снова рассчитывают на кредит. С целью предупреждения возникновения подобных ситуаций, было создано первое в мире бюро «Лондонское общество взаимного уведомления». Концепция взаимного «уведомления» стала основой деятельности кредитного бюро, а суть её заключалась в том, что взаимный обмен кредитной информацией выгоден для всех участников.

Однако подлинный бум в создании кредитных бюро произошел сравнительно недавно. Опрос частных кредитных бюро, проведенный в 2002 году Всемирным банком, показал, что начало функционирования примерно половины организаций приходится на конец 80-х - начало 90-х гг. XX в. Аналогичны данные по Латинской Америке: примерно 14 из 30 фирм были организованы в 1989 г. Данные по Восточной Европе показывают, что большинство фирм было открыто в 1992 г. В Западной Европе также происходит бурное развитие кредитных бюро, открытие новых фирм отмечалось в Италии, Австрии и Испании [3].

С 31 января 2006 г. приступило к работе кредитное бюро и в

Казахстане, созданного в форме ТОО «Первое кредитное бюро». Его учредителями выступили 7 банков — АО «АльянсБанк», АО «АТФ Банк», АО «Банк ТуранАлем», АО «Банк ЦентрКредит», АО «Казкоммерцбанк», АО «Народный банк Казахстана» и АО «ЦеснаБанк». На учредительном собрании ТОО «Первое кредитное бюро» было принято решение привлечь в качестве потенциального партнера одну из международных компаний, специализирующуюся в разработке систем для кредитного бюро. В объявленном международном конкурсе принимали участие 5 компаний. Победителем конкурса стала исландская компания «CreditInfo Group», которая также вошла в состав участников ТОО наравне с АО «Астана Финанс». Компания CreditInfo Group владеет также кредитными бюро в Исландии, Чехии, Словакии, Румынии, Литве, Грузии, Мальте, Кипре [3].

Нормативно-правовой базой создания и функционирования кредитного бюро в Казахстане являются Гражданский Кодекс РК, Закон «О кредитных бюро и формировании кредитных историй», подписанный Президентом РК в июле 2004 г., а также иные нормативные правовые акты РК. Данный Закон, по оценкам международных экспертов, не имеет аналогов в мировой практике. Настоящий Закон применяется к отношениям, возникающим при формировании кредитных историй и предоставлении кредитных отчетов, создании, функционировании и прекращении деятельности кредитных бюро, осуществлении деятельности поставщиков информации по участию в создании и защите базы данных кредитных историй [4, ст. 2].

Кредитное бюро является коммерческой организацией, осуществляющей формирование кредитных историй, предоставление кредитных отчетов и оказание иных услуг. Кредитная история - совокупность информации о физическом, юридическом лице либо индивидуальном предпринимателе, в отношении которого формируется кредитная история. Кредитный отчет – форма полной или частичной выдачи информации, содержащейся в кредитной истории [4, ст. 1]. В соответствии с требованием Закона РК «О кредитных бюро и формировании кредитных историй» все, без исключения, банки второго уровня обязаны предоставлять информацию в кредитное бюро. Отношения между кредитным бюро и поставщиками информации строятся на договорной основе. Формирование кредитных историй и использование информации осуществляется с использованием следующих принципов:

1. наличие согласия субъекта кредитной истории;
2. равенство всех субъектов кредитных историй;
3. целевое использование информации, базы данных кредитных историй и информационной системы;

4. конфиденциальность информации;
5. обеспечение защиты базы данных кредитных историй и соответствующих информационных систем;
6. неприкосновенность частной жизни граждан, защита прав, свобод и законных интересов граждан и организаций [4, ст. 3].

Закон предусматривает возможность предоставления одного бесплатного полного кредитного отчета с указанием всех источников информации самому субъекту кредитного отчета. В случае, если субъект не согласен и желает оспорить ту или иную информацию, он имеет возможность обратиться непосредственно к поставщику данной информации. Само кредитное бюро не вносит каких-либо изменений. Дело по каждому заемщику должно храниться в течение 10 лет, при этом, кредитное бюро не делит информацию о заемщике на позитивную и негативную.

Потенциальными клиентами кредитного бюро и пользователями единой базы данных являются предприятия, занимающиеся любым из следующих видов деятельности: кредитование физических и юридических лиц или реализацией товаров и услуг в кредит; предоставление услуг связи и коммунальных услуг и многие другие.

Помимо предоставления информации о потенциальных заемщиках ТОО «Первое кредитное бюро» планирует также предоставление услуги по оценке кредитоспособности заемщика на основе использования скоринговой модели. Данная методика используется уже на протяжении более полувека для оценки кредитоспособности, как юридических, так и физических лиц. Важной особенностью скоринговых систем является то, что решение о выдаче кредита будет приниматься автоматически без участия специалиста. Применение скоринга упрощает процедуру рассмотрения заявок и время их обработки. Во многих странах, данный процесс занимает считанные доли секунды. Скоринговая модель позволяет определить сумму и оптимальный срок кредитования. При этом, добросовестные заемщики, которые составляют абсолютное большинство (не менее 95%) получают от применения скоринговой модели только плюсы, поскольку риск будет полностью ложиться на недобросовестных заемщиков в виде более высоких процентных ставок, более жестких требований к залоговому имуществу и сроку кредитования.

Кроме того, ТОО «Первое кредитное бюро» активно изучает рынки соседних государств и рассматривает различные возможности подключения к международным базам данных. Возрастающая международная активность казахстанских банков и компаний требует обеспечения для них соответствующих условий для успешного внедрения на международные рынки. Безусловно, наличие института, позволяющего определить и

спрогнозировать различные риски на мировых финансовых рынках, ставит казахстанские банки и компании в наиболее благоприятные условия по сравнению с их конкурентами из других стран. Положительная кредитная история может открыть доступ к зарубежным финансовым источникам для любой отечественной компании.

Таким образом, способствуя снижению предполагаемых рисков при кредитовании юридических и физических лиц, кредитные бюро вносят вклад в расширение кредитного рынка и повышение качества банковского обслуживания.

#### Литература:

1. Пресс-релиз Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций «Текущее состояние банковского сектора на 1 сентября 2006 года».
2. Отчет Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций за 2005 год.
3. [www.kazinform.kz](http://www.kazinform.kz)
4. Закон РК «О кредитных бюро и формировании кредитных историй» от 6 июля 2004 года N573-III.

И.Н. Юдина, к.э.н., доцент,  
Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле

### **РАЗВИТИЕ ТЕНДЕНЦИЙ НА РЫНКЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В 2006 ГОДУ**

Отметим ряд тенденций, сложившихся на рынке потребительского кредитования в последнее время (с 2006 г.) и остановимся на основных рисках, которые сопровождают этот рынок.

Ни для кого не секрет, что потребительский кредит это одна из наиболее удобных для физических лиц форм кредитования. В последние годы потребительское кредитование в России развивалось поистине стремительными темпами, количество игроков на рынке росло в геометрической прогрессии и казалось бы, что ничто не сможет остановить этот рост, однако в недавнем времени ситуация начала меняться. Рост рынка заметно приостановился и некоторые аналитик даже прогнозируют в недалеком будущем отрицательную динамику развития.

Такой вывод следует после изучения ситуации с кредитами в соседних государствах. В наиболее крупных странах Восточной Европы задолженность по потребительским кредитам приблизительно соответствует уровню средней зарплаты в этих странах: например, в Венгрии при средней зарплате в 520 долларов в месяц размер средней задолженности составляет 653 доллара, в Чехии и Польше при зарплатах 703 и 601 доллар

соответственно кредитная задолженность равна 631 и 577 долл. В России в 2002 г. средний размер потребительской задолженности был почти в семь раз меньше средней зарплаты, а теперь он отстает от нее лишь на 12,7% - при среднемесячной зарплате 300 долларов уровень задолженности на душу населения составляет 266 долл. Рынок потребительского кредитования близок к насыщению[1].

На первый взгляд бум на рынке потребительских кредитов продолжается. За первые три квартала 2006 г. их объем (без учета кредитов на строительство жилья) вырос на 48% и превысил 1,6 млрд. руб. Вот только за каждый процент прироста банкам приходится платить все дороже. С начала 2004 г. по ноябрь 2006 г. сумма всех кредитов физ.лицам выросла в 6 раз, а просроченных — в 14,5 раза. (рис.1).

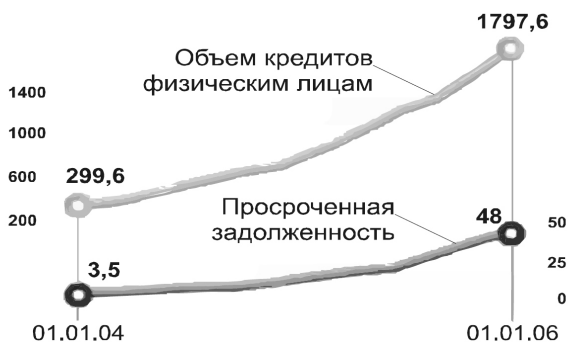


Рисунок 1. - Рост потребительского кредитования и просроченной задолженности физ.лиц, млрд. руб

Источник: по данным сайта Bankir.ru (11/05/ 2007)

- 52% — на столько выросли кредиты населению за 10 месяцев 2006 г.
- 21% кредитов — просроченные (по данным национального бюро кредитных историй)

В чем же причина данной тенденции? Причин несколько, самой важной пожалуй является насыщение рынка, практически все платежеспособное население уже имеет потребительские кредиты и не может, или по каким-либо причинам не хочет брать новые. Не менее важной причиной является и недобросовестность многих банков при раскрытии эффективной процентной ставки по кредитам, т.е. в кредитном договоре содержатся скрытые платежи, не указываемые банком во время рекламных компаний и не раскрываемые сотрудниками банка при оформлении банковского договора, в результате чего лицу, взявшему потребительский кредит, приходится выплачивать значительно большую сумму чем ожидалось,



что подрывает доверие к конкретному банку и системе потребительского кредитования в целом.

Однако не только граждане замедляют рост сегмента потребительского кредитования, во многом это зависит и от самих банков, многие из которых для увеличения объема потребительских кредитов снижают требования при выдаче кредита, что ведет к росту так называемых “безнадежных кредитов”, которые по мнению аналитиков являются реальной угрозой для банков. Потенциальный кризис потребительского кредитования может принести ряду банков большие финансовые проблемы и замедлить рост всего сегмента. Поскольку в России нет эффективной системы взыскания долгов (независимые коллекторские агентства слишком малы и не проходили испытание кризисом), рост объема невозвратных кредитов может стать общей проблемой банковской системы.

Таким образом, можно сказать, что перспективы развития потребительского кредитования в России довольно неоднозначны, с одной стороны он является наиболее удобной формой кредитования населения для приобретения товаров и услуг, однако в настоящий момент существуют достаточно весомые сдерживающие факторы, которые замедляют рост сегмента и даже могут вызвать общий кризис банковской системы за счет роста невозвращенных кредитов.

**Риски розничного кредитования.** Объем просроченной задолженности у банков по розничным кредитам вырос за 1 полугодие 2006 г. более чем на 40% и превысил 33 млрд. руб. (рис 2).

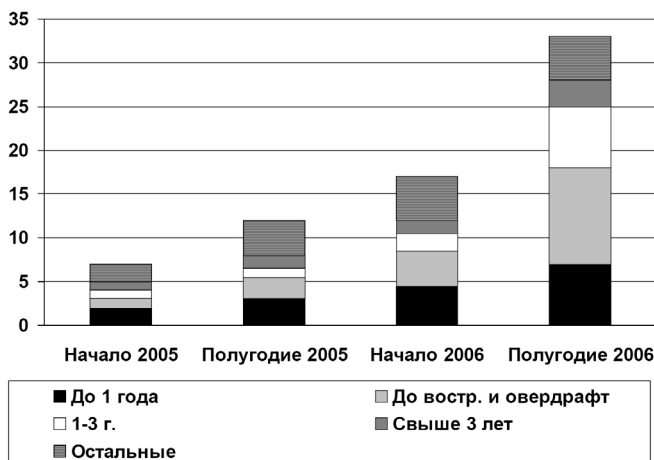


Рисунок 2. - Объемы просроченной задолженности у российских банков, млрд. руб.

Источник: по данным агентства Рус-Рейтинг (август 2006 г.)

Риски «невозврата» в сегментах более долгосрочного кредитования пока ниже в разы, чем по кредитам по пластиковым картам, по экспресс-кредитам и по кредитам на любые цели. Но за первое полугодие 2006 г. эти значения удвоились практически у всех банков. По мере накопления значительного объема таких кредитов у разных банков, по мере наступления сроков платежей по кредитам, риски невозврата стали значительно расти. Наиболее важным для банков становится диверсифицировать портфели розничных кредитов, конкурировать с другими банками за более удобные условия кредитования для заемщиков, при этом уделяя больше внимания качеству своих кредитных портфелей (табл. 1).

Таблица 1. Просроченная задолженность лидеров рынка потребительского кредитования (данные на конец 3 квартала 2006 г.)

Банки	Объем кредитования физ. лицами, млрд. руб.	Доля рынка, %	Доля просроченной задолженности физ.лиц, %
Сбербанк России	628,5	39,64	0,56
Русский стандарт	154,45	9,74	8,2
Росбанк	69	4,35	3,03
Уралсиб	30,39	1,92	2,44
ВТБ 24	26,54	1,67	0,48
Банк Москвы	25,5	1,61	4,4
Райффайзенбанк (Австрия)	24,72	1,56	0,5

Ист.: Отчет о развитии банковского сектора. Банк России. ноябрь 2006 г.

Дело в том, что новая редакции положения ЦБ РФ 254-п (вступающая в силу 1 июля 2007 г.), помимо жесткого указания о раскрытии эффективных ставок, содержит и новые требования по резервам, которые необходимо формировать банкам, активно занимающимся потребительским кредитованием. В документе четко и ясно написано, сколько банк должен резервировать средств по кредитам населению.

Банки, у которых не хватит капитала на создание резервов по невозвратным кредитам, не смогут выполнить жесткий норматив ЦБ РФ по капиталу. За этим последует отзыв лицензии. И если деньги частных лиц хотя бы частично защищены системой страхования вкладов, то средства юридических лиц в банках не защищены никак.

Высокие риски невозврата в розничном кредитовании достигли той критической отметки, когда банки начали снижать объемы кредитов в сегменте с наибольшим уровнем невозврата – экспресс-кредитовании и кредитов, выдаваемых в местах продаж. «Магазинные» экспресс-кредиты, которые несколько лет росли опережающими темпами, перестали быть локомотивом рынка. Рынок розничного кредитования в 2006г. удвоился, почти достигнув отметки в 80 млрд. долларов (более 2 трлн. рублей), а объем

экспресс-кредитования за год почти не изменился[2].

Лидеры рынка получили статистику «невозвратов», скорректировали модели оценки заемщиков и выделили группу наиболее добросовестных клиентов. Этой группе наименьшего риска банки предлагают нецелевые кредиты или кредитные карты. Банки начинают работать со своей клиентской базой, минуя посредника в виде торгового предприятия.

В банке «Русский Стандарт», который до 2003 г. вообще был монопродуктовым банком, специализировавшимся именно на товарном экспресс-кредитовании, замещение экспресс-кредитов началось в 2005 г. и происходило постепенно. Но по итогам 2006 г., кредитные карты в портфеле «Русского Стандарта» почти достигли уровня 60%! [3].

Бизнес-модель, господствующая на российском рынке потребительского кредитования, описывается так: добросовестный заемщик платит за себя и “за того парня”. Платить приходится много: несмотря на то, что на рынок выходят все новые игроки, эффективные ставки остаются очень высокими. Средняя эффективная ставка по экспресс-кредитам в 2006 г. “плавала” вокруг 50% против 55-60% годом ранее.

Несмотря на ухудшающуюся статистику, такая модель могла бы работать еще долго, не ставя под угрозу стабильность банковской системы. До такого кризиса, который потряс в конце 2003 г. Южную Корею из-за крупных убытков восьми крупнейших эмитентов кредитных карт, надо еще дожить. Там задолженность населения достигала 14% ВВП, в России она не превышает 7% ВВП. Там просроченный долг имел каждый десятый кореец, у нас каждый десятый только успел воспользоваться кредитом. Это позволяет банкирам продолжать экспансию, смещая акцент с более рискованного экспресс-кредитования на раздачу кредитных карт уже проверенным заемщикам.

По данным RusRating, просроченная задолженность по карточкам росла в 2006 г. тем же темпом, что и общая «просрочка». А это уже тревожный сигнал. Вероятность массовых личных дефолтов велика, даже если не будет ухудшения макроэкономических показателей [4].

**Инновации в ипотеке.** На смену бума в потребительском кредитовании придет бум ипотеки. В России ипотечная задолженность составляет всего 21 доллар против 266 по потребительским кредитам, в то время как в странах Восточной Европы эти суммы вполне сопоставимы. Потенциал российского ипотечного рынка очевиден. По данным «Альфа банка», на начало 2006 г. банки выдали на покупку жилья около 3 млрд. долларов - менее 10% от общего объема розничных кредитов. Уже к концу 2007 г. рынок вырастет до 7 млрд, а к концу 2008 г. может составить все 12 млрд долларов (NEWSru.com.Экономика).

По мнению большинства опрошенных банковских специалистов, именно ипотечные продукты позволяют кредитным организациям успешно конкурировать на рынке[5]. В борьбе за новых клиентов банки все активнее предлагают новшества, изменяют свои программы. Некоторые кредитные организации заявляют даже о внедрении собственных инноваций на рынке ипотечного кредитования. Возникает вопрос: что же это за нововведения?

Во-первых, это постепенное смягчение требований по наличию первоначального взноса. По данным ежегодного обзора Международной академии ипотеки и недвижимости, за 2005 г. на московском рынке ипотечного кредитования первоначальный взнос снизился с 25 до 20%. Банк Москвы и вовсе стал первопроходцем, разработав свой вариант кредитования при нулевом первоначальном взносе. Еще одним нововведением стала отсрочка первоначального взноса. Здесь отличился банк «КИТ Финанс», предложивший полугодовую отсрочку. Подобная услуга предназначена для тех заемщиков, которые уже имеют в собственности недвижимость и хотят с помощью ипотеки улучшить свои жилищные условия. Предоставленные шесть месяцев заемщик может использовать для того, чтобы реализовать свою квартиру на наиболее выгодных условиях. Услуга также позволяет отсрочить выплату процентов и основного долга по кредиту на 6 месяцев, то есть на тот период, когда заемщик несет свои основные расходы.

Во-вторых, снижается процентная ставка на кредит. За 2005 г. на московском рынке ипотечного кредитования ставка снизилась на 0,4–1,4 процентных пункта. Одним из способов снижения процентной ставки стали новые программы ипотечного кредитования с плавающей процентной ставкой, размер которой не фиксируется на весь период кредитования, а периодически пересматривается в зависимости от ситуации на рынке. Сначала это были валютные программы с привязкой к LIBOR (London Interbank Offered Rate — средняя ставка предоставления валютных кредитов на лондонской межбанковской валютной бирже).

Немного позже появились подобные программы в рублях. Пионером в создании такого рублевого продукта стал ипотечный банк DeltaCredit, запустивший программу DeltaМечта, привязанную к индикативной ставке MosPrime3 — средней ставке предложения рублевых кредитов, предоставляемых крупнейшими банками на московском рынке сроком на три месяца (рассчитывается Национальной валютной ассоциацией). Уникальность продукта заключается в том, что по мере улучшения макроэкономической ситуации в России кредит для заемщика становится дешевле.

Еще одной новой услугой на рынке ипотечного кредитования стали программы рефинансирования, то есть процедуры пересмотра условий по

кредиту заемщиков, которые взяли кредит несколько лет назад. Подобное нововведение связано с тем, что процентная ставка по кредиту за последние несколько лет упала, и для того чтобы показать свою лояльность клиентам, банки стали разрабатывать и такие программы.

Литература:

1. Дома вместо утюгов // газета Ведомости. №163 (1690) 1/09/06.
2. Бум «магазинного» экспресс-кредитования завершился. // Банковское обозрение, №5, май, 2007 г.
3. Экспресс-кредиты становятся опасны для банков // Банковское обозрение. №4 (94), апрель, 2007 г.
4. Уроки финансовой грамоты // SmartMoney № 1 (42) 15 января 2007.
5. Ипотека — хит 2007 ([http://bo.bdc.ru/2006/9/ipoteka\\_hit\\_2007.htm](http://bo.bdc.ru/2006/9/ipoteka_hit_2007.htm))

Н.Н. Юнева, к.э.н.

Бийский педагогический государственный университет  
им. В.М. Шукшина

## **НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ**

Многие страны, в том числе и Российская Федерация, столкнулись в последнее время с проблемой, когда многие предприятия стремятся использовать легальные методы избежания значительных налоговых платежей. Это так называемая минимизация налогов, или налоговая экономия. В России данное явление больше известно под термином «оптимизация налогообложения», или налоговое планирование, определяемое как законный способ обхода налогов с применением всех допускаемых законом налоговых льгот и приемов сокращения налоговых обязательств.

Уровень проработанности и легитимности схем налоговой оптимизации, как правило, соответствует общему состоянию налогового законодательства. Не смотря, казалось бы, на большое количество трудов по минимизации налогов как в РФ, так и за рубежом, в России теоретические положения и методические основы налогового планирования сегодня находятся в стадии формирования.

В практической деятельности российские организации используют только отдельные приемы и способы, направленные на снижение налоговых платежей. До сих пор понятие «налоговое планирование» отождествляется с минимизацией налоговых обязательств. Широко известно определение, где налоговое планирование рассматривается как легальный путь уменьшения налоговых обязательств. Здесь имеется в виду целенаправленная деятельность налогоплательщика, ориентированная на максимальное использование всех возможностей налогового законодательства с целью уменьшения налоговых

платежей в бюджет.

“Оптимизация налогообложения”, “налоговое планирование”, “уменьшение налогов”, “уход от налогов”, “уклонение от налогов”, “минимизация налогов”, “налоговая оптимизация”, “избежание налогообложения”, “обход налогов” - так в официальной и публицистической литературе называют явление, которое можно рассматривать как социальный конфликт, получивший свое развитие одновременно с разрушением советской системы экономики и формированием современной российской налоговой системы. До настоящего времени, несмотря на актуальность проблемы и множество научных публикаций, “оптимизация налогообложения” в качестве социального конфликта всесторонне не изучена. Конфликтная природа этого социально-экономического явления выявляется через его двойственность: тяжесть налогового бремени, наличие многочисленных форм налогового контроля со стороны государства приводят к тому, что налогоплательщики самыми разными способами, в том числе незаконными, стремятся сэкономить на налогах, а деятельность исполнительных органов государства направлена на выявление способов избежания налогообложения.

“Оптимизация налогообложения” характеризуется, с одной стороны, стремлением налогоплательщика избежать уплаты того или иного налога в максимальном объеме, а с другой стороны - стремлением государства не допустить сокращения поступления налоговых сумм в казну. Такого рода социальный конфликт существует не только в России, но и в других странах, в том числе в странах Западной Европы, отличающихся хорошей социальной защитой и высоким правосознанием гражданского общества.

Желание каждого налогоплательщика уменьшить сумму уплачиваемых налогов вполне естественно и понятно. Налоговая оптимизация ставит налогоплательщиков в неравные условия в конкурентной борьбе. Минимизируя свои платежи, налогоплательщик оказывается в более выгодном положении по сравнению с тем налогоплательщиком, который руководствуясь понятием социальной ответственности или, не понимая важности и выгоды для себя оптимизации налогообложения, такие средства не использует. В каждой организации существует необходимость изыскания внутренних резервов снижения затрат на производство, реализацию продукции, обоснования оптимальных уровней расхода финансовых средств, появляется потребность в повышении ее инвестиционной привлекательности. Решение данных задач связано с более эффективным управлением финансами, совершенствованием системы управления, оптимизацией налогообложения. Оптимизация налоговых платежей неизбежно сказывается на ценовой политике, и та компания, которая отказывается от минимизации налогообложения, неизбежно проиграет по

возможностям снижать цены, давать скидки и устраивать различные акции в пользу потребителей.

Достижению цели оптимизации уровня налогообложения могут способствовать манипуляции с элементами налогов на основе использования механизма налогового планирования. При принятии любого управленческого решения задача налогового планирования заключается в анализе всех наступающих последствий на основе вариативности (то есть разработке альтернативных вариантов или версий) и оценке степени их влияния на финансовые результаты деятельности хозяйствующего субъекта.

Оптимизация налоговых платежей обусловлена стремлением предприятия обеспечить собственную конкурентоспособность. Это означает, что каждое предприятие в рамках существующих финансовых норм должно находить в кривой платежей такую точку, которая обеспечивает ему одновременно выполнение обязательств перед государством и перед другими контрагентами, а также реализацию собственных целей деятельности. Нередко под оптимизацией налоговых платежей понимают их минимизацию. Такой подход вполне обоснован, если рассматривать взаимоотношения налогоплательщиков и государства в статичном состоянии как разовую операцию уплаты налога. При рассмотрении налоговых отношений между предприятием и государством как постоянно возобновляющиеся в долговременном периоде формы финансовых отношений минимизация налоговых платежей в текущем периоде является одним из возможных результатов оптимизации. Для предприятий определяющим критерием оптимизации налоговых платежей должно стать достижение максимального объема ресурсов, остающихся в их распоряжении при условии дальнейшего обеспечения роста прибыли от деятельности и благосостояния собственников предприятия.

Для каждой группы однородных налогоплательщиков в рамках действующего налогового законодательства формируется средний уровень налогообложения. Этот средний уровень может иметь, тем не менее, не одно фиксированное значение, а минимальное и максимальное значения. В РФ в силу выраженного фискального значения налогов, неразвитости налогового планирования и культуры налоговых отношений предприятия занимали две противоположные позиции. Первая заключалась в стремлении утаить, сокрыть, занижить налогооблагаемую базу или вообще уйти в недоступную для налоговых органов нелегальную сферу. Вторая позиция состояла в том, чтобы рассчитаться вовремя, даже с запасом, чтобы исключить санкции налоговых органов. Особенно это касалось авансовых платежей по налогу на прибыль. Таким образом, налоговые платежи осуществлялись по установленным расчетам, но без обоснования у самого налогоплательщика.

При этом первая позиция подрывала государственный интерес, а вторая ущемляла интересы самого налогоплательщика.

Для исключения такой ситуации необходимо обосновать выбор между максимальными и минимальными значениями среднего уровня налогообложения предприятия. Обоснование означает моделирование различных возможных значений среднего уровня налогообложения между минимальными и максимальными значениями, а значит, варьирование суммами налоговых платежей с учетом последствий. Последствия могут быть учтены путем анализа чувствительности норм доходности, суммы свободных ресурсов, размера имущества и капитала при выплате той или иной суммы налогов в рамках действующих законов в процессе налоговой деятельности предприятия. При этом налоговую деятельность предприятия следует рассматривать как часть его финансово-хозяйственной деятельности. Действительно, вопросы уплаты налогов прямо являются частью финансовых операций организации по выполнению обязательств перед государством. Такие обязательства предусмотрены специальным законодательством и представляют собой формы перераспределения создаваемого валового продукта. И неверно было бы считать, что налоговая деятельность начинается и заканчивается уплатой налогов и составлением соответствующих деклараций.

В течение всей финансово-хозяйственной деятельности происходит непрерывное создание и движение различных видов имущества и обязательств, которые формируют базу исчисления того или иного налога. Так, приобретение основных средств или материальных ценностей различного вида и назначения прямо влияет на формирование базы налогообложения по налогу на имущество. Проводимая кадровая политика и политика в области оплаты труда формирует базу для исчисления единого социального налога. Применение той или иной формы организации производства и используемые технологические процессы прямо влияют на формирование затрат, т.е. на исчисление налога на прибыль и на формирование базы по налогу на имущество.

Таким образом, оптимизация налогообложения является неотъемлемой частью налоговой деятельности предприятия, а значит, так или иначе присутствует в процессах управления финансами и в процессах финансового управления. В рамках финансового управления налоговое планирование может быть рассмотрено как деятельность с использованием налоговых инструментов для обеспечения наиболее эффективных результатов деятельности предприятия и его взаимоотношений с государством. С одной стороны, предприятие само выступает в роли объекта воздействия со стороны государства, т.к. налоговые инструменты используются государством для



изъятия части создаваемого дохода, стимулирования отдельных отраслей и т.п. С другой стороны, оно становится субъектом использования налоговых инструментов в отношении своих собственных служб, подразделений, филиалов, сфер бизнеса и т.п.

В рамках управления финансами организации налоговое планирование реализуется как процесс управления налогами, включая управление объектами налогообложения, процедурами исчисления и уплаты налогов.

В зарубежной практике налоговое планирование сегодня является неотъемлемой составной частью управленческого процесса фирмы. В России теоретические положения и методические основы налогового планирования находятся в стадии формирования. В практической деятельности организаций используют только отдельные приемы и способы, направленные на снижение налоговых платежей. До сих пор понятие «налоговое планирование» отождествляется с минимизацией налоговых обязательств.

### **СЕКЦИЯ 3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФОРМ И МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ**

Ю.Г. Алгазина, к.э.н

Алтайский государственный университет

#### **ВЛИЯНИЕ РИСКА НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТОРГОВОГО ПОСРЕДНИКА**

Переход к рыночным отношениям потребовал углубленного изучения экономической категории «риск» применительно к различным видам предпринимательской деятельности с характерным набором рисков.

Несовпадение экономических интересов участников товарного рынка, осложненное вероятностным характером их взаимодействия, конкуренцией и быстроменяющейся рыночной конъюнктурой, порождает риск и требует повышенного внимания к его исследованию и учету при формировании экономической выгоды звеньев цепочки товародвижения в рыночных системах: производителя, посредника и потребителя.

Поскольку извлечение экономической выгоды выступает результатом коммерческой деятельности, то необходимо конкретизировать ее содержание. Коммерческая деятельность включает планирование объемов закупки и реализации (перепродажи) товаров с учетом намечаемого уровня прибыли; поиск и выбор наилучшего партнера (поставщика или покупателя); проведение торгов, включая назначение цены, соответствующей качеству товаров и спросу; выявление и активное использование факторов, способных ускорить (или замедлить) реализацию товара и соответственно увеличить (уменьшить) выручку» [1, с. 11].

Посредник – «это такой хозяйствующий субъект, который находится между двумя другими и выполняет функцию их сведения по поводу обмена продуктами труда в материально-вещественной форме или в форме услуг, информации» [1, с.13]. Потребитель обобщает в своем образе «...отдельные лица и домохозяйства, покупающие или приобретающие иным способом товары и услуги для личного потребления» [2, с.181].

В связи с данными обстоятельствами возникает необходимость более четкой трактовки понятия «риск» применительно к экономической выгоде, выступающей результатом торговой сделки, определения его величины в структуре надбавки посредника, измерения его степени и критериев, определяющих уровень приемлемости, а также возможных исходов принятых и реализованных решений в системе обмена товарами.

Исследования риска лежат преимущественно в областях финансовой (в том числе инвестиционной, банковской, биржевой) деятельности и связанных

с ней превентивных мероприятий: страхования (в том числе хеджирования), диверсификации, лимитирования и резервирования средств.

Вместе с тем, исследования в сфере риска предприятий, осуществляющих предпринимательство в торговле, практически отсутствуют. Существующие ныне разработки в данной области экономики лишь поверхностно касаются особенностей сущности риска, его анализа и оценки, а также управления, почти без учета специфики экономической отрасли. В зачаточном состоянии находятся исследования, посвященные проблемам и количественной оценке риска в сфере товарного обращения, учету несовпадения экономических интересов производителя (поставщика), посредника и потребителя. То же относится к разработкам, определяющим оптимальную величину риска, закладываемую посредником в структуру снабженческо-сбытовой надбавки при взаимодействии с производителем и потребителем, а также ее влияния на экономическую выгоду всех трех звеньев товарной цепочки. Отсутствует анализ учета риска в сфере товарного обращения нескольких последовательных посредников, из которых первый взаимодействует с производителем, а последний – с потребителем, то есть многоуровневых каналов сбыта. Тем самым недостаточно учитывается сложность и многоаспектность означенного экономического явления, практически неизбежного, сопряженного с неопределенностью, возникающей в силу многовариантности, случайности и непредвиденности влияющих на предпринимательскую деятельность обстоятельств и, следовательно, результатов взаимодействия хозяйствующих субъектов.

Однозначного определения риска не было выработано до сих пор, невзирая на его изначальное, объективное и субъективное, наличие в хозяйственной и торговой практике. Во все интерпретации риска заложено его восприятие как возможного ущерба, неудачи, отклонения (в основном, неблагоприятного) от запланированного результата. Более уточненное понятие риска как экономического явления, исходя из управляющих переменных (цена продажи товара посредником, цена покупки товара посредником, количество проданного /закупленного товара посредником), соответствует содержанию рыночного риска, который «включает следующие подвиды рисков, связанные с внутренним и внешним рынком: риск в определении структуры и объемов производства, новых и старых; риск, связанный с ценами и запросами, т.е. с возможностью покрытия с помощью платежеспособного спроса расходов по удовлетворению в изделиях, реализуемых по определенным ценам» [3, с.209].

Риск является количественным и качественным претворением неопределенности, порождаемой различными источниками, из которых наиболее актуальными представляются следующие:

1) неполнота, недостаточность, асимметричность информированности участников торговой сделки о ее условиях;

2) наличие и реализация хозяйствующими субъектами в ходе взаимодействия собственных экономических интересов, нередко противоречащих интересам контрагентов;

3) ограниченность ресурсов и полномочий по влиянию на условия протекания торговой сделки.

Менее значимы для тематики исследований, а посему будут опущены, такие факторы возникновения неопределенности как: противоречивость и случайность общественных явлений, спонтанность природных процессов, вероятностный характер научно-технического прогресса, ограниченность познания окружающей действительности и методов изучения объекта, социально-психологические установки участников сделки, нереальность планируемых результатов и субъективизм в их ожидаемой оценке.

В системе рынка промышленных товаров, являющегося основой взаимодействия производителя, посредника и потребителя, наиболее значимы следующие виды рисков, определяющие границы исследований по данной тематике (выборка по классификации приведена из: [4, с.34-38; 5, с.18-21]):

1) по причине возникновения: непредсказуемости поведения партнеров и недостатка информации;

2) по среде возникновения: внутренний риск;

3) по степени предсказуемости: ожидаемый;

4) по степени добровольности принятия на себя риска: добровольный;

5) в зависимости от объектов, на которые направлены риски: риски нанесения имущественного ущерба физическим и юридическим лицам;

6) в зависимости от форм собственности: риски негосударственных предприятий и организаций;

7) в зависимости от целей осуществляемой хозяйствующими субъектами деятельности: риски коммерческих предприятий;

8) в зависимости от возможного результата: спекулятивные риски.

Из прочих видов риска, присутствующих во взаимодействии производителя, промежуточного звена и потребителя, область исследований задается временным и, отчасти, объектным рисками, динамическим риском, а также риском, несущим материальные и финансовые потери.

Таким образом, выделена классификационная составляющая, вытекающая из заданных рамок исследования риска в трехзвенном рыночном механизме, объединяющем производителя, посредника и потребителя.

Литература:

1. Коммерческо-посредническая деятельность на товарном рынке: Учеб.

- пособие / Под общ. науч. ред. проф. А.В. Зырянова. – Екатеринбург, 1995.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. / Под общ. ред. Е.М. Пеньковой. – Новосибирск: Наука, 1992.
  3. Тэпман Л.Н. Риски в экономике: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. В.А. Швандара. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.
  4. Боровкова В.А. Управление рисками в торговле. – СПб: Питер, 2004.
  5. Бродецкий Г.Л. Моделирование логистических систем. Оптимальные решения в условиях риска. – М.: Вершина, 2006.

Н.А.Волобуева  
Филиал ВЗФЭИ в г. Уфе

### **МАЛЫЙ БИЗНЕС: ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ КРИТЕРИИ**

Субъекты малого предпринимательства формируют значительную долю республиканского и межрегионального рынка товаров металлопластиковых окон и дверей, продукции порошковой металлургии, спичек, сахара-рафинада, туалетной бумаги и прочей продукции. Позитивное влияние малого бизнеса является определяющим в производстве минеральных вод, колбасных, кондитерских и макаронных изделий, мясных полуфабрикатов, отдельных видов офисной и бытовой мебели. Прирост по этим видам продукции в целом по республике обеспечивают субъекты малого предпринимательства. Итоги производственной деятельности полного круга отчитывающихся субъектов ожидаются выше – в пределах 105,1-105,2%, поскольку определенный вклад в общие показатели вносят предприятия сферы малого бизнеса [1].

Такую или аналогичную информацию достаточно часто можно увидеть в средствах массовой информации. Чиновники разного уровня отчитываются, приводятся статистические данные, рапортуют о дальнейшем развитии данного сектора экономики. Вопрос в следующем, что же такое малый, а в последнее время и средний бизнес? В настоящее время, существует единственный регламентирующий документ – это Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14.06.95 №88-ФЗ. В данном документе «Под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, у которых средняя численность работников не превышает следующих предельных уровней (малые предприятия): в промышленности, строительстве и на транспорте – 100 человек, в сельском хозяйстве и научно-технической сфере – 60 человек, в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – 30 человек, в оптовой торговле, остальных отраслях и при осуществлении других. Но этот документ определяет только решение задачи государственной поддержки данного сектора. На практике

довольно часто встречаются организации, имеющие значительные обороты, т.е. формально – это малые, пользующиеся льготами для малого бизнеса. Поэтому необходимо определить четкие границы. Для этого рассмотрим опыт, накопленный в мировой практике.

В зарубежных странах основными критериями признаны (отметить наиболее часто применяемые): численность работающих; размер уставного капитала; размер оборота и др. В рамках данной статьи предлагается уточнение понятия «малый бизнес», включив в определяющие критерии – тип бизнеса и объем выручки, а также конкретизация структуры сектора – микро, малый и средний бизнес (см. таб.1). За основу расчета взяты показатели, применяемые в Евросоюзе. В Европе для микробизнеса объем выручки устанавливается на уровне 2 млн. евро, для малого – 10, для среднего – до 50 млн. евро [2].

Данные классификационные признаки позволят более адресно проводить государственные программы по развитию и поддержке малого и среднего бизнеса. Кроме того, появляется возможность статистического анализа применения малыми организациями льготных форм налогообложения.

Таблица 1 - Тип бизнеса и основные определяющие его критерии

Структура сектора малого и среднего предпринимательства		Тип бизнеса				
		Число занятых, человек	Объем выручки, млн. руб.		Стоимость амортизируемого имущества, млн.руб.	
			без учета инфляции	с учетом инфляции	без учета инфляции	с учетом инфляции
1	2	3	4	5	6	7
субъекты малого предпринимательства	микро-малый	до 15	15	25	50	75
субъекты среднего предпринимательства	средний	16 - 50	40	80	75	100
субъекты среднего предпринимательства	средний	51 - 250	100	165	125	150

Согласно данным «Сплошного единовременного обследования малых предприятий по результатам работы за 2000 год», проведенного Государственным комитетом Российской Федерации по статистике в 2001 году - последней и самой представительной публикации, где официально представлена структура сектора малых предприятий, на долю промышленных малых предприятий с число занятых более 50 человек приходится 6,6%; удельный вес строительных фирм с числом занятых более 50 человек составлял 7,4%; аналогичных малых предприятий, работающих на транспорте – 6,6%; в сельском хозяйстве – 4,2%; а в научно-технической сфере – 1,2% [3].

Таким образом, вводимые критерии в России позволяют дополнительно включить в состав малого и среднего бизнеса 300 тысяч субъектов хозяйствования. Это составляет 7% от общего числа предприятий

- юридических лиц. Такие предприятия предоставляют рабочие места 8 млн. человек, то есть немногим более 10% от общего числа занятых в экономике. При увеличении для среднего предпринимательства порогового значения числа занятых до 500 человек удельный вес крупных предприятий в общем числе юридических лиц составит всего лишь 5%.

Литература:

1. Экономическое развитие современной России : монография / Под ред. Д-ра экон. Наук Н.В. Яремчука. – М.: Премьера, 2005. – 328с.
2. <http://www.worldbank.org.ru>.
3. Экономическая энциклопедия регионов России. Республика Башкортостан / Глав. Редкол.: Ф.И. Шахмалов. – М.: ЗАО изд-во «Экономика», 2004. – 639 с.

Н.А. Воронова

Филиал в ВЗФЭИ в г. Барнауле

## **ПРИМЕНЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИНТЕНСИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ РЕСУРСОВ ДЛЯ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ВНУТРИФИРМЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ**

В условиях ограниченности материальных, трудовых и денежных ресурсов возникает необходимость поиска и оптимального сочетания резервов экстенсивного и интенсивного развития организаций.

Оценка влияния экстенсивного и интенсивного факторов использования производственных ресурсов становится одной из характеристик, определяющих качество внутрифирменного планирования организации с позиций доходности, результативности, направлений расходования трудовых, материальных и денежных ресурсов.

Использование производственных ресурсов проявляется в трех измерениях: 1) в объеме и качестве реализованной продукции; 2) в величине затрат ресурсов на производство, включающих сумму амортизационных отчислений, материальных затрат и затрат на оплату труда персонала с отчислениями на социальные нужды; 3) в величине авансированной стоимости основных и оборотных средств [1, с.155].

Экстенсивное использование ресурсов предполагает вовлечение в производство дополнительных ресурсов. Увеличение объема продаж за счет увеличения объема использованных ресурсов характеризует экстенсивный путь развития организации.

Для любой организации интенсивный путь развития – более предпочтительный, поскольку он позволяет достичь более высоких результатов за счет более экономного использования имеющихся ресурсов.

Интенсификация производства характеризуется повышением

отдачи затрачиваемых ресурсов на достижение результата. Сопоставление результата и объема фактора за базисный период с результатом и объемом фактора за исследуемый период позволяет оценить степень использования интенсивных и экстенсивных факторов производства в исследуемом периоде.

Результаты проведенной нами оценки эффективности использования ресурсов приведены в табл. 1.

Таблица 1 -Комплексная оценка эффективности использования ресурсов

Название предприятия	2004-2005 гг.		
	Комплексная оценка восторонней интенсификации	Доля влияния на 100 % прироста продукции	
		экстенсивности	интенсивности
ЗАО "Алтайский завод прецизионных изделий"	1,076	75,8	24,2
ОАО "Алтайвагон"	1,0	100,1	-0,1
ОАО "Барнаульский аппаратурно-механический завод"	1,096	49,7	50,3
ОАО АПЗ "Ротор"	0,962	119,7	-19,7

В 2004-2005 гг. экстенсивное использование ресурсов наблюдалось в организациях: ЗАО "Алтайский завод прецизионных изделий" (ЗАО «АЗПИ»), ОАО "Алтайвагон", ОАО АПЗ "Ротор". Преимущественно интенсивное использование ресурсов (50,3%) имело место лишь в организации ОАО "Барнаульский аппаратурно-механический завод" (ОАО «БМЗ»). В ЗАО "Алтайский завод прецизионных изделий" соответствующий показатель составил всего 24,2%.

По данным проведенного анализа, за анализируемый период был получен прирост выручки от продаж в результате роста производительности труда и достигнута экономия численности персонала. Относительная экономия численности составила: ЗАО «АЗПИ» – 680 чел., ОАО "Алтайвагон" – 237 чел., ОАО «БМЗ» – 275 чел., ОАО АПЗ "Ротор" – 364 чел.

Результаты расчетов свидетельствуют о высокой эффективности использования трудовых ресурсов и неэффективном использовании основных средств, денежных и материальных ресурсов. В 2005 г. в ОАО «Алтайвагон» относительный перерасход по статье «основные средства» составил 136760 тыс. руб., по статье «оплата труда» был допущен перерасход на сумму 88136 тыс. руб. В ЗАО «АЗПИ» перерасход по статье «материальные затраты» составил 23044 тыс. руб. и в ОАО АПЗ «Ротор» 15813 тыс. руб.

Полученные результаты показывают, что для организаций машиностроения Алтайского края, отличающихся высоким уровнем материалоемкости изготавливаемой продукции, наиболее характерно экстенсивное использование ресурсов: более высокие темпы роста показателей использования ресурсов по сравнению с темпами роста показателей отдачи используемых трудовых, материальных и денежных ресурсов.



Путь развития организации за счет дополнительного вовлечения ресурсов не имеет большой перспективы: в современных условиях постепенного и неуклонного роста цен на энергоресурсы, сырье и материалы, а также в связи с ограниченностью привлечения ресурсов, главным условием стабильного положения организации является их более экономное расходование.

Поэтому в процессе планирования специалистам планово-экономических служб организаций следует проводить расчеты и анализ показателей интенсификации производства, с целью выявления резервов и направлений эффективного использования ресурсов.

Литература:

1. Шеремет А.Д., ИONOBA A.Ф. Финансы предприятий: менеджмент и анализ. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 538 с.

Ю.Н. Грибова, к.э.н., доцент  
Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле

### **МОДЕЛИ КОРПОРАТИВНОГО КОНТРОЛЯ И ОСОБЕННОСТИ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ В УСЛОВИЯХ АКТИВИЗАЦИИ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ**

Последние два десятилетия пристальное внимание исследователей направлено на анализ проблем корпоративного управления – проблем, возникающих между собственниками и менеджерами. Основным предметом обсуждения было превалирование акционерной собственности работников при фактическом контроле менеджеров, игнорирующих внешних собственников.

Исторически акционерная (корпоративная) собственность возникает на основе сложившегося института индивидуальной, частной собственности. В России предпринимается попытка быстрого создания корпораций на основе массовой приватизации. В итоге возникла частная собственность, которая характеризуется неравенством экономических агентов, правовой незащищенностью.

В конце 1980-х гг. контроль над государственными предприятиями фактически осуществлялся трудовыми коллективами и администрацией. Ваучерная приватизация легализовала контроль в первичной структуре акционерного капитала, а к завершению массовой приватизации акционерная собственность рассматривалась как распыленная. Соответственно, ограничения в реализации прав собственности стимулировали акционеров к концентрации собственности для получения легитимного контроля над акционерными обществами. В 1990-х гг. основные направления постприватизационного перераспределения акционерного капитала

состояли в его переходе от рядовых работников к менеджерам, от трудовых коллективов – к внешним собственникам.

Начало экономического подъема после кризиса 1998г. способствовало новому переделу собственности. В тоже время в условиях интенсивных интеграционных процессов начали происходить и существенные изменения в формах и способах реализации корпоративного контроля в компаниях. Соответственно, изменились взаимоотношения между различными группами акционеров, акционерами и менеджерами.

Интеграция позволила расширить границы предприятия, основываясь на перераспределении акционерной собственности и изменяя представление о корпоративном контроле, в связи с чем возникает разграничение между экономическими и юридическими представлениями о фирме.

Проводимые разного рода исследования в области исследования деятельности интегрированных образований, позволили получить и проанализировать качественные изменения, включающие:

- усиление концентрации собственности, влияние этого процесса на текущее состояние и перспективы развития бизнеса;
- изменение моделей корпоративного контроля на микроуровне, его влияние на внутрикорпоративные механизмы управления;
- видоизменение взаимосвязей интеграционных процессов, структур собственности и контроля.

Соответственно, было выявлено, что основные стимулы к интеграции связаны со снижением производственных затрат и экономией на транзакционных издержках. Основным механизмом интеграции стали изменения отношений собственности.

Сегодня российские корпорации работают в условиях экономического роста и формирования конкурентных рынков. В связи с чем интеграционные процессы в бизнесе, направленные на увеличение его масштабов и доли на рынке, становятся важным фактором в повышении его конкурентоспособности, а в рамках вертикальной интеграции стимулировали переход собственности к внешним владельцам.

Таким образом, данные преобразования позволяют говорить о необходимости и целесообразности формирования системы корпоративного контроля.

На наш взгляд, с началом передела собственности и смены менеджмента в российских компаниях усилилось влияние распределения собственности на реальный корпоративный контроль. Поэтому сегодня модель (как устойчивое распределение контроля в компаниях между собственниками и менеджерами) основывается на реальной структуре акционерного капитала. Преобладание инсайдерского контроля в российских

акционерных обществах не исключает разной степени консолидации собственности и разнообразия типов доминирующего акционера. С учетом этих параметров возможно для российских предприятий выделить четырех моделей корпоративного контроля, характерных для приватизированных предприятий промышленности:

- Модель 1 – «частное предприятие». Предполагает совмещение функций собственников и управляющих. Крупнейший собственник – директор, при этом мелкими акционерами могут быть другие менеджеры, рядовые работники, органы власти, с которыми достигается баланс интересов.

- Модель 2 – «коллективная менеджерская собственность», также предполагающая совмещение функций собственников и управляющих. При таком раскладе никто из ведущих акционеров не обладает блокирующим пакетом, но доля директора превышает доли каждого из членов команды.

- Модель 3 – «концентрированное внешние владения», где внешний собственник распоряжается контрольным пакетом акций, а менеджеры – это наемный персонал или владельцы мелких пакетов акций (3-5%). Данная модель в основном сформировалась в ходе вторичного перераспределения приватизированной акционерной собственности.

- Модель 4 - «распыленное владение» - контроль фактически принадлежит менеджменту предприятия. Для данной модели характерно, что менеджер обычно является собственником пакета акций средних размеров (5-15%). При этом остальные акции частично распылены среди мельчайших акционеров – «инсайдеров» и сторонних лиц, частично могут находиться в виде небольших пакетов у государственных органов, институциональных инвесторов, других собственников. Основные черты модели – сочетание бесконтрольности менеджмента, неуверенности в будущем и возможности и/или нежелания, увеличить свою долю в собственности.

Именно данные типы моделей присутствуют и в частном бизнесе, организованном в форме акционерного общества, за исключением модели 4, которая сформировалась через особенности российской массовой приватизации в условиях экономического спада. Интенсивные процессы перераспределения акционерной собственности на фоне интеграции способствовали трансформации структур контроля на микроуровне. В сложившейся институциональной среде модели контроля с распыленной и умеренноконцентрированной собственностью (модель 2 и 4) не могли конкурировать с моделями, основанными на сильной концентрации собственности (модель 1 и 3), и постепенно вытеснялись. Так, многие российские акционерные общества были поглощены крупными российскими бизнес-группами, куплены внешним собственником или постепенно перешли в фактически личную собственность генерального директора.

Соответственно, граница между моделями 1 и 3 подвижна. Выбор между ними находится в руках доминирующего акционера, который может принять решение о продаже бизнеса, его реорганизации, изменении системы управления. Вместе с тем пока еще сохраняется модель коллективной собственности менеджеров, причем воспроизводит ее именно новый бизнес.

Заметим, что сегодняшняя практика дает и редкие примеры деконструкции собственности, регулируемой доминирующими акционерами: компания «Вимм-Билль-Данн». Эти новые явления можно интерпретировать как первые шаги к формированию модели с распыленной собственностью нового типа, которая будет характерна только для небольшого числа компании, т.е. фактически речь идет о совершенно новой модели контроля, в которой главенствующая роль в кратко- и среднесрочной перспективе будет принадлежать доминирующему собственнику, а не менеджеру.

А.В. Иванов

Главное управление Центрального банка РФ по Алтайскому краю  
**САМООЦЕНКА КАЧЕСТВА КОРПОРАТИВНОГО  
УПРАВЛЕНИЯ В КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ**

Современные подходы к совершенствованию качества корпоративного управления в кредитных организациях требуют его оценки с различных позиций контролирующими, аудиторскими и надзорными структурами. Как правило, основным «зеркалом», в котором кредитная организация может увидеть достаточно объективную картину качества своего корпоративного управления, является отдельное исследование специализирующихся на этой тематике аудиторских организаций. Однако данное исследование по определению будет иметь недостатки, связанные с невозможностью для аудиторов изучить все взаимосвязи и тенденции развития такого сложного финансового, правового и социального механизма, как коммерческий банк. Кроме того, такие исследования и оценки, как правило, происходят эпизодически, в лучшем случае раз в год. В связи с этим не учитывается перманентность процессов взаимодействия участников корпоративных отношений.

Ведущие международные организации, занимающиеся изучением вопросов корпоративного управления, вплотную подошли к необходимости постановки вопроса о необходимости самооценки юридическим лицом качества своего корпоративного управления. Рассмотрим положительные и отрицательные стороны при выполнении оценки качества различными участниками корпоративных отношений в кредитных организациях. Под

термином качество корпоративного управления в рамках данной статьи, для упрощения, понимается соответствие взаимоотношений субъектов корпоративных отношений принципам корпоративного управления в кредитных организациях предложенным Базельским комитетом по банковскому надзору [1].

Таблица 1. - Оценки качества корпоративного управления в кредитных организациях.

Блок вопросов	Оценщик КУ		
	Аудиторская фирма (Независимый аудитор)	Надзорный орган (Мегарегулятор)	Совет директоров (Специализированный комитет)
Распределение полномочий органов управления	Может быть оценено достаточно полно. Недостаток – эпизодичность (1 раз в год)	Может быть оценено достаточно полно	Может быть оценено достаточно полно.
Организация деятельности Совета директоров	Может быть оценена достаточно полно. Недостаток – эпизодичность (1 раз в год)	Официальная отчетность отсутствует. На постоянной основе оценка проблематична	Может быть оценено достаточно полно.
Утверждение стратегии развития и ее реализация	Могут быть оценены достаточно полно. Недостаток – сложность оценки фактической реализации стратегии	Официальная отчетность отсутствует. На постоянной основе оценка проблематична. Оценка возможна при инспекционной проверке	Может быть оценено достаточно полно
Координация управления банковскими рисками	Может быть оценена достаточно полно. Недостаток – эпизодичность (1 раз в год)	Может быть оценено достаточно полно.	Может быть оценено достаточно полно
Предотвращение конфликта интересов	Полная оценка проблематична. Можно оценить наличие определенных типовых «сдержек и противовесов» во внутренних документах.	Официальная отчетность отсутствует. На постоянной основе оценка проблематична. Оценка возможна при инспекционной проверке	Может быть оценено достаточно полно
Организация отношений с аффилированными лицами	Может быть оценена достаточно полно. Недостаток – эпизодичность (1 раз в год)	На постоянной основе оценка проблематична. Оценка возможна при инспекционной проверке	Может быть оценено достаточно полно
Соблюдение принципов профессиональной этики	Полная оценка проблематична. Могут быть оценены отдельные элементы следования принципам.	Официальная отчетность отсутствует. На постоянной основе оценка проблематична	Может быть оценено достаточно полно
Раскрытие информации	Может быть оценено достаточно полно.	Может быть оценено достаточно полно.	Может быть оценено достаточно полно.
Функционирование системы внутреннего контроля	Может быть оценена достаточно полно. Недостаток – эпизодичность (1 раз в год)	Может быть оценено достаточно полно.	Может быть оценено достаточно полно.

Таким образом, можно сделать вывод, что самооценка кредитной организацией качества своего корпоративного управления является наиболее адекватной формой получения реальной картины взаимоотношений между субъектами корпоративных отношений. В данной ситуации аудиторские организации и регулирующие органы могли бы выступить в качестве методологов создания стройной процедуры и критериев оценки качества корпоративного управления. В нашей стране первый шаг в этом направлении сделан Банком России [2]. В предложенных блоках вопросов для самооценки выделены основные индикаторы и показатели качества корпоративного управления. Однако определенная сложность формулировок вопросов, а также недостаточная структурированность приводят к тому, что объективный количественный результат качества корпоративного управления получить невозможно. Недостаточная методологическая проработка процедуры оценки приводит к пробуксовке всего механизма самооценки состояния

корпоративного управления в кредитных организациях.

Представляется необходимым введение комплекса формализованных критериев и их весовая оценка для получения сопоставимых показателей по группе относительно равнозначных кредитных организаций. За основу можно взять систему критериев, предложенных аудиторской фирмой **Standard & Poog's [3]. Актуальность данной формализованной оценки подтверждается** необходимостью количественной оценки влияния качества корпоративного управления на уровень капитализации (стоимость банка) в зависимости от его экономической значимости (по комплексу экономических показателей, таких как совокупная величина чистых активов, объемы привлеченных средств и т.п.). Наиболее оптимальным органом для организации проведения самооценки кредитной организации может стать комитет по корпоративному управлению, либо комитет по аудиту, существующие в составе совета директоров (наблюдательном совете). Предпочтительно скомплектовать состав комитета по корпоративному управлению (комитета по аудиту) из числа независимых директоров. При отсутствии названных комитетов, вследствие, например, малочисленности совета, основная часть функций по организации процедуры самооценки качества корпоративного управления может быть возложена на корпоративного секретаря. Особое значение при проведении процедуры самооценки может стать информация о влиянии состояния корпоративного управления на текущую деятельность в структурных подразделениях кредитной организации. Источником такой информации являются отчеты службы внутреннего контроля, комплаенс контролёра, внутреннего аудита (ревизионной службы). По результатам проведенной работы по самооценке качества корпоративного управления должен составляться формализованное заключение (либо аналогичный документ), отражающее все существенные аспекты, влияющие на индикаторы качества корпоративного управления, анализ возможных рисков и конфликтов. В итоговой его части должны содержаться выводы, предложения и рекомендации по совершенствованию процедур корпоративного управления. Заключение об оценке качества корпоративного управления должно представляться на рассмотрение совету директоров кредитной организации (наблюдательному совету). Результаты рассмотрения и принятые решения отражаются в протоколе заседания совета. При необходимости могут быть разработаны и надлежаще утверждены мероприятия по выполнению конкретных действий направленных на повышение качества корпоративного управления, устранения выявленных несоответствий и нарушений, реагирования на изменение внешних условий (законодательства, конкурентной среды и т.п.) Рассмотрение вопроса о самооценке качества корпоративного управления целесообразно проводить не реже одного раза в полугодие. Информацию

о деятельности совета директоров в направлении повышения качества корпоративного управления рекомендуется размещать в публикуемом годовом отчете кредитной организации и на ее официальном сайте в сети Интернет.

#### Литература

1. Basel Committee on Banking Supervision. Enhancing corporate governance for banking organisations February 2006 [Electronic resource] - <http://www.bis.org/publ/bcbs122.pdf> (2006, February)
2. Центральный Банк Российской Федерации. Письмо от 07.02.2007 №11-Т «О перечне вопросов для проведения кредитными организациями оценки состояния корпоративного управления»
3. Исследование информационной прозрачности российских банков: Новые лидеры на фоне умеренного роста и улучшения раскрытия структуры собственности (12 октября 2006) [Electronic resource] - <http://www.standardandpoors.ru/page.php?path=articles>

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

### **ПРОБЛЕМЫ ПОСТРОЕНИЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ**

Удвоение ВВП является одной из приоритетных задач современной экономической политики России. Важнейшим источником экономического роста, который необходим для выполнения этой задачи, является эффективно организованный инвестиционный процесс (ИП), под которым понимается процесс движения инвестиционного капитала, в целях получения доходов. Участники этого процесса используют различные организационные факторы для создания структурной устойчивости и контролируемости инвестирования и таким образом создают специфические механизмы, которые можно назвать организационно-экономическими.

Если в инвестиционном процессе наблюдается последовательная смена состояний воспроизводства основного капитала, инфраструктура их обеспечивающая, должна включать такой набор организационных структур и механизмов функционирования, который определяет порядок работы и информационно – методическое обеспечение этого процесса.

Отсюда, инвестиционная инфраструктура (ИИ) – это система, мотивированных для участия в ИП субъектов рынка, взаимодействующих через управляющий организационно-экономический механизм (ОЭМ) и использующих элементы, обеспечивающих функционирование этой системы. Круг участников данных процессов может быть достаточно широким. В

него входят предприятия, корпоративные структуры, ведомства, отрасли и т.п. При этом ИИ выступает в качестве объекта управления и требует построения такой управляющей системы, которая бы содействовала его развитию. Последняя, в свою очередь, реализуется в виде адаптационного ОЭМ, в рамках которого осуществляется сбор первичной информации, а также выработка управленческих решений и реализация управленческих воздействий.

Известно, что любое взаимодействие осуществляется посредством специальной коммуникативной системы, которая включает в себя элементы, обеспечивающие потребности субъектов инвестиционного рынка. Все они выступают в качестве создателей механизма взаимодействия участников ИП – организационно – экономического механизма управления развитием ИИ (далее ОЭМ ИИ).

Данное понятие впервые было предложено Т.В. Зеленской, которая рассматривает его как «систему взаимодействий экономических субъектов по организации, управлению и регулированию вложением инвестиционных капиталов» [1, с.3]. **Ею так же предложены система принципов и типология (классификация), которые лежат в основе формирования рассматриваемого механизма (см. табл. 1 и 2).** Как видно из таблицы, процесс построения ОЭМ ИИ включает в себя целый ряд важных составляющих и требует совместных усилий большого числа заинтересованных субъектов (политиков, предпринимателей, представителей научного сообщества и проч.). Последние, должны обеспечить соблюдение обозначенных в таблице принципов, т.к. только при этом условии вышеназванный механизм позволит повысить эффективность функционирования инвестиционного процесса и даст результаты адекватные декларируемым целям.



Таблица 1 - Формирование ОЭМ управления развитием инвестиционной инфраструктуры

ПРИНЦИПЫ							
Правовые		Организационно-экономические			научные		
Равенство экономических и политических прав	Обязательность	Управляемость и контроль	Информативность, коммуникативность и прогнозируемость	Учитываемость	Методологические	Методические	Операционные
Свобода выбора партнеров и сотрудничества	Принцип налогообложения	Обеспечение реализации инвестиционной стратегии	Соответствие информации назначению	Материальность	Системность	Специфичность состава субъектов	Моделирование
Применимость льгот и преференций	Адаптация к международному праву	Функциональность управления	Соответствие технических средств	Постоянство	Комплексность	Неравноценность и несинхронность инвестиционных затрат и результатов	Интерактивный (диалоговый режим)
Единое правовое «поле»	Правовая защита	Командный принцип	Селективность участников информационного обмена	Зависимость ценности денег от времени	Ограниченность ресурсов	Неоднородность структуры капитала	Симпликация
Регулируемость	Взаимная выгода	Управление временем	Адаптивность способов коммуникаций	Кредитование	Неограниченность потребностей	Соответствие масштаба и структурированности инвестиционного механизма	
		Управляемость собственности	Целеполагание прогнозов и анализов	Залога	Объективность		
		Управляемость неопределенностью	Приоритетность	Оптимизация доходности и ликвидности	Масштабность		
		Ограниченная управляемость	Перспективность	Оптимизация доходности и риска	Дискретность		
		Несовпадение интересов субъектов	Заблаговременность	Соответствие объектов вложения инвестиционным ресурсам			

С точки зрения экономической теории принципиальное значение в ходе построения ОЭМ ИИ имеет разрешение тех противоречий, которые возникают между участниками этого процесса, а также обеспечение гармонизации их интересов. При этом также следует учитывать те особенности, которые накладываются на эти процессы транзитивным характером отечественной экономики и необходимостью учитывать действие целого ряда внешних факторов.

Таблица 2 - Типология ОЭМ управления развитием инвестиционной инфраструктуры

Общий признак классификации	Дифференциация классификационного признака			
Количество участников	1. Одноуровневый – один участник (при самофинансировании) – предприниматель; малое, среднее предприятие; крупное предприятие 2. Двухуровневый – два участника (прямые инвестиции, банковский кредит и т.п.); компания; предприниматель-инвестор. 3. Трехуровневый – несколько участников (разнообразные виды инвестиций с участием институционального представителя финансового рынка) несколько инвесторов, несколько реципиентов; корпорация; холдинг и т.п. 4. Интегрированный – группа участников (разнообразные виды инвестиций: группа инвесторов, группа реципиентов; кластер фирм в рамках отрасли, региона, финансово-промышленной группы, зоны особого инвестиционного режима, государственный)			
Уровень экономических	Уровни: межгосударственный; объединения отечественных	государственный; хозяйствующих субъектов;	субъекта	федерации; муниципального; единичного отечественного

субъектов, инвестиционного процесса	хозяйствующего субъекта; единичного зарубежного хозяйствующего субъекта
Цели инвестирования	Достижение коммерческого эффекта, достижение бюджетного эффекта; достижение экономического эффекта; достижение синергетического эффекта; достижение нескольких видов эффектов.
Длительность инвестиционного цикла	Краткосрочный (8-12 месяцев, совпадает с мировой практикой), среднесрочный (3-5 лет, в мировой практике 9 лет), долгосрочный (свыше 5 лет, в мировой практике 9-10 лет)
Объекты инвестиционной деятельности	Портфель реальных инвестиций; портфель ценных бумаг; портфель финансовых вложений в банковские депозиты; портфель инвестиций в оборотный капитал; смешанный портфель.
Состояние жизненного цикла реципиента	Стадия выхода на рынок – инвестиции во вновь создаваемое предприятие, технологию, продукт; стадия роста (расширения) – инвестиции в стратегии расширения; стадия зрелости – инвестиции в оптимизацию технологического цикла; стадия спада -
Отраслевая принадлежность	Одноотраслевая концентрация Диверсифицированный в связанные отрасли Диверсифицированный в несвязанные отрасли Диверсифицированный в связанные и несвязанные отрасли
Виды оргструктур управления	Иерархические Адаптивные Комбинированные
Виды экономической интеграции участников	Вертикальная зона одной технологии. Горизонтальная – Совместная кооперация Финансовая: Зона единого налогового поля, тарифов, цен, учета и отчетности (ФПГ) Интеграционного объединения: Зона особых льгот (налоговых, таможенных, трудовых, валютных – разнообразные СЭЗы, оффшорный центр); Зона свободной торговли Таможенный союз; Зона особых государственных интересов (ЗАТО); Общий рынок; Экономический союз; Экономический и валютный союз Политический союз
Методы организации взаимодействия	Метод совместной работы Распорядительный метод Сочетание распорядительного метода и метода совместной работы
Степень доступа реципиента к инвестициям	Прямые (самофинансирование, донор – реципиент) Прямые с участием институционального представителя финансового рынка (ПИИ, ПИФ) Опосредованные многоуровневые (Холдинги, ФПГ)
Осваиваемый класс и тип проектов	Классы: монопроект, мультипроект, мегапроект Типы: социальный, экономический, организационный, технический, смешанный
По видам финансовых инструментов, применяемых в инвестировании	Самофинансирование Путем использования: Амортизационных фондов; прибыли; прочих (от продажи активов) Финансово – кредитные механизмы внешних инвесторов: Эмиссия акций; ипотека; селенг; лизинг; слияние (поглощение) и т.д.

### Литература:

1. Зеленская Т.В. Методология формирования организационно – экономического механизма управления развитием инвестиционной инфраструктуры / Автореферат диссертации на соискание степени доктора экономических наук. – Москва, 2002.

Н.В. Коптева, к.э.н., доцент  
Филиал ВЗФЭИ в г. Барнаул

## **ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

В современных российских условиях все большее значение на предприятиях приобретает финансово-экономическое управление, направленное на максимально-эффективное достижение поставленных целей. Проблеме постановки на предприятии эффективного финансово-экономического управления в научной литературе в последние годы уделяется достаточно много внимания. Однако на многих российских предприятиях сложилась и функционирует нерациональная структура

управления, неадекватная происходящим изменениям в экономической ситуации. Это обусловлено во многом и тем, что в российской экономической теории отсутствует единая методология формирования системы финансово-экономического управления на предприятии.

Система финансово-экономического управления является на предприятии тем центральным механизмом, который призван способствовать использованию производственных ресурсов не просто ради осуществления процесса производства, а с целью достижения максимальной экономической эффективности всей производственной системы. В системе финансово-экономического управления объектами управления являются все финансовые и экономические аспекты производственно-хозяйственной деятельности предприятия: капитал, денежные потоки, производственная мощность, ресурсы и затраты предприятия, финансовые результаты и рентабельность, ассортимент и цена выпускаемой продукции, риски. Все эти первичные критерии и определяют финансово-экономическое состояние любого предприятия. Устройством, которое воздействует на объекты системы финансово-экономического управления, является его организационная структура. В качестве инструментов управления выступают финансово-экономические методы, которые являются способом воздействия отдельных элементов структуры управления на другие элементы.

Основными недостатками существующей структуры управления современных российских предприятий является то, что подразделения и филиалы чрезмерно замкнуты на высшем руководстве в лице генерального директора. Вследствие этого, у генерального директора возникает множество заместителей, у которых достаточно часто пересекаются диапазоны ответственности, в результате чего, нет четко сформулированных обязанностей каждого из них, и генеральный директор вынужден заниматься текущей работой, вместо решения стратегических целей предприятия. Генеральный директор далеко не всегда может, да и не должен квалифицированно решать все вопросы, связанные с финансово-экономическим управлением предприятием. Роль генерального директора должна ограничиваться лишь выбором из подготовленных вариантов альтернативных решений оптимального варианта и организацией его выполнения. Как правило, на предприятии отсутствует общее руководящее звено, которое отвечало бы за организацию и координацию деятельности подразделений, а также за общую эффективность финансово-экономического управления как единой управленческой системой. Многие финансовые функции, такие как управление дебиторской задолженностью, организация и контроль за проведением расчетов, контроль сроков платежей и пр. на большинстве российских предприятий возложены на главного бухгалтера,

что увеличивает его нагрузку, но по существу, не является его функциями. Вместе с тем, параллельно работе бухгалтерии в этом направлении работу с дебиторами осуществляет отдел продаж, а работу с кредиторами – отдел снабжения, что ведет к дублированию и неэффективному управлению. Вместе с тем, многие важнейшие финансовые функции, без которых современное управление предприятием просто невозможно, такие как бюджетирование, управленческий учет, анализ эффективности операций и т.п., в существующей структуре большинства российских коммерческих структур не реализованы. Кроме того, попытки постановки бюджетирования в рамках устаревшей финансово-экономической структуры обречены на провал.

В рамках разработки организационной структуры предприятия возникает необходимость разработки организационной структуры финансово-экономической службы, поскольку именно она осуществляет финансово-экономическое управление на предприятии.

На большинстве российских предприятий структурным подразделениям, осуществляющим функции финансово-экономического управления, являются:

- планово-экономический отдел, возглавляемый начальником экономического отдела;

- бухгалтерия, возглавляемая главным бухгалтером;

- финансовый отдел, возглавляемый начальником финансового отдела.

На наш взгляд, ключевой фигурой, отвечающей за разработку стратегии и тактики финансового менеджмента, их реализацию для достижения целей, стоящих перед предприятием, является заместитель директора по экономике и финансам (финансовый директор, вице-президент компании по финансам, финансовый менеджер и пр.), который непосредственно подчиняется генеральному директору. К его должностным обязанностям относится формирование финансовой политики предприятия, работа с банковской системой и партнерами по бизнесу, формирование и развитие отношений с собственниками.

Следующий уровень управления финансово-экономической службой – главные специалисты и начальники отделов, возглавляющие функциональные службы, находящиеся под непосредственным руководством заместителя директора по экономике и финансам. Во-первых, это финансовый отдел, во главе с начальником финансовой службы, который занимается вопросами финансового планирования и анализа; управления денежными потоками и расчетами с кредиторами; управления капиталом предприятия; планирования, оценки и управления инвестициями. В рыночной экономике задачи, решаемые финансовым отделом, имеют высокую значимость для

предприятия. Именно поэтому любому предприятию важно иметь отдельную службу, специализирующуюся на финансовом управлении. Некое подобие такой службы, имеющейся на большинстве российских предприятий в составе бухгалтерии, в современных условиях уже недопустимо. Во-вторых, это экономическая служба, под руководством главного экономиста. Сюда включаются отдел труда и заработной платы, планово-экономический отдел, отдел ценообразования. И, наконец, в-третьих, сюда должна входить бухгалтерия во главе с главным бухгалтером.

Мы считаем, что поскольку бухгалтерия является частью финансово-экономической службы, поэтому она, безусловно, должна подчиняться финансовому директору. Однако в соответствии с Законом «О бухгалтерском учете», главный бухгалтер подчиняется непосредственно генеральному директору. На наш взгляд, это является пережитком социализма и плановой экономики, когда финансовые инструменты в управлении отсутствовали, и основной функцией управления на предприятии был учет. В тех условиях, естественно, главной фигурой предприятия был главный бухгалтер. В современных условиях, лицом, несущим ответственность за финансово-экономическое управление предприятием является финансовый директор или финансовый менеджер. Однако распоряжаться денежными средствами на расчетном счете, исходя из требования второй подписи на платежных документах, имеет право не финансовый директор, а главный бухгалтер. Сохраняется и персональная ответственность главного бухгалтера за использование денежных средств. В результате возникает парадоксальная ситуация, которая и тормозит создание оптимальной финансово-экономической структуры предприятия, что сказывается на финансовом управлении.

На наш взгляд, российское законодательство в данном вопросе устарело и требует переработки. Считаем целесообразным, снять с главного бухгалтера данные полномочия и переложить их на финансового директора, который управляет денежными потоками и, естественно, должен иметь право второй подписи на платежных документах.

В предлагаемой структуре бухгалтерия будет отвечать главным образом за выбор учетной политики и организацию учетной деятельности, а также за достоверное отражение в учете хозяйственных операций, предоставление учетных данных внутренним и внешним пользователям, ведение налогового учета.

Рассмотренная структура финансово-экономической службы является ориентировочной, в зависимости от конкретного предприятия возможна ее корректировка, но основные требования к этой службе должны быть учтены. Создание финансово-экономической службы под руководством

финансиста позволит обеспечить оперативность и эффективность финансово-экономического управления предприятием, и реализацию управленческих решений на любом уровне.

Ю.Н. Копылов, к.ф.-м.н.  
Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле

## **УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ**

Предоставление товарного кредита клиентам является инструментом повышения объёма продаж. Более того, в условиях усиления конкуренции предприятие торговли часто вынуждено увеличивать долю кредитных продаж только лишь для удержания объёма продаж на прежнем уровне. При этом предприятие оптовой торговли само получает всё большее количество товара в кредит от поставщиков. Наиболее очевидными недостатками кредитных продаж являются: риск неплатежей и уменьшение оборачиваемости активов предприятия. Требования к клиентам в момент открытия товарного кредита, величина и глубина предоставляемого кредита могут серьёзно отличаться у разных предприятий. Большое влияние имеет, каким спросом обладает данная группа товаров, и какое положение на рынке имеет само предприятие.

При выстраивании процедуры управления дебиторской задолженностью необходимо оценивать прибыль от кредитных продаж. При кредитных продажах возникают дополнительные расходы. Предприятие должно делать дополнительную наценку, покрывающую эти расходы. В случае, если предприятие финансирует рост дебиторской задолженности за счёт собственных средств, для поддержания рентабельности собственных средств (РСС) необходимо, чтобы кредитные продажи давали прибыли больше в сравнении с продажами по предоплате.

Лучше всего, если перед открытием товарного кредита клиент сделает 3-4 покупки товара по предоплате. Важно иметь такую информацию о клиенте как местоположение его торговых точек, площадь склада/торговую площадь и т.п., что позволит получить представление о возможностях клиента. Обязательным является подписание кредитного договора. В договоре оговаривается, в частности, величины кредита (кредитный лимит), отсрочки оплаты (глубина кредита), пени за просрочку платежей. Глубина кредита зависит от того, является ли ходовым данный товар, насколько удалено предприятие-клиент и т.д. Распространённая глубина кредита для клиентов, находящихся в том же регионе: 7-14 дней. Кредитный лимит ( $KpL$ ) может определяться для выбранной глубины кредита ( $KpT$ ), исходя из известного или предполагаемого месячного объёма продаж ( $ОПМ$ ) клиентом данных товаров:

$$KpЛ = ОПМ * 30 / KpГ. \quad (1)$$

Процедура установления кредитного лимита может включать: 1) оформление запроса на кредит сотрудником торгового отдела; 2) проверку запроса кредитным контролёром; 3) утверждение запроса финансовым или генеральным директором; 4) установление лимита.

Определение цены товара при продаже в кредит зависит от того, может ли предприятие установить цену по своему усмотрению, или же цена имеет рыночные ограничения.

Рассмотрим первый случай. Для компенсации расходов по управлению кредитными продажами предприятие должно оценить эти расходы и соотнести с общим объёмом продаж в кредит. Помимо этого предприятие должно компенсировать расходы по привлечению средств для финансирования роста дебиторской задолженности. Рассмотрим варианты привлечения средств.

1) Если предприятие привлекает банковский кредит под  $k$  % в месяц, а оборачиваемость дебиторской задолженности составляет  $n$  дней, то для компенсации процентов за кредит нужно сделать наценку в %, равную:

$$k * n / 30, \quad (2)$$

$$n = 30 * ДебСрМ / ОПКрМ, \quad (3)$$

где  $ДебСрМ$  – средняя за месяц величина дебиторской задолженности,  $ОПКрМ$  – объём продаж в кредит за месяц.

2) Предположим, предприятие вкладывает собственные средства и ставит целью обеспечить РСС в размере  $k$  % в месяц. Далее логика аналогична случаю привлечения банковских кредитов.

3) Если рост дебиторской задолженности компенсируется ростом товарных кредитов поставщиков, то повышение цены можно не делать.

Реальная ситуация будет иметь, скорее всего, смешанный характер. Тогда требуется оценить требуемую средневзвешенную кредитную наценку.

Если предприятие не может полностью повышением цен компенсировать расходы по кредитным продажам ввиду рыночных ограничений, тогда будет происходить снижение РСС. Может возникнуть вопрос о прекращении кредитных продаж части клиентам. При рассмотрении вопроса об отказе в кредитах крупным клиентам, цена продаж которым является минимальной, нужно иметь в виду, что будет существенное снижение оборота по товарным группам, которые закупал этот клиент. Это может повлечь повышение цен закупки этих товаров у поставщиков. Предприятие оптовой торговли может попасть в ситуацию, когда оно не в силах повысить цену клиенту и не может прекратить ему кредитные отгрузки. Тогда оптовое предприятие вынуждено работать, имея минимальную прибыль. Эта причина стимулирует оптовые

предприятия развивать свою филиальную и розничную сети.

Другой важный элемент управления дебиторской задолженностью - контроль просрочки платежей. Они возникают ввиду различных причин, имеющих случайный (колебания в объёме продаж, кассовые разрывы у клиента), или систематический характер (тенденция к снижению продаж, ухудшение финансового положения клиента). Важно правильно оценить причину просрочек, чтобы вовремя снизить кредитный лимит или прекратить кредитные отгрузки клиенту. При отсутствии постоянного кредитного контроля просрочки могут приобретать массовый характер. Оптимальным является наличие должности кредитного контролёра, который бы не был сотрудником отдела продаж.

Просрочка платежей может иметь “плановый” характер. Расчёт лимита по формуле (1) подразумевает, что клиент не вкладывает свои средства в продажу данных товаров, если оборачиваемость средств, вложенных в эти товары, не превышает глубины кредита. Часто это не выполняется, и тогда возможно соглашение, что клиент превышает рассчитанный по (1) кредитный лимит и оплачивает пеню. Это может быть выгодно обеим сторонам. Важно, чтобы величина кредита не превышала суммы средств, которую клиент использует в обороте для продажи предоставляемого ему товара.

В заключение можно отметить, что на одних предприятиях взаимоотношения с клиентами могут быть чётко регламентированы, на других могут допускаться некоторые отклонения от стандартных условий. Эффективнее использовать более гибкий подход, но он требует более сложной системы управления дебиторской задолженностью.

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

### **УЧЕТ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ОСОБЕННОСТЕЙ ПОДЧИНЕННЫХ КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ УСПЕШНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ**

Возникновение психологии управления как науки было связано с психологическим обеспечением эффективной деятельности любой организации в условиях рынка.

Успешное развитие на протяжении длительного периода экономики Японии, Германии, Южной Кореи, США в немалой степени было обусловлено тем, что в центре концепции управления находится человек, который рассматривается как высшая ценность любой организации.

Для психология управления в центре внимания — человек, его запросы, развитие, благополучие, а потом уже — дело, которому он служит



и отдает свои силы. Это нашло отражение в высказывании одного из преуспевающих японских предпринимателей Кадзума Татеиси: «В нашей компании занято около 15 тысяч человек. Это означает, что мы имеем дело не просто с 15 тысячами людей, а с 15 тысячами характеров, с 15 тысячами различных уровней образования и опыта, амбиций и ожиданий. И мы строим так свою работу, чтобы каждый нашел свое место и мог проявить и усовершенствовать себя» [1, 6]. Такой подход весьма эффективен в условиях, когда экономическая деятельность требует проявления собственной инициативы, творческого подхода к делу, основанных на чувстве ответственности, обязательности, исполнении долга.

Для успешного руководства деятельностью подчиненных, как справедливо отмечает Поваляева М.А., необходимо учитывать индивидуально-психологические качества личности, под которыми понимается своеобразное сочетание устойчивых индивидуальных свойств человека, которые отличают его от других людей и определяют характерное для него поведение и мышление [2,26].

К числу наиболее важных психологических характеристик подчиненного относятся его темперамент и характер.

Учение о темпераменте возникло еще в древности. Врачи Гиппократ, а затем Гален сделали попытку объяснить индивидуальные особенности поведения людей. Гиппократ (V в. до н. э.) считал, что в теле человека имеются четыре жидкости: кровь, слизь, желтая и черная желчь. Преобладание одной из них и определяет тип поведения человека. Названия темпераментов, данных по названию жидкостей, сохранились до наших дней. Гиппократ правильно описал типы, но не смог научно объяснить их. Наиболее успешную попытку связать темперамент с особенностями организма человека предпринял И. П. Павлов [3,146]. Он предположил, что темперамент зависит от особенностей высшей нервной деятельности человека.

Сегодня под темпераментом понимается динамическая характеристика психических процессов и поведения человека, что проявляется в скорости, изменчивости, интенсивности и других характеристиках. От темперамента зависят многие свойства личности: впечатлительность, эмоциональность, импульсивность, тревожность, сосредоточенность, которые в значительной степени оказывают влияние на процесс управления.

Традиционно выделяют четыре основных типа темперамента: холерик, сангвиник, флегматик и меланхолик. В управленческой деятельности руководителю следует учитывать: во-первых, в чистом виде ни один из типов темперамента практически не встречается. Для каждого человека характерны проявления всех четырех типов темперамента, однако, какой-то

один из этих типов доминирует. Во-вторых, темперамент как врожденное свойство малоизменчив на протяжении жизни человека. Об этом нужно всегда помнить и не пытаться изменить темперамент подчиненного. Лучше найти ему такую работу, с которой этот тип подчиненных справляется лучше всего. В-третьих, нет плохих или хороших типов темперамента: каждый из них имеет свои преимущества и свои недостатки.

В качестве иллюстрации к различным типам темперамента можно рассмотреть следующую ситуацию [5,85]. Четыре работника опоздали на очень важное совещание. При этом холерик будет пытаться во что бы то ни стало прорваться на совещание. Его искренне будет возмущать поведение секретаря-референта руководителя, не позволяющего войти в кабинет. С упорством, достойным лучшего применения, холерик будет эмоционально объяснять, почему же ему так нужно попасть на совещание. Сангвиник же попытается непринужденно проследовать в кабинет, где проходит совещание. Препятствие в виде секретаря заставит его попытаться зайти еще раз, а затем повернуться и без возражений покинуть приемную, решив, что зайдет на перерыве. Флегматик, столкнувшись с этой проблемой, сильно расстраиваться не станет, неторопливо и спокойно вернется к прерванным делам, и будет продолжать их методично выполнять. Меланхолик будет очень переживать по поводу своего опоздания, и предпринимать слабые попытки попасть на совещание. Не попав, он будет переживать о возможных последствиях своего опоздания.

Все эти особенности темперамента руководителю следует учитывать в процессе взаимодействия с подчиненными.

Холерику присущи энергичность, увлеченность, страстность, целеустремленность, подвижность. Для него обычно не характерна злопамятность. Он может устроить с руководителем, коллегами разговор на повышенных тонах, но уже через полчаса холерик способен беседовать с ними как ни в чем не бывало. Для холерика в наибольшей степени подходит работа без излишней мелочной регламентации и шаблонов; работа, допускающая импровизацию. В отношениях с холериком недопустима резкость, несдержанность. Любой его проступок должен быть требовательно и справедливо оценен руководителем.

Сангвиники обычно отзывчивы, увлечены, общительны, подвижны, жизнерадостны. Вместе с тем сангвиников зачастую отличает зазнайство, может начинать много дел, не доводя ни одного из них до конца, легкомыслие, необязательность, свехобщительность. Сангвиник быстро вступает в контакт и практически с каждым быстро находит общий язык. Сангвинику больше подходит подвижная работа со сменой видов деятельности и ритма. Ему нужно непрерывно ставить новые и по возможности интересные

задачи, требующие сосредоточения и напряжения. В то же время сангвиники требуют детального и частого контроля со стороны руководителя за его деятельностью.

Для флегматика характерно постоянство, терпение, самообладание, надежность, устойчивость в условиях экстремальных воздействий. Как правило, это люди всегда пытаются сдержать данное слово. Вместе с тем для них характерна медлительность, иногда безразличие к эмоциональным сторонам жизни, некоторое равнодушие. Кроме того, их отличает педантизм и подчеркнутая аккуратность. Флегматик способен проявить свое лучшее «Я» на работе, требующей медленных и плавных движений, стереотипных действий, порядка и пунктуальности. Его нельзя быстро переключать с одной задачи на другую, он требует к себе систематического внимания, но без понукания.

Меланхолику присущи высокая чувствительность, человечность, доброжелательность, мягкость, способность к сочувствию. Он зачастую выступает эмоциональным лидером в группе. Однако для него характерна невысокая работоспособность и отвлекаемость на различные раздражители, мнительность, ранимость, замкнутость. При распределении поручений меланхолику лучше всего поручать дело, требующее относительно простых и стереотипных действий; в котором экстремальность сведена к минимуму. В отношениях с ним нельзя допускать резкость, повышенный тон, иронию. О допущенных проступках с меланхоликом лучше поговорить наедине. Положительно скажется на его отношении к работе своевременная похвала руководителя за успехи, решительность и волю.

К числу важнейших индивидуально-психологических качеств подчиненного относится характер, под которым понимается совокупность относительно устойчивых приобретенных свойств личности, которые определяют типичные способы ее реагирования на жизненные обстоятельства. Он формируется в процессе познания и практической деятельности, проявляется по отношению к себе, окружающим людям, учебе и труду, к частной и общественной собственности в устойчивых, привычных формах поведения.

Одним из довольно распространенных недостатков характера подчиненных является упрямство. Упрямый человек хочет всегда действовать по-своему, хотя его поступки часто являются ненужными и даже вредными. Упрямый человек не любит работать над собой, несамокритичен, с трудом поддается разумным доводам. Упрямство приводит к консерватизму, к трудным отношениям человека с коллективом, с другими людьми.

В общении с подчиненными большое значение имеет учет самооценки, от которой зависит мнение человека о своем интеллекте,

внешности, здоровье, положении в обществе. У большинства людей проявляется тенденция оценивать себя чуть выше среднего. Еще А. Маслоу сделал вывод, что человеку свойственна потребность в достаточно высокой самооценке, т. е. каждому хочется уважать себя. Самоуважение — один из истоков психологической устойчивости, хорошего настроения. Неадекватное самомнение, завышенная самооценка, подчеркивание своих достоинств, надменность, пренебрежение к людям являются неиссякаемым источником негативизма окружающих и конфликтности. Излишне низкая самооценка подчиненного влечет за собой чрезмерную зависимость от других, несамостоятельность и даже заискивание, проявляется робость, замкнутость, даже искаженное восприятие окружающих.

За последние годы большое внимание в психологии управления стало уделяться проблеме асертивности [1,75]. Асертивность (assertive — англ. — уверенность в себе, своих притязаниях) - это способность личности открыто и свободно заявлять о своих желаниях, требованиях и добиваться их воплощения. Это умение оптимально реагировать на замечания, справедливую и несправедливую критику и решительно говорить себе и окружающим “нет”, когда этого требуют обстоятельства. Развитие асертивности заключается в том, чтобы психологически настроить себя на необходимость и способность прямо говорить о своих желаниях и требованиях, высказывать собственную точку зрения и не бояться возражать, уметь просить других об одолжении, не испытывая чувства неловкости.

Человека, ведущего себя асертивно, отличает позитивное отношение к другим людям и адекватная самооценка. Такой подчиненный достаточно уверен в себе, умеет слушать других, способен к компромиссу, может изменить свою точку зрения под давлением аргументов.

На современной этапе развития России особое место в психологии управления занимает учет религиозности подчиненных [5,45]. Религиозная мораль, утверждая высокие нравственные нормы поведения, способствует добросовестному исполнению трудовых обязанностей, честности, обязательности, уважительному отношению к общему делу, к материальным и духовным ценностям. Руководителю в процессе взаимодействия с подчиненными следует опираться на их религиозные убеждения о неотвратимости божественного наказания за неблагоприятные действия и поощрения за добрые дела, ожидающие верующего в его земной и вневенной жизни. Однако, как отмечают современные исследователи, практически все религиозные конфессии современного мира не склонны уделять повышенное внимание воспитанию, утверждению в сознании людей принципов и норм экономической морали, как свидетельства святости, духовности, бескорыстия, человеколюбия, богопричастности. Гораздо больше внимания

уделяется религиозным ритуалам.

Рассмотренные положения позволяют сделать вывод, что в настоящее время психологические факторы, к числу которых относятся индивидуально-психологические качества подчиненных, стали столь же значимы в управлении, как организационные и экономические.

#### Литература

1. Шпалинский В.В. Психология менеджера: Учебное пособие. – М.: Изд-во УРАО, 2000. – 84 с.
2. Поваляева М.А. Психология и этика делового общения /Серия «Высшее образование». – Ростов н/Дону: Феникс, 2004.- 352 с.
3. Чередниченко И.П., Тельных И.В. Психология управления /Серия «Учебник для высшей школы»/ Ростов н/Дону: Феникс, 2004. – 608 с.
4. Райзберг. Психологические основы управления: Учеб. пособие для студентов вузов / Б.А. Райзберг, А.К. Тутунджян. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. - 240 с.
5. Урбанович А.А. Психология управления: Учебное пособие. – Мн.: Хорвест, 2005. – 640 с.

И.К. Мищенко, к.э.н., доцент  
Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле

### **РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ФОРМ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ**

Одной из актуальных задач перехода на инновационный путь развития российской экономики является формирование элементов инфраструктуры инновационного рынка.

Инновационная инфраструктура представляет собой совокупность экономических субъектов и механизмов, обеспечивающих эффективное взаимодействие разработчиков, производителей и потребителей наукоемкой продукции в процессе создания новшества, его коммерциализации и последующего распространения наукоемкого продукта в хозяйственной среде.

До перехода к рыночной экономике инновационная инфраструктура в данном понимании как таковая отсутствовала. При полной государственной собственности научные учреждения работали по плану, по сути, выполняя заказ государства. Задача реализации разработок, а тем более прибыльного их использования перед ними никогда не ставилась.

В условиях рыночной экономики инновационная инфраструктура становится важнейшим элементом, необходимым звеном между научными организациями – разработчиками новшеств и их потребителями –

промышленными предприятиями.

В инновационной инфраструктуре рынка наукоемкой продукции, на наш взгляд, можно выделить пять функциональных подсистем (рис.1). Их несбалансированное развитие является фактором, сдерживающим реализацию инновационных возможностей, так как основные субъекты инновационного процесса – наука и производство – вынуждены брать на себя выполнение функций инфраструктуры, что экономически не оправданно.

В настоящее время в российской инновационной системе существует громадное разнообразие организационных форм объектов инновационной инфраструктуры с весьма размытыми критериями. Это – технопарки, инновационно-технологические центры, технологические кластеры, федеральные центры науки и высоких технологий, бизнес-инкубаторы, венчурные фирмы, внедренческие зоны, технополисы и т.д.

<b>Организационная подсистема</b>	<b>Информационная подсистема</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• технопарки</li><li>• бизнес-инкубаторы</li><li>• венчурные фирмы</li><li>• инновационно-технологические центры</li><li>• технологические кластеры</li><li>• инновационно-промышленные комплексы</li><li>• федеральные центры науки и высоких технологий</li><li>• технополисы</li><li>• наукограды</li><li>• особые экономические зоны</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• средства массовой информации</li><li>• информационно-аналитические и другие центры</li><li>• специализированные выставки, ярмарки</li><li>• конференции, симпозиумы и т.д.</li><li>• региональные каталоги, базы данных</li></ul>
<b>Кадрово-консалтинговая подсистема</b>	<b>Финансово-кредитная подсистема</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• высшие учебные заведения</li><li>• центры консалтинга</li><li>• инновационные агентства</li><li>• центры трансфера технологий</li><li>• коучинг-центры</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• бюджет</li><li>• внебюджетные фонды</li><li>• венчурные фонды</li><li>• финансово-кредитные институты</li><li>• страховые фонды</li></ul>
	<b>Подсистема международных связей</b>
	<ul style="list-style-type: none"><li>• международные фонды и гранты</li><li>• международные симпозиумы и конференции</li><li>• международные организации</li><li>• совместные программы и проекты</li></ul>

Рисунок 1 - Функциональные подсистемы инновационной инфраструктуры

Рассмотрим развитие отдельных организационных форм инновационной инфраструктуры в РФ в переходный период.

В Западных странах одной из наиболее эффективных организационных форм территориальной интеграции науки, образования и производства в целях оперативного внедрения научно-технических разработок являются технопарки. Как правило, они представляют собой сеть небольших высокотехнологичных компаний, размещенных возле крупных университетов, осуществляющих инновационный процесс от разработки до коммерциализации новшеств. В настоящее время в мире насчитывается

свыше 500 технопарков: 200 в Западной Европе и около 160 в США. Льготы, предоставляемых в технопарках, направлены на поощрение малого венчурного бизнеса. Вводится упрощенная процедура регистрации компаний, создаются административные структуры, занимающиеся организационными проблемами малых фирм. Обязательный признак любого технопарка – наличие единых служб консалтинга, маркетинга, бухгалтерского учета, патентования, юридических услуг и пр. На льготных началах сотрудникам фирм предоставляются консультации ведущих ученых, научная аппаратура, библиотечные фонды университетов, помещения в аренду.

В России создано более 70 технопарков, по их количеству страна вышла на пятое место в мире. Однако большинство из них не имеет ничего общего с зарубежными аналогами: минимум льгот, отсутствуют единые консалтинговые и маркетинговые центры и т.д. Хотя первые технопарки у нас в стране возникли еще в 90-е годы 20 века, только в 2006 г. Правительством РФ была одобрена государственная программа «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий». В результате ее реализации к 2010 году предполагается создать технопарки с развитой инфраструктурой на территориях Московской, Новосибирской, Нижегородской, Калужской, Тюменской областей, Республики Татарстан и г. Санкт-Петербурга. Ожидаемая стоимость совокупного объема произведенной в результате их деятельности продукции и оказанных услуг свыше 100 млрд. руб. [1].

Аналогичная ситуация с развитием венчурного бизнеса, который на Западе служит основой внедрения радикальных высокорисковых научных разработок. Концепцией развития венчурной индустрии в России предусматривалось формирование с участием государства 10 венчурных фондов, создание агентств по трансферу инноваций, пересмотр налогового режима для малых технологичных компаний и др. Но только в 2006 г. правительством РФ было создано ОАО «Российская венчурная компания» - государственный фонд венчурных фондов России. Во многих регионах идет формирование региональных венчурных фондов, однако большинстве случаев слово “венчурный” отражает лишь модную тенденцию и не имеет ничего общего с практикой развитых государств. По существу это форма поддержки НИОКР, не предполагающая коммерциализацию новшеств, создание новых предприятий. Особенностью современного венчурного бизнеса в России является то, что отечественные разработки перекупаются специальными международными фирмами и фондами для внедрения и последующей коммерциализации их на Западе. А мы покупаем уже готовую продукцию.

Наиболее юридически и организационно обоснованной можно считать

специфическую российскую территориальную форму организации науки и инноваций – наукоград. По своей сути - это технополис в рамках муниципального образования, специализирующийся на приоритетных направлениях развития науки и техники, утверждаемых Правительством РФ. Порядок присвоения и прекращения статуса наукограда регулируется Федеральным законом «О статусе наукограда в Российской Федерации» от 7 апреля 1999 г. № 70-ФЗ, который устанавливает критерии градообразующего комплекса и гарантирует финансирование из бюджета. Поддержка заключается в стимулировании развития территории через возврат федеральных и части региональных налогов в виде субвенций. Первоначально статус наукограда присваивался на 25 лет с одновременным принятием 5-летней программы развития, однако после внесения в 2004 г. изменений в закон срок статуса определяется индивидуально для каждого наукограда. Последние города (в их числе Бийск Алтайского края) получили его всего на 5 лет без утверждения какой-либо программы. При этом финансирование осуществляется пропорционально ... количеству населения! По сути государственная поддержка приоритетных технологий подменяется материальной помощью жителям города.

В настоящее время в России официальный статус наукограда имеют 10 муниципальных образований. Первый из них Обнинск получил его в 2000 г., последний Бийск – в 2005 г. При этом какого-либо комплексного исследования эффективности данного механизма, в том числе перспектив бюджетационного развития не проводилось.

Аналитики русского издания журнала **Forbes** попытались охарактеризовать четыре ведущих наукограда с оценкой потенциала по 5-балльной шкале [2, с. 78-92]. Аналогичную оценку на основе данных Алтайкрайстата и публикаций в СМИ мы сделали для Бийска. Сводные результаты приведены в таблице 1. Таблица 1 – Оценка потенциала некоторых наукоградов РФ

Наукограды	Научный потенциал	Поддержка бизнеса местной администрацией	Инфраструктура (дороги, офисы, связь, жилье)	Развитие бизнеса
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Зеленоград (207 тыс.чел.)	2	5	3	4
Дубна (70 тыс.чел.)	4	5	3	3
Кольцово, Новосибирская область (10,7 тыс.чел.)	5	3	3	3
Обнинск (104 тыс.чел.)	5	4	3	2
<b>Бийск</b> (220 тыс.чел.)	2	4	1	2



Сопоставление показателей приводит к выводу, что потенциал Бийска, его структура (рис.2) не отвечают задачам формирования современных поколений техники и технологии.

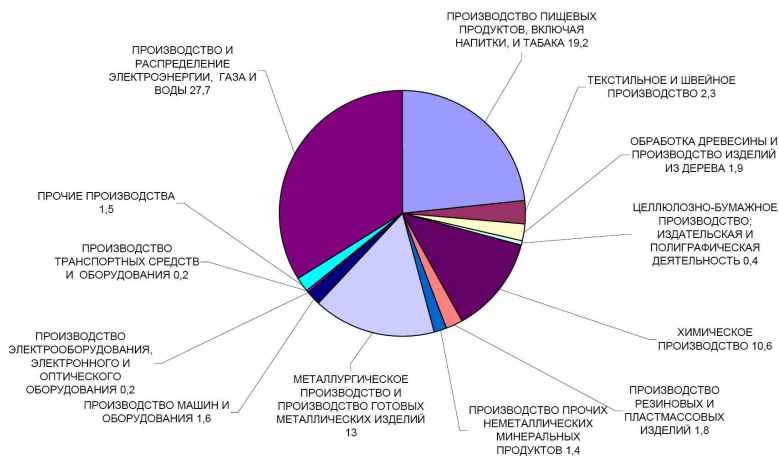


Рисунок 2. Структура экономики Бийска по видам экономической деятельности в 2006 г.

Первый год наукоград практически не финансировался, только сейчас, спустя два года, принята стратегическая программа развития Бийска. Вряд ли за оставшиеся три года можно обеспечить переориентацию экономики на инновационное развитие.

С достаточной долей уверенности можно утверждать, что наукограды оказались очередной новомодной тенденцией, и правительство начало постепенно сворачивать данный механизм поддержки инноваций.

На смену наукографам пришли новые объекты инновационной инфраструктуры-особые экономические зоны (ОЭЗ), налоговые и таможенные условия в которых отличаются от остальной экономики. Целями их создания провозглашены развитие обрабатывающих, высокотехнологичных отраслей; производство новых видов продукции; развитие транспортной инфраструктуры, туризма и санаторно-курортной сферы.

На территории РФ будут создаваться ОЭЗ зоны трех типов: промышленно-производственные, технико-внедренческие, туристско-рекреационные. В отличие от наукоградов, зона создается в узких территориальных границах сроком на двадцать лет, который продлению не подлежит. В результате конкурса технико-внедренческие зоны будут созданы в Зеленограде, Дубне, Санкт-Петербурге и Томске, а промышленно-производственные зоны в Липецкой области и Татарстане. В 2006 г. из

федерального бюджета на проект особых экономических зон выделено 8 млрд. рублей. К сожалению, при этом не учитывался опыт наукоградов, а отдельные зоны создаются в городах, уже имеющих данный статус (Зеленоград, Дубна). Получается дублирование организационных форм инновационной инфраструктуры.

Мировая и российская практика деятельности особых экономических зон показывает, что эффективность данного экономического инструмента зависит от умения его применять. Создаваемые в недавнем прошлом российские свободные экономические зоны превратились в «черные дыры», поглощающие бюджетные средства, и оффшоры, с помощью налоговых льгот уводившие от налогообложения сверхдоходы компаний.

Таким образом, задачи формирования инновационной инфраструктуры, в основном, решаются при помощи бюджетных источников. Как правило, главная цель создания ее различных организационных форм (независимо от названия) – получение бюджетного финансирования и налоговых льгот. Необходимость коммерциализации новшеств, получения прибыли и самофинансирования часто лишь декларируется. Практически ни одна из рассмотренных форм так и не получила логического завершения

Соответствующая статистическая отчетность, в том числе в Алтайском крае, содержит показатели инвестиций в конкретные объекты, однако, ни по одной организационной форме не была просчитана реальная отдача вложенных средств. Это нужно сделать хотя бы по наукоградам, где четко очерчен период функционирования и можно легко посчитать все затраты. Без изменения подобного подхода задача формирования эффективной инновационной инфраструктуры как условие создания экономики инновационного типа так и не будет решена.

Литература:

1. Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий / Распоряжение Правительства Российской Федерации от 10 марта 2006 г. N 328-р // СПС «Консультант-плюс»
2. Осторожно: наука // Forbes, апрель 2005 г., № 4 (13).

Н.Т. Мозжерина  
Филиал ВЗФЭИ в г. Омске

**ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ  
СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ФОРМ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АПК**

Малое предпринимательство испытывает существенные ограничения в своем развитии, выживании в острой конкурентной борьбе,

защищенности бизнеса от динамично меняющихся ситуаций, явлений и условий функционирования. Использование различных форм кооперации позволит решить ряд проблем в предпринимательской деятельности малых форм организации в АПК.

Последние тенденции в становлении современных форм кооперации, по нашему мнению, дают возможность стратегически рассматривать возможности кооперации для перспективного развития малого бизнеса.

Среди таких кооперативов, развивающихся в системе АПК:

- сельскохозяйственный кредитный потребительский кооператив (СКПК);

- сельскохозяйственный снабженческо-сбытовой кооператив (ССК);

- сельскохозяйственный производственно-перерабатывающий кооператив (СППК).

Объединение в кредитном кооперативе позволит предпринимателям решить следующие задачи:

✓ Создать источник доступного и дешевого финансирования инвестиционных проектов и операционной деятельности;

✓ Нарастивать ресурсную базу кредитного кооператива на основе паевых, целевых, добровольных взносов, взносов ассоциированных членов кооператива, средств от сберегательного дела, других заемных источников;

✓ Создать информационно-консультационную, либо аналитическую службу, включающую в себя квалифицированных специалистов в разных областях, в т.ч. менеджмента, учета, права, налогообложения, финансов для оказания консультаций предпринимателям, обучения в операционной деятельности, а также в разработке стратегии развития предпринимателей;

✓ Осуществлять защиту интересов предпринимателей в государственных органах, в других инстанциях.

✓ Принимать участие в реализации государственных программ по развитию АПК, поддержке субъектов малого предпринимательства;

✓ Принимать участие в разработке стратегии развития предпринимателей (формирование информации о состоянии внешней среды, анализ и оценка состояния и тенденций предпринимательской деятельности члена кооператива и т.д.).

Другие формы кооперации, производственный и торгово-посреднический, также имеют стратегическое значение.

Так, объединение в сельскохозяйственный производственно-перерабатывающий кооператив может решить следующие задачи:

✓ Производить переработку собственной сельскохозяйственной продукции и производство продукции;

✓ Создать инженерно-техническую службу, на базе которой

осуществляется обслуживание предпринимателей - членов кооператива;

✓ Создать зоотехническую и ветеринарную службы, в том числе в целях обслуживания членов кооператива;

✓ Привлечение специалистов инженерного и технологического отделов к разработке отдельных инвестиционных проектов, стратегии развития предпринимателя - члена кооператива.

Объединение в сельскохозяйственный снабженческо-сбытовой кооператив позволит решить следующие оперативные и стратегические задачи:

✓ Обеспечивать членов кооператива более дешевыми материально-производственными запасами за счет оптовых поставок;

✓ Обеспечивать своевременности снабжения сырьем и материалами, на базе создания централизованных складов;

✓ Производить прием готовой продукции от сельскохозяйственного производственно-перерабатывающего кооператива и ее реализацию;

✓ Осуществлять поиск рынков сбыта, формирование каналов сбыта готовой продукции;

✓ Организовать в кооперативе квалифицированную маркетинговую службу способную обслуживать предпринимателей – членов кооператива, оказывать услуги по консультированию и обучению в области маркетинга.

С использованием кооперации в стратегическом развитии предпринимателей АПК предлагается следующая модель взаимодействия

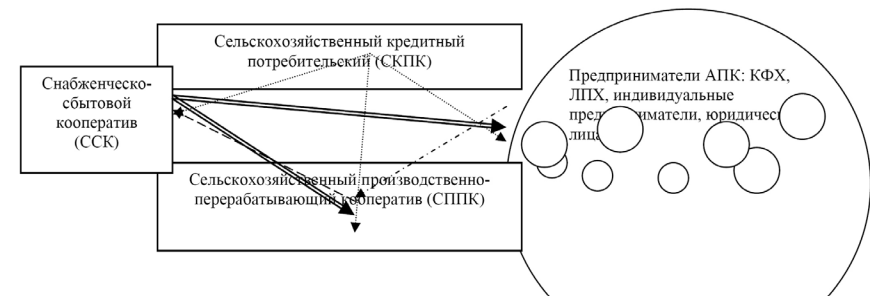


Рис.1. Схема взаимодействия предпринимателей с кооперативами.

- .....► Финансирование членов кредитного кооператива
- - - -► Передача сельскохозяйственной продукции в переработку
- - -► Передача готовой продукции на реализацию
- ==> Поставка сырья и материалов членам кооператива

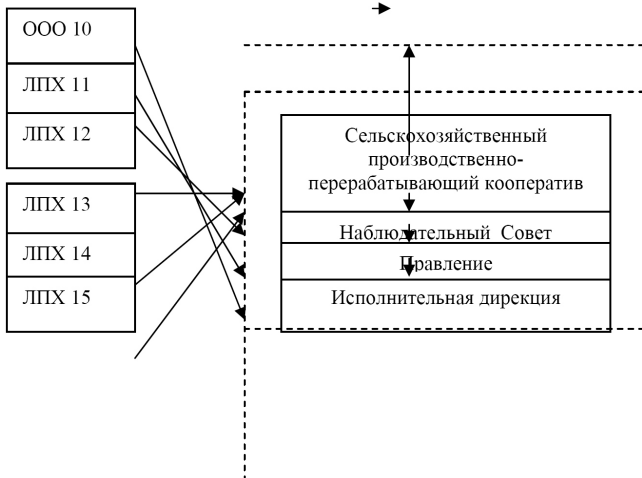
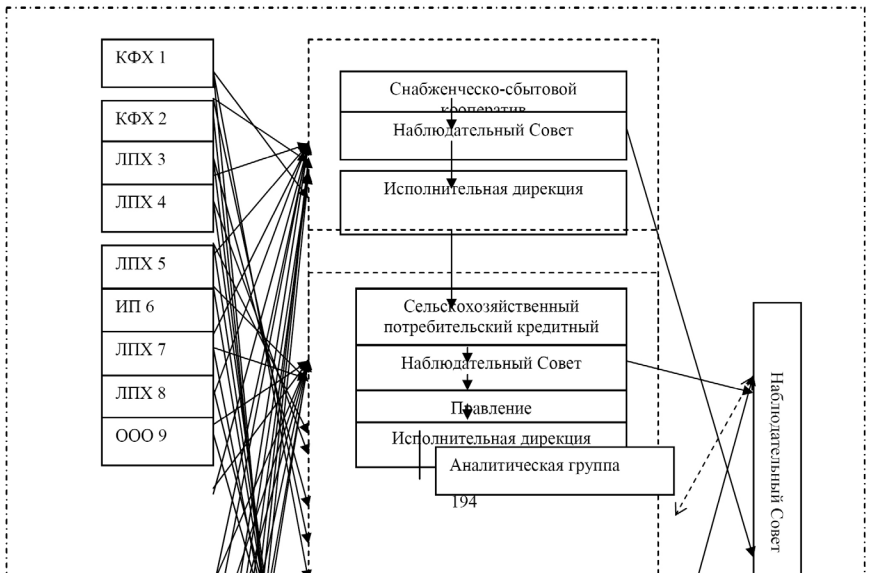
На рис.1 показана схема взаимодействий предпринимателей с кооперативами и между кооперативами. В предлагаемой модели возникают множество аспектов взаимодействий, требующих конкретизации, таких как организационные, нормативно-правовые, финансовые, технологические, налоговые, кадровые, информационные, коммуникативные.

Согласно организационной схеме (рис.2) предприниматели вступают в члены каждого из кооперативов, объединяя интересы по финансированию, формированию высококвалифицированного кадрового потенциала, обеспечению более дешевыми поставками сырья и материалов, решению вопросов по сбытовой политике в условиях монополизации переработки продукции предпринимателей АПК.

Структура кооперативов включает в себя органы управления, имеющие разный уровень компетенции.

1. **Исполнительная дирекция** решает задачи связанные с оперативной деятельностью.
2. **Правление кооператива** обеспечивает реализацию принятых направлений деятельности в кооперативе.
3. **Наблюдательный Совет кооператива** принимает решения по стратегическому развитию кооператива, контролирует выполнение принятых стратегических планов.

При использовании разных форм кооперации образуется синергетический эффект, требующий координации. В связи, с чем, необходимо ввести координирующий орган управления в целях контроля за реализацией оперативных и стратегических планов кооперативами.



## **ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КАНАЛАМИ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ**

Реализация функций управления каналами ведет к возникновению коммерческих потоков распределения между участниками процесса обмена, направленных во взаимно противоположных направлениях. В канале сбыта можно выделить потоки типов:

- поток прав собственности: переход прав собственности одних собственников к другим;
- физический поток: последовательное физическое перемещение товаров изготовителя через посредников к конечному потребителю;
- финансовый поток: различные выплаты, счета, комиссионные, которые движутся от конечного пользователя к изготовителю и посредникам;
- поток информации: этот поток распространяется в двух направлениях - сведения о рынке движутся в сторону изготовителя, сведения о предлагаемых товарах по инициативе изготовителя и посредников направляются в сторону рынка.

Наличие канала распределения подразумевает распределение функций и потоков между участниками обмена. Как правило, компании в процессе распределения товаров прибегают к услугам посредников: дистрибьюторам, дилерам. Все компании, через которые проходит товар на пути от производителя к потребителю, образуют взаимосвязанные каналы распределения или маркетинговые каналы.

Посредники выполняют задачи, касающиеся логистики, маркетинга, продаж и сервиса не только с меньшими издержками, чем производитель, но и делают это более качественно. Процесс управления каналами распределения представляет собой единство организационной структуры, организационной техники и организации процесса.

Под организационной структурой сбыта понимается определение органов, участвующих в сбыте, их место в пирамиде управления, их задачи, ответственность, структурное деление, а также схема взаимодействия в процессе сбыта. Эффективная работа службы сбыта, невозможна без применения современной организационной техники. От ее уровня в существенной мере зависят как затраты труда в сфере планирования и управления, так и качество планового управления процессом сбыта. Организация процесса означает регламентирование процесса сбыта и его отдельных элементов. Сбыт активно влияет на производство в интересах потребителей.

Прежде чем приступить к управлению сбытовыми каналами, необходимо провести аудит существующей системы каналов распределения и определить, насколько используемая стратегия распределения соответствует целевой аудитории и категории продаваемого товара. Насколько оптимальны используемые каналы: позволяют ли они донести ценность продаваемого товара до целевого сегмента с наименьшими затратами.

Аудит системы каналов распределения включает в себя этапы:

1. **Оценку стратегии распределения, определение длины каналов;**
2. **Оценку типа системы каналов распределения;**
3. **Оценку непосредственных участников канала.**

Длина канала распределения показывает, сколько посредников составляют цепочку продвижения товара. Прибыль и расходы канала сбыта составляют значительную часть цены, которую уплачивает при приобретении товара конечный потребитель.

Продолжительные каналы товародвижения достаточно трудоёмки в управлении, требуют больших затрат. Выбор каналов распределения, определение их структуры и условий взаимодействия с ними - стратегическое решение, определяющее долгосрочную эффективность работы компании в целом.

На выбор стратегии распределения будут влиять два основных фактора: целевой рынок, выбранный поставщиком, и исключительные характеристики товара.

Тип канала товародвижения является ключевым фактором, который необходимо учитывать при разработке концепции управления каналами сбыта.

Развитие систем распределения движется по двум направлениям. Во-первых, это организация вертикальных маркетинговых систем (ВМС) и создание интегрированных цепочек поставок; во-вторых, это развитие прямого маркетинга, прежде всего за счет возможностей, предоставляемых Интернетом.

Существует три типа ВМС: корпоративные, управляемые и контрактные. Основанием для классификации здесь служит степень власти управляющего участника. В корпоративной ВМС все или большинство участников канала принадлежат одному владельцу. Такая организация сбытовой системы позволяет добиться максимальной власти над каналом и соответственно наибольшей согласованности в действиях участников канала.

Контрактные ВМС образуются на основе договорных отношений между компаниями, когда права и обязанности участников канала определяются юридически оформленными соглашениями. Построение



действительно управляемой ВМС задача очень сложная. На построение эффективной системы распределения даже у компаний, не испытывающих трудностей с инвестициями, уходят годы. У каждого из каналов есть свои преимущества и недостатки. Наиболее подходящим вариантом является ВМС. Прямой канал сбыта проигрывает ей за счет своей дороговизны и не лучшими возможностями представить товар в рознице. Однако если компания небольшая, то ей придется довольствоваться контрактной ВМС.

Деятельность по управлению каналами распределения требует целостного видения ситуации с продажами на предприятии, осуществляется директором по продажам или коммерческим директором. Планирование по каналам и между участниками одного канала может осуществляться как поставщиком самостоятельно, так и совместно поставщиком и дилерами. В случае, когда у компании ограничены возможности выбора посредников и ей самой приходится проявлять инициативу в их привлечении, второй вариант наиболее вероятен. При этом планирование по каналам и между участниками должно отвечать выбранной стратегии.

Урегулированию конфликтов участников канала приходится уделять время и силы. Наиболее часто встречающийся конфликт - вертикальный: - конфликт между участниками разного уровня. Дилеры недовольны условиями, предлагаемыми поставщиком. Горизонтальный конфликт - конфликт, возникающий между компаниями одного уровня. Одни дилеры считают, что другие пользуются у поставщика незаслуженными преференциями. Многоканальный конфликт, как правило, возникает, если поставщик работает одновременно с несколькими типами каналов по сходным или, хуже того, одинаковым условиям, в частности, если поставщик работает с оптом и розницей по одинаковым или незначительно отличающимся ценам.

Наиболее действенны следующие механизмы урегулирования конфликтов:

- совместная разработка и утверждение членами канала списка задач, приоритетных для всех членов канала. Например, снижение затрат при перемещении товара внутри канала, увеличение скорости доставки, договоренность о фиксированной розничной;
- обмен сотрудниками между участниками канала для повышения взаимопонимания.

Очевидно, что работа по управлению каналами распределения - процесс достаточно сложный, однако систематический подход к ней позволяет значительно упрочить положение компании на рынке, улучшить показатели продаж. Таким образом, вопрос о том, кому следует выполнять различные функции канала сбыта, - это вопрос относительной эффективности. Своевременная перестройка сбытовых каналов является одним из важнейших

резервов повышения общей эффективности работы предприятия.

Е.В. Перышкина

Филиал ВЗФЭИ в г. Омске

## **МЕСТО СТРАТЕГИЧЕСКОГО, ТЕКУЩЕГО И ОПЕРАЦИОННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ ВНУТРИФИРМЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ**

Обычно планирование подразделяется на три вида: стратегическое, текущее и оперативное. Управление как процесс начинается со стратегического планирования, т.к. оно обеспечивает основу для всех последующих управленческих решений. Степень актуальности стратегического планирования в современной России можно косвенно оценить по уровню спроса российских компаний на соответствующие консалтинговые услуги.

Стратегическое планирование – это набор действий и решений, предпринятых руководством, которые ведут к разработке специфических стратегий, т.е. детальных, всесторонних, комплексных планов, предназначенных для обеспечения осуществления миссии организации и достижения ее долговременных целей [1, с. 31]. Стратегическое планирование ставит целью дать комплексное обоснование проблем, с которыми может столкнуться предприятие в будущем, и на этой основе разработать пути развития компании на плановый период (на Западе – от пяти до пятнадцати лет, в России стратегическим считается период от года до трех лет).

В современных быстроменяющихся условиях предприятие должно постоянно заниматься сбором и анализом огромного объема информации об отрасли, рынке, конкуренции и других факторах, поэтому именно стратегическое планирование является единственным способом прогнозирования будущих проблем и возможностей. Оно обеспечивает высшему руководству средства создания плана на длительный срок, основу для принятия решений и формально способствует снижению риска при принятии этих решений. В число потенциальных преимуществ, которые дает разработка стратегического плана, входит:

- улучшение качества организационной работы;
- наличие четкого представления о направлении движения к будущему;
- возможность своевременного решения главных организационных проблем;
- достижение более высокого экономического показателя «затраты – эффективность»;
- создание рабочего коллектива и накопление экспертных

знаний;

- выполнение требований финансирующих организаций;
- принятие активной, а не выжидательной позиции по отношению к проблемам, стоящим перед организацией.

Стратегическое планирование является процессом и состоит из следующих последовательных, взаимосвязанных этапов [2, с. 308]:

- Миссия организации;
- Цели организации;
- Оценка и анализ внешней среды;
- Обследование сильных и слабых сторон организации;
- Анализ стратегических альтернатив;
- Выбор стратегии;
- Реализация стратегии;
- Контроль организации и оценка стратегии.

Выбор миссии является первым и самым ответственным решением при стратегическом планировании, поскольку миссия служит ориентиром для всех последующих этапов планирования и одновременно накладывает определенные ограничения на направления деятельности организации при анализе альтернатив развития. В менеджменте под миссией организации понимают основную общую цель, четко выраженную причину существования организации.

Цели организации представляют собой описание будущего состояния объекта управления и выступают как способ упорядочивания действий и усилий всего коллектива, уменьшая неопределенность в работе. Действенными могут быть только цели, четко и ясно сформулированные и реальные.

Анализ внешней среды представляет собой процесс, посредством которого разработчики стратегического плана контролируют внешние по отношению к организации факторы, чтобы определить возможности и угрозы для фирмы. Угрозы и возможности, с которыми сталкивается организация, можно выделить в семь областей: экономика, политика, рынок, конкуренция, технология, социальное поведение и международное положение [2].

Следующим этапом стратегического планирования является определение того, обладает ли фирма внутренними силами, чтобы воспользоваться внешними возможностями, а также выявление внутренних слабых сторон, которые могут усложнить проблемы, связанные с внешними опасностями.

После рассмотрения внешних угроз и возможностей, внутренних сильных и слабых мест организации, можно определять стратегию, которой организация будет следовать в дальнейшем. На основе опыта

многих компаний в менеджменте выделены четыре основные направления развития предприятия: стратегии концентрированного роста, когда основное внимание фирмы уделяется работе и развитию службы маркетинга; стратегия интегрированного роста; стратегии диверсифицированного роста; стратегии целенаправленного сокращения [3, с. 28].

Стратегическое планирование приобретает смысл тогда, когда оно реализуется. Обоснованные цели являются важнейшим компонентом эффективного планирования, но они не обеспечивают полностью адекватных ориентиров для принятия решения и поведения. Такой подход дает огромную свободу действий, при которой работники, ответственные за достижение целей, могут легко выбрать такой образ действий, что фактически не обеспечит достижение целей. Чтобы избежать подобной дезориентации и не правильного толкования, руководство должно использовать специальные инструменты, позволяющие реализовать выбранную стратегию. К этим инструментам относятся тактика, политика руководства, правила, процедуры, стимулирование деятельности работников, управление по целям и бюджеты [2, с.337].

Контроль и оценка стратегии проводится путем сравнения результатов работы с целями. Процесс оценки используется в качестве механизма обратной связи для корректировки стратегии. Чтобы быть эффективными, оценка и контроль должны проводиться системно и непрерывно.

В повседневной деятельности на предприятии должно осуществляться текущее, краткосрочное и оперативное планирование. Текущее планирование происходит путем детальной разработки краткосрочных (на срок до года) и оперативных планов для компании в целом и ее отдельных подразделений.

Текущие планы выводятся из стратегического плана и охватывают такие функциональные области работы предприятия, как сбыт, производство, заготовки, персонал, финансы и учет. Составлением текущих планов занимаются высшие менеджеры, а также руководители функциональных подразделений и отделов, что обеспечивает вовлечение в процесс разработки планов сотрудников, воплощающих планы в жизнь.

Краткосрочные планы разрабатываются на основе поступивших заказов в виде производственной программы. В них показатели устанавливаются на квартал и конкретизируются для отдельных подразделений на месяц. Задачей краткосрочного планирования является материально-техническое обеспечение производства и обеспечение трудовыми ресурсами с минимальными затратами.

Оперативное планирование является продолжением текущего планирования производства, формируя производственные программы и задания подразделениям вплоть до конкретного рабочего места. Основными

типами оперативных планов являются оперативно-календарный план, сменно-суточное задание и план-график движения продукта в рамках технического процесса.

#### Литература:

1. Агапцов С.А., Мордвинцев А.И., Фомин П.А., Шаховская Л.С. Индикативное планирование как основа стратегического развития промышленного предприятия. – Монография. – М.: Высшая школа, 2002. – 298 с.
2. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 1992. – 702 с.
3. Стратегическое планирование / Под ред. Э.А. Уткина – М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ», Издательство ЭКМОС, 1998. – 248 с.

М.Н. Петрова

Филиал ВЗФЭИ в г. Омске

### **ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ НОВОВВЕДЕНИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ**

Фирмы добиваются конкурентного преимущества, находя новые способы конкуренции в своей отрасли и выходя с ними на рынок, что можно назвать одним словом - «нововведение». Нововведение в широком смысле включает и улучшение технологии, и совершенствование способов и методов ведения дел. Конкретно обновление может выражаться в изменении товара или производственного процесса, новых подходах к маркетингу, новых путях распространения товара и новых концепциях сферы конкуренции. Фирмы- новаторы не только улавливают возможность изменений, но и заставляют эти изменения происходить быстрее. Строго говоря, большая часть изменений носит эволюционный, а не радикальный характер; часто накопление маленьких изменений дает больше, чем крупный технологический прорыв. Причем часто подтверждается истина, что «новое-это хорошо забытое старое»: многие новые идеи на поверку не так уж и новы, просто их как следует, не разрабатывали. Нововведение - в равной степени результат совершенствования организационной структуры и НИОКР.

Нововведение ведет к смене лидерства в конкуренции, если прочие конкуренты либо не распознали пока нового способа ведения дел, либо не могут или не желают изменить свой подход. Причин этому - масса: благодушие и самоуспокоенность, инерция мышления (настороженное отношение к новому), средства, вложенные в специализированные фонды и оборудование (это «связывает руки»), ну и, наконец, могут быть «смешанные» мотивы. Именно такие «смешанные» мотивы были, например, у швейцарских часовых фирм, когда американская фирма «Таймекс» выпустила на рынок

дешевые часы, не подлежащие ремонту, а швейцарцы все боялись подорвать имидж своих часов как эквивалента качества и надежности. К тому же их заводы оказались совершенно неприспособленными к массовому выпуску дешевых изделий. Тем не менее, без нового подхода к конкуренции, бросивший вызов редко добивается успеха (если только он не изменит саму природу конкуренции). Признанные лидеры чаще всего тут же предпримут решительные ответные действия и «отомстят за себя».

Возможности появления новых способов конкуренции обычно проистекают из какого-либо «разрыва» или изменения в структуре отрасли. И бывало так, что возможности, появившиеся при таких изменениях, долгое время оставались незамеченными.

Вот наиболее типичные причины новаций, дающих конкурентное преимущество: 1) новые технологии, 2) новые или изменившиеся запросы покупателей, 3) появление нового сегмента отрасли, 4) изменение стоимости или наличия компонентов производства.

Причина того, что лишь немногим фирмам удается удержать лидерство, которое кроется в том, что любой успешно действующей организации крайне трудно и неприятно менять стратегию. Успех рождает самоуспокоенность; принеся успех стратегия становится рутинной; прекращаются поиск и анализ информации, которая могла бы изменить ее. Прежняя стратегия обретает ореол святости и непогрешимости и глубоко укореняется в мышлении фирмы. Любое предложение внести изменение расценивается, чуть ли не как предательство интересов фирмы. Успешные фирмы часто ищут предсказуемости и стабильности; они всецело заняты сохранением достигнутых позиций, и внесение изменений сдерживается тем, что фирме есть что терять. О том, чтобы заменить старые преимущества или добавить новые, задумываются только тогда, когда от старых преимуществ уже ничего не осталось. А старая стратегия уже закоренилась, и, когда в структуре отрасли происходят изменения, лидерство меняется. Новаторами и новыми лидерами становятся небольшие фирмы, руки у которых не связаны историей и прежними инвестициями.

Кроме того, смена стратегии блокируется еще и тем, что прежняя стратегия фирмы воплощена в навыках, организационных структурах, специализированном оборудовании и репутации фирмы, и с новой стратегией они могут «не заработать». Неудивительно, ведь как раз на такой специализации и основывается получение преимущества. Перестройка цепочки ценности - процесс трудный и дорогостоящий. В крупных компаниях, кроме того, сам масштаб фирмы затрудняет изменение стратегии. Процесс изменения стратегии зачастую требует финансовых жертв и хлопотных, нередко болезненных изменений оргструктуры фирмы. Фирмам,

не обремененным старой стратегией и прежними капиталовложениями, принятие новой стратегии, вполне вероятно, обойдется дешевле (в чисто финансовом плане, не говоря уже о меньших организационных проблемах).

Данные опросов показывают (таблица №1), что большинство предпринимателей держат под контролем финансы предприятия. Наряду с этим более 60% первых лиц занято управлением производственным процессом, а зачастую при необходимости подключаются напрямую к изготовлению продукции. Как показывает анализ таблицы, большинство предпринимателей считают, что управление нововведениями не играет особой роли. Нам же представляется, что предприниматель только ими и занимается. И подготовка квалифицированных кадров, и, тем более, повышение эффективности управления (не говоря уже о стратегическом управлении) – это, по существу, анализ эффективности производства, выявление тенденций и своевременное реагирование на них.

Чересчур оперативное реагирование на изменение приводит к тому, что предприятие постоянно находится в состоянии реформ и перестроек, запаздывание реформ снижает эффективность производства.

Таблица 1 - Сферы профессиональной деятельности предпринимателей (в % от числа ответивших)

Сферы управленческой деятельности	Руководитель предприятия	Руководитель службы сбыта/маркетинга	Заместитель руководителя по кадрам
Управление производственным процессом	61,8	17,1	15,2
Управление финансами	64,7	34,3	12,1
Управление коллективом	44,1	14,3	45,5
Управление реализацией продукции (маркетингом)	17,6	85,7	18,2
Оперативное управление	8,8	25,7	12,1
Стратегическое управление	52,9	14,3	3,0
Управление нововведениями	5,9	17,1	3,0
Повышение эффективности управления	23,5	8,6	3,0
Подготовка и повышение квалификации кадров	-	2,9	33,3
Делопроизводство	5,9	11,4	45,5
Разрешение конфликтных ситуаций в коллективе	-	-	15,2
Определение и оформление трудовых отношений с работниками	2,9	5,7	54,5

Таким образом, необходимо, во-первых, разработать алгоритмы прогнозирования производственных процессов, и, во-вторых, разработать метод оценки оптимальной длительности «спокойной» (без нововведений) работы предприятия.

**МЕТОДИКА ОПТИМАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ  
НА ПРЕДПРИЯТИЯХ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ  
ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ НЕЧЕТКИХ  
МНОЖЕСТВ\***

Рыночная экономика, в которой приходится функционировать современным предприятиям, характеризуется большим количеством неопределенностей, многие из которых действуют на них неблагоприятно. Возникает множество рисков, потери прибыли и даже опасность банкротства.

При решении задач управления запасами на предприятиях сталкиваются с такой проблемой, как отсутствием “точных” характеристик, что и создает неопределенность. Наличие неопределенности исключает возможность применения детерминированных моделей. Первым способом учета неопределенности явилось применение теории вероятностей. Однако использование вероятностных методов затруднено необходимостью знать частотные распределения неопределенных параметров (таких, как потребность в запасе, стоимость единицы запаса и др.), для которых необходима статистическая информация, которую не всегда можно получить.

В этих условиях весьма перспективным видится подход построения экономико-математических моделей, основанный на применении аппарата теории нечетких множеств. Он позволяет оперировать как с точно заданными параметрами, так и с характеристиками, информация о которых основана на нечетких, субъективных оценках экспертов, т.е. оценках, характеризующихся неопределенностью нестатистической природы.

В предлагаемой работе рассмотрено применение теории нечетких множеств при решении задачи управления материальными запасами предприятия. Содержательная постановка задачи в предположении, что все ее параметры заданы точно, имеет классическую формулировку. Для обеспечения бесперебойной работы на предприятии создается определенный уровень запасов, который необходимо время от времени пополнять. Большое количество запасов приведет к “замораживанию” оборотных средств, а их нехватка – к перерывам в производственном процессе. Поэтому необходимо найти оптимальную стратегию управления запасами, обеспечивающую минимальные совокупные затраты на создание и пополнение запаса за период планирования. В этом случае под стратегией управления запасами понимается план поставок продукции на рассматриваемый период времени.



Методика оптимального управления запасами сырья и материалов состоит из следующих этапов.

1) Сбор исходных данных.

Исходные данные в модели представлены в двух видах: четком и нечетком. К четким исходным данным относятся: величина страхового запаса, максимальная вместимость склада, начальный и конечный запасы материала на складе, стоимость хранения единицы материала, вместимость одной транспортной единицы, минимальный и максимальный объемы поставки.

Нечеткими исходными данными являются ожидаемые потребности в материалах в каждый интервал времени, ожидаемые цены материала на планируемый период и ожидаемая стоимость транспортировки одним транспортным средством. Эти данные получены методом экспертных оценок.

Метод экспертных оценок представляет собой комплекс логических и математических процедур получения от специалистов (экспертов) информации, ее анализа и обобщения для подготовки и выбора рационального решения.

В решаемой нами задаче управления запасами от экспертов требуется предоставить информацию в виде непосредственных оценок и определить числовые значения параметров. В связи с тем, что предприятие находится в динамическом состоянии и функционирует в условиях неопределенности, нельзя точно указать ожидаемые значения параметров, поэтому каждый из них задается экспертом в виде нечеткого треугольного числа с границами интервалов изменения и наиболее ожидаемым значением. Каждый из экспертов выражает свое мнение об ожидаемых величинах исследуемых количественных показателей.

2) Подготовка обобщенных исходных данных.

После проведения опроса экспертов осуществляется обработка результатов с целью получения обобщенных данных для их дальнейшего использования при решении задачи управления запасами сырья и материалов.

Построение обобщенной оценки параметров на основе индивидуальных оценок проводится с учетом компетентности экспертов.

3) Проведение расчета по модели управления запасами.

В модели для определения оптимальной стратегии управления запасами рассматриваются варианты функционирования складской системы предприятия при различных возможных стратегиях. Целевой функцией в модели является функция затрат, которую надо минимизировать.

$$F^r = \sum_{j=1}^N Z_j^r \rightarrow \min, j = 1, \dots, N,$$

Где  $Z_j^r$  – величина совокупных затрат, возникающих в системе в интервал времени  $j$  при реализации стратегии  $r$ .

В модели рассматриваются пять видов затрат, от которых зависит выбор стратегии управления запасами, а именно, затраты на приобретение, на хранение, на оформление заказа, транспортные затраты и затраты, вызванные связыванием оборотных средств (упущенная выгода).

Результатом расчетов является оптимальная стратегия управления запасами, т.е. объемы заказов и время пополнения запасов. Критерием выбора оптимальной стратегии является минимизация совокупных затрат за весь период планирования.

#### 4) Принятие решений по объему заказываемых партий.

Полученные на третьем этапе оптимальные объемы поставок и соответствующие им совокупные затраты выражены нечеткими треугольными числами. Существует большое количество методов преобразования нечеткого числа в четкое, но на наш взгляд более осторожным и обоснованным видится подход, в котором лицу, принимающему решение, предоставляется решение в нечетком виде, полученное на основе нечеткой исходной информации. Опираясь на полученные данные, ЛПР определяет четкий размер поставок, используя дополнительные опыт, знания и информацию, не нашедшую отражения в модели (например, учитывая вместимость транспортной единицы и минимальный объем поставки одним транспортным средством).

Итак, результатом расчета по модели является нечеткая информация, которая служит рекомендацией для принятия четких решений при выборе размера поставок. В каждом конкретном случае степень точности решения может быть согласована с требованиями задачи и точностью имеющихся данных. Подобная гибкость составляет одно из важных достоинств нечеткой математики. Решения, получаемые на основе нечеткой логики, обладают большей информативностью, гибкостью и правдоподобностью, чем полученные с помощью традиционных методов – детерминированных и вероятностных моделей.

Достигнутые успехи в применении теории нечетких множеств при решении разнообразных практических задач позволяют утверждать, что нечеткое моделирование сложных систем на сегодняшний день является альтернативой и дополнением для традиционных математических методов и моделей.

*\*Работа выполнена при финансовой поддержке Правительства Челябинской области*

А.М. Руденко, к.э.н., доцент  
Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле

## **СОВРЕМЕННАЯ ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ**

В настоящее время, в условиях становления рыночных отношений в России, особенно актуальным становится исследование проблем формирования, функционирования и воспроизводства предпринимательского капитала.

Известно, что современная экономическая теория управления капиталом основана на таких концепциях, как процесс накопления капитала, теория функционирования капитала в системе факторов производства, теория оборота капитала, теория стоимости капитала, концепция структуры капитала и ряде других. Поэтому возможности становления предпринимательской деятельности и ее дальнейшего развития могут быть реализованы лишь только в том случае, если собственник разумно управляет капиталом, вложенным в деятельность предприятия.

Практика показывает, что нет единых рецептов соотношения собственного и заемного капитала не только для однотипных предприятий, но даже и для одной организации на разных стадиях ее развития и при различной конъюнктуре товарного и финансового рынков. Вместе с тем, существует ряд объективных и субъективных факторов, учет которых позволяет целенаправленно формировать структуру капитала, обеспечивая условия наиболее эффективного его использования в каждой конкретной организации. Например, теория структуры капитала базируется на сравнении затрат для привлечения собственного и заемного капитала и степени влияния различных комбинированных вариантов финансирования на рыночную оценку.

Наибольшую известность и применение в мировой практике получили статические теории структуры капитала, обосновывающие существование оптимальной структуры, которая максимизирует оценку капитала. Эти теории рекомендуют принятие решений о выборе источников финансирования строить исходя из оптимальной структуры капитала. Если оптимальная структура определена, то достижение этой пропорции в элементах капитала должно стать целью руководства и в этой пропорции следует увеличивать капитал.

Динамические модели учитывают постоянный поток информации,

который получает рынок по данной организации. Управление источниками финансирования не сводится к установлению целевой структуры капитала, так как включает выбор между краткосрочными и долгосрочными источниками и управление собственными источниками (принятие решений по структуре собственного капитала).

Таким образом, мобилизация финансовых ресурсов из различных источников имеет своей целью формирование оптимальной структуры капитала - такого соотношения между собственными и заемными средствами, при котором обеспечивается наиболее эффективная пропорциональность между коэффициентами финансовой рентабельности и финансовой устойчивости организации, то есть максимизируется ее рыночная стоимость.

Анализ динамики состава и структуры средств и капитала одной из промышленных организаций Алтайского края дал возможность установить размер абсолютного и относительного прироста или уменьшения всех средств и капитала, а также отдельных их видов в зависимости от изменения объема производства и реализации продукции. Кроме того, проведенное исследование показало, что причины увеличения или уменьшения имущества предприятия можно установить, изучая изменение в составе источников его образования.

Проведенные исследования за период 2003 – 2005 гг. показали, что общий прирост источников средств организации составил соответственно: 8,5 %, 24,6 %, и 38,3 %. В структуре пассивов собственный капитал занимал на конец 2003 г. 50,8%, в 2004 г. – 40 %, в 2005 г. – 30,2 % от стоимости всех источников. Таким образом, прослеживается тенденция снижения доли собственного капитала (рис. 1).

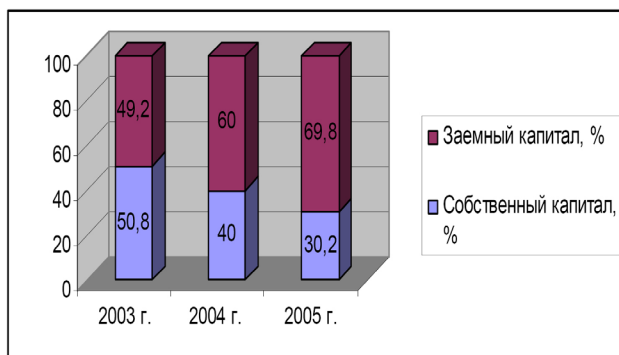


Рисунок 1 - Структура капитала ОАО

Следует отметить, что доля собственного капитала снижается пропорционально снижению доли внеоборотных активов, однако объем его в денежном выражении увеличивается. В связи с этим относительное финансовое равновесие остается на уровне, установленном в 2003 г. Соответственно величина обязательств увеличивается с 49,2 % в 2003 г. до 69,8 % на конец 2005 г. (рис.1). Анализ показывает, что на протяжении исследуемого периода прирост имущества обеспечивался краткосрочными обязательствами: на 16,8 %, в 2003 г., на 49,5 % в 2004 г. и на 60,1 % в 2005 г.

Дальнейшее исследование структуры краткосрочных обязательств показывает, что в их составе займы и кредиты занимают 68,7% на конец 2003 г., 76,0 % на конец 2004 г. и 77 % в 2005 г, их удельный вес постоянно повышается, а доля кредиторской задолженности в составе краткосрочных источников финансирования за анализируемые периоды снижается: с 30,7% в 2003 году до 22,8 % на конец 2005 г. (рисунок 2)

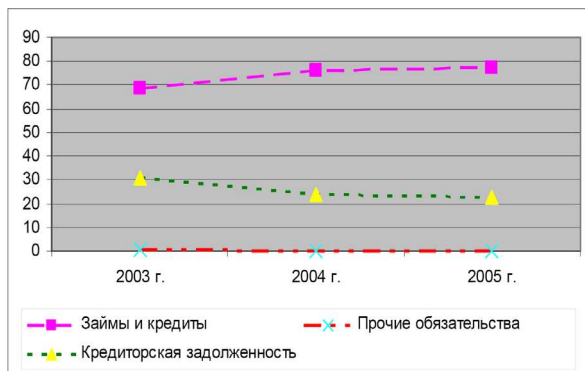


Рисунок 2 - Динамика краткосрочных заемных источников финансирования ОАО, %

Указанные выше факты свидетельствуют о том, что производство не стало обеспечивать необходимые темпы роста собственного капитала для финансирования постоянной части активов.

Таким образом, сравнение структуры и динамики статей актива и пассива баланса позволяет определить, что стоимость имущества за отчетные периоды увеличилась на 72,3 %, из них в 2,1 раза увеличились оборотные активы. Выручка от реализации выросла в 2,2 раза, прибыль в 1,6 раза.

Для изучения процесса формирования и изменения пассивов организации проведен сравнительный анализ источников и активов по различным направлениям, что позволило сделать вывод об эффективности ведения финансовой политики за анализируемые периоды.

При анализе источников формирования внеоборотных активов мы исходили из того, что, как правило, долгосрочные кредиты и займы и собственные источники обеспечивают их финансирование. Причем, должен соблюдаться принцип целевого назначения, т.е. покрытие определенных активов осуществляется определенными источниками.

Проведенные исследования показали, что на покрытие оборотных активов за счет собственных источников было использовано: на конец 2003 г. 13,8% общей суммы, на конец 2004 –3,7% и в 2005 г. –1,6%, т.е. величина чистого оборотного капитала за анализируемые периоды снизилась в 3 раза. Таким образом, стоит отметить резкое снижение финансовой устойчивости исследуемой организации.

Наибольшую долю среди всех источников формирования оборотных активов занимают краткосрочные обязательства. Их удельный вес по годам соответственно составляет: 86,2%, 96,3% и 98,4% (рис. 3).

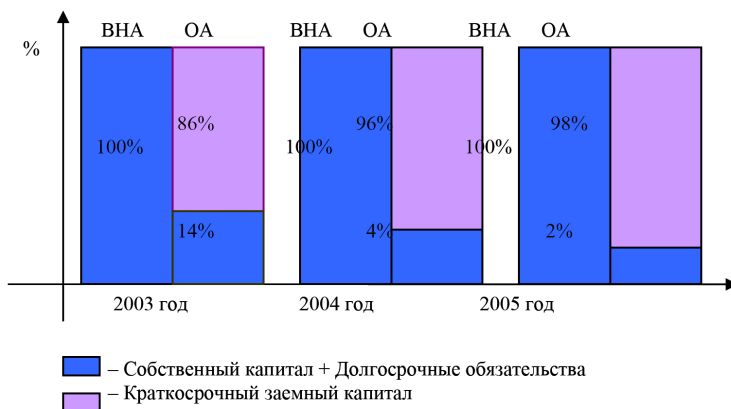


Рисунок 3 - Источники финансирования активов ОАО

Для нормального функционирования организации без риска потери платежеспособности величина чистого оборотного капитала (ЧОК) должна составлять не менее 10 % общей величины оборотных активов [1, с.113]. По расчетам, рекомендуемая величина ЧОК соблюдается только в 2003 г. В 2004 и 2005 гг. существует риск потери платежеспособности.

Исходя из «золотого правила финансирования», внеоборотные и оборотные нефинансовые активы (производственные запасы) должны финансироваться за счет собственного капитала.

Возможны три состояния организации с точки зрения финансовой устойчивости [2, с.29]:

- чистое кредитование, если финансовые активы покрывают все

обязательства с излишком: этот излишек является собственным наряду с нефинансовыми активами; он может быть обращен без риска на инвестиции, предоставление займа или для иных финансовых маневров;

- равновесие, если финансовые активы равны всем обязательствам, а нефинансовые целиком обеспечены собственным капиталом;

- чистое заимствование, если финансовых активов недостаточно для покрытия всех обязательств; при этом недостаток финансовых активов замещается нефинансовыми, начиная с наиболее ликвидных из них.

Предложенный метод определения чистого кредитования (чистого заимствования) дает четкий ответ на вопрос о финансовом положении любой организации. Кроме того, можно предвидеть: либо мал собственный капитал, либо слишком велики нефинансовые активы. Обратная сторона этого явления: велики займы и кредиты, мало денежных поступлений.

Риском является покрытие заемного капитала функционирующими основными средствами (малоликвидными и неликвидными нефинансовыми активами). Приближение к зоне риска наступает уже в точке финансово-экономического равновесия, когда все обязательства покрыты финансовыми активами, но свободных собственных финансовых активов нет. Далее наступает состояние чистого заимствования, означающее, что в покрытии обязательств уже участвуют частично, наряду с финансовыми активами, нефинансовые активы (сначала запасы готовой продукции, затем незавершенное производство, далее – сырье и материалы на складе и т.д., по мере убывания ликвидности). Углубление чистого заимствования означает приближение к зоне высокого риска, после которого, наступает финансовый кризис.

Финансовое положение предприятия при наличии чистого заимствования представлено на рисунке 4 [2, с. 32].

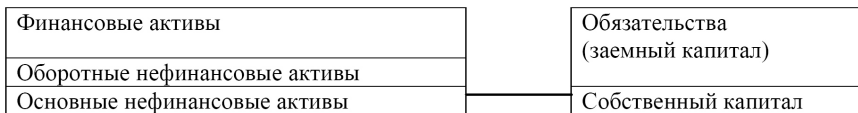


Рисунок 4 - Финансовое положение предприятия при наличии чистого заимствования

Из рисунка видно, что собственный капитал целиком обеспечивает финансирование основных средств и часть оборотных нефинансовых активов. Финансовые активы целиком покрывают обязательства. Для этой же цели использована часть оборотных нефинансовых активов, наиболее ликвидных. Данным положением объясняется ситуация, сложившаяся в исследуемой организации. Для покрытия запасов здесь используются, кроме собственных средств, краткосрочные привлеченные средства, что влечет за

собой снижение надежности источников формирования запасов и снижение финансовой устойчивости.

Во избежание снижения финансовой устойчивости до уровня несостоятельности необходимо нарастить долю собственного оборотного капитала до величины, обеспечивающей покрытие нефинансовых оборотных активов.

При оценке структуры капитала важное значение имеет сопоставление дебиторской и кредиторской задолженности. Расчеты показали, что коэффициент покрытия кредиторской задолженности дебиторской значительно превышает рекомендуемое значение - 1. На один рубль кредиторской задолженности приходится в 2003 г. 2,24 рубля дебиторской задолженности, в 2004 – 2,49 руб., а в 2005 г. – 2,39 руб. Таким образом, данный показатель характеризует высокую зависимость предприятия от дебиторов.

По нашим расчетам, для успешного функционирования исследуемой организации, доля дебиторской задолженности в структуре оборотных активов должна составлять 60-65%, что обеспечивает оптимальный оборот денежных средств. За анализируемые периоды сложилась следующая ситуация: в 2003 г. доля дебиторской задолженности составляет 59,3% оборотных средств, в 2004 – 57,1%, 2005 г. – 53,6%, что значительно ниже рекомендуемого значения и удельный вес ее снижается. Это свидетельствует об «оседании» части оборотного капитала в запасах.

Для формирования эффективной политики управления капиталом нами проведены расчеты по оптимизации структуры капитала по критерию максимизации уровня финансовой рентабельности. Для этих целей использован механизм финансового левериджа.

Многие экономисты считают, что оптимальное значение эффекта финансового рычага должно быть равно одной трети – половине уровня экономической рентабельности активов [3, с. 209]. Тогда эффект финансового левериджа (ЭФР) способен как бы компенсировать налоговые изъятия и обеспечить собственным средствам достойную отдачу. Следуя этому предположению, для данной организации оптимальным значением является показатель ЭФЛ в 2005 г., равный 4,4, который составляет 33% от уровня валовой рентабельности активов, тогда как в 2003 г. ЭФЛ составляет 6,4% и в 2004 г. – 8,8% валовой рентабельности активов.

В настоящей статье сделана попытка оптимизировать структуру капитала с использованием механизма финансового левериджа.

Исходя из формулы ЭФЛ, задача оптимизации выглядит следующим образом:



$$\max_{-} (0,76 \times (\frac{x_1}{x_2} - x_3) \times \frac{x_4 + x_5}{x_6 + x_7 + x_8}) ; \quad (1)$$

где:  $x_1$  - валовая прибыль;  $x_2$  - величина активов;  
 $x_3$  - средний процент за кредит;  $x_4$  - долгосрочные займы;  
 $x_5$  - краткосрочные кредиты;  $x_6$  - добавочный капитал;  
 $x_7$  - резервный капитал;  $x_8$  - нераспределенная прибыль.

Величина уставного капитала за анализируемые годы не изменяется (т.е. = *const*), следовательно, исключается из состава собственного капитала данной модели.

Эта задача является классической нелинейной задачей оптимизации и результаты должны показать примерно оптимальные параметры финансового положения организации прогнозного периода.

Налагаемые ограничения могут варьироваться в зависимости от реальных условий финансово-хозяйственной деятельности. В качестве примера нами приводится пессимистическая оценка деятельности организации, в которой предлагаются условия не хуже, чем были в прошлых периодах.

При этом имеются ограничения:

$$609343 \leq x_1 \text{ (валовая прибыль)} \leq 860392;$$

$$2094692 \leq x_2 \text{ (величина активов)} \leq 5249811;$$

$$\frac{x_1}{x_2} \geq 0$$

$$0,095 \text{ (9,5\%)} \leq x_3 \text{ (средний процент за кредит)} \leq 0,134 \text{ (13,4\%);}$$

$$x_3 \leq \frac{x_1}{x_2} \text{ (рентабельности активов)}$$

$$74759 \leq x_4 \text{ (долгосрочные займы)} \leq 160709;$$

$$2766484 \leq x_5 \text{ (краткосрочные кредиты)} \leq 4491110;$$

$$273236 \leq x_6 \text{ (добавочный капитал);}$$

$$19293 \leq x_7 \text{ (резервный капитал)} \leq 23343;$$

$$303630 \leq x_8 \text{ (нераспределенная прибыль)} \leq 384062.$$

С использованием пакета прикладных программ MS Excel получены выходные прогнозные данные:

$$x_1 \text{ (валовая прибыль)} = 609343; x_2 \text{ (величина активов)} = 5249811;$$

$$x_3 \text{ (средний процент за кредит)} = 0,095; x_4 \text{ (долгосрочные займы)} = 74759;$$

$$x_5 \text{ (краткосрочные кредиты)} = 2766484; x_6 \text{ (добавочный капитал)} = 273236; x_7 \text{ (резервный капитал)} = 19293; x_8 \text{ (нераспределенная прибыль)} = 303630. \text{ Целевая функция ЭФЛ} = 2,228324$$

Таким образом, в рамках предложенной модели прослеживается тенденция к уменьшению всех показателей, то есть оптимальной является структура капитала, имевшаяся у предприятия на конец 2005 г.

Экспертный анализ подтверждает обоснованность предложенной структуры капитала в связи с тем, что показатели эффективности в этом году находятся на максимальном уровне.

Литература:

1. Карелин В.С. Финансы корпораций: Учебник. – М.: Изд-во «Дашков и К», 2005. – 342 с.
2. Гончаров А.И. Восстановление платежеспособности предприятия: модель оздоровления финансов.// Финансы. – 2004. - № 8. – с. 68-69.
3. Забелина О.В., Толкаченко Г.Л. Финансовый менеджмент: Учебное пособие – М.: Издательство «Экзамен», 2005. – 224 с.

М.Н. Сагарова, к.э.н.  
Филиал ВЗФЭИ в г. Уфе

### **УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Управление экономической эффективностью отдельных направлений работы предприятия подразумевает такие воздействия на факторы финансово-хозяйственной деятельности, способствующие, во-первых, повышению доходов и, во-вторых, снижению расходов по данным видам деятельности. В рамках решения первой задачи - повышение доходов - должны проводиться оценка и анализ: выполнения плановых заданий и динамики продаж; достаточности и эффективности диверсификации производственной деятельности; эффективности ценовой политики; влияния различных факторов (фондовооруженность, загруженность производственных мощностей, сменность, ценовая политика, кадровый состав и др.) на изменение величины продаж; сезонности производства и продаж, критического объема производства (продаж) по видам продукции и подразделениям и т. п. Результаты планово-аналитических расчетов обычно оформляется в виде традиционных таблиц, содержащих плановые (базисные) и фактические (ожидаемые) значения объемов производства и продаж и отклонения от них в натуральных и стоимостных показателях, а также в процентах.

Поиск и мобилизация факторов повышения доходов находится в известном смысле в компетенции высшего руководства компании, а также ее маркетинговой службы; роль финансовой службы сводится в основном к обоснованию разумной ценовой политике, оценке целесообразности и экономической эффективности нового источника доходов, контролю за

соблюдением внутренних ориентиров по показателям рентабельности в отношении действующих и новых производств.

Вторая задача – снижение расходов - подразумевает оценку, анализ, планирование и контроль за исполнением плановых заданий по расходам (затратам), а также поиск резервов обоснованного снижения себестоимости продукции. Когда речь идет об осуществлении конкретного производственного процесса, относительно большую значимость имеют отдельные виды активов, средств, расходов. Так, для изготовления некоторого вида продукции можно использовать ту или иную материально-техническую базу, различные виды сырья, материалов и полуфабрикатов, разнообразные технологии производства, схемы снабжения и сбыта и т. п. Поэтому очевидно, что в зависимости от выбранной концепции организации и реализации производственного процесса уровень себестоимости может ощутимо варьировать и оказывать существенное влияние на прибыль предприятия.

Именно этим определяется значимость методик анализа и управления себестоимостью, как в системе управленческого учета, так и с позиции управления деятельностью предприятия в целом.

Управление себестоимостью продукции представляет собой рутинный повторяющийся процесс, в ходе которого постоянно пытаются изыскать возможности обоснованного сокращения расходов и затрат. В рамках одного производственного цикла и в наиболее общем виде этот процесс может быть представлен в виде достаточно очевидных последовательных процедур:

- прогнозирование и планирование затрат (определяются долго- и краткосрочные тенденции изменения отдельных видов затрат, задаются их ориентиры, обеспечивающие выход на определенные значения показателей прибыли и рентабельности);

- нормирование затрат (устанавливаются технически обоснованные нормативы в натуральных и стоимостных оценках по отдельным видам затрат, технологическим процессам, центрам ответственности);

- учет затрат (учитываются затраты в заданной номенклатуре статей);

- калькулирование себестоимости (распределяются фактические расходы и затраты на объекты калькулирования себестоимости, т. е. исчисляется фактическая себестоимость продукции);

- анализ затрат и себестоимости (анализируются фактические затраты в сравнении с плановыми заданиями и нормативами, выявляются факторы, повлекшие значимые отклонения, определяются резервы снижения себестоимости);

- контроль и регулирование процесса управления затратами (вносятся текущие изменения в систему управления затратами в случае отклонения от запланированной динамики затрат, уточняются системы планирования и нормирования).

При анализе и планировании затрат и себестоимости продукции наибольшее распространение получили два классификационных признака: экономический элемент и статья калькуляции. Если группировка затрат по экономическим элементам позволяет выявить отдельные виды затрат за отчетный период безотносительно к тому, закончено ли производство продукции или нет, то группировка по калькуляционным статьям дает возможность определить себестоимость продукции, полностью прошедшей производственный цикл и готовой к реализации или реализованной.

В системе управления затратами важную роль играет подразделение затрат на прямые и косвенные расходы. Отметим, что такое деление, равно как и выбор базы для распределения последних с целью включения их в себестоимость, всегда имеют определенную долю субъективизма.

Что касается методов калькулирования, используемых в отечественной практике, то число их достаточно велико. В западной практике наиболее распространена система директ-костинга, подразумевающая подразделение затрат на условно-постоянные и переменные; первые относятся на затраты текущего (отчетного) периода, вторые – на себестоимость.

Следует подчеркнуть, что фактическая себестоимость продукции формируются исходя из принципа экономической целесообразности тех или иных расходов и затрат. Увеличение себестоимости, являясь в целом негативным фактом, приводящим к уменьшению прибыли, имеет и некоторый позитивный момент – снижение налога на прибыль.

Роль финансовой службы в управлении расходами уже гораздо более значима по сравнению с управлением доходами. Если уровень доходов в значительной степени определяется конъюнктурой рынка, то видами и уровнем расходов можно управлять путем установления более или менее жестких внутренних нормативов по отдельным статьям расходов. Именно это реализует в системе управленческого учета в ходе формирования плановой себестоимости, расчета фактической себестоимости, анализа отклонений фактических данных от плановых значений, выявления причин произошедших отклонений и разработке мероприятий по устранению причин, обусловивших появление необоснованных расходов.

Управление факторами прибыльной работы осуществляется не только с помощью натурально-стоимостных индикаторов, но и путем регулярного исчисления разнообразных показателей рентабельности. Управление рентабельностью означает, по сути, обеспечение желаемой динамики значений

этих коэффициентов. Поскольку при расчете тех или иных коэффициентов рентабельности используются различные базы, управление рентабельностью предусматривает не только воздействие на факторы формирования прибыли, но и выбор структуры активов, источников финансирования, видов производственной деятельности. В частности, меняя целевую структуру капитала, можно влиять на показатели рентабельности инвестиций; меняя структуру производства, можно воздействовать на рентабельность продаж т.п. В любом случае эффективность и целесообразность принимаемых решений будет оцениваться комплексно – показателями прибыли и коэффициентами рентабельности; кроме того, по возможности должны учитываться и субъективные не формализуемые моменты, факторы и результаты

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

### **УПРАВЛЕНИЕ КАДРОВЫМ РЕЗЕРВОМ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Практически все HR-специалисты схожи во мнении, что персонал – это ресурс, причем иногда гораздо более важный, нежели финансовый и сырьевой. Поэтому компании-работодатели уделяют пристальное внимание его развитию и удержанию. Одним из способов достижения данной цели является формирование кадрового резерва. Значительные финансовые затраты, на которые идут лучшие компании России при обучении различных категорий своих руководителей, показывают, насколько важным считается это направление работы. В некоторых из них затраты на обучение и стажировки одного кандидата на позицию среднего звена управления достигают 10 000 долларов. По данным исследования, проведенного в 2006 году компанией «Апрайт», в большинстве опрошенных организаций осознают необходимость формирования кадрового резерва. Однако, по причинам недостатка бюджета и ресурсов менеджеров по персоналу, только половина из них реально работает над созданием кадрового резерва.

Работа с кадровым резервом является элементом системы развития персонала и тесно связана с профессиональным ростом сотрудников и процессом управления деловой карьерой. Наличие в кадровом резерве подготовленных специалистов позволяет компании значительно снизить затраты на подбор и адаптацию новых сотрудников, а также построить систему инвестиций в развитие персонала, что в свою очередь значительно повышает нематериальную мотивацию работников и способствует их закреплению в организации.

Единого понятия кадрового резерва в литературе нет. Определения,

даваемые различными авторами разнятся. По нашему мнению, кадровый резерв – это специально сформированная группа высококвалифицированных специалистов, обладающих необходимыми профессиональными и деловыми качествами, потенциалом развития, положительно зарекомендовавших себя на ранее занимаемых должностях; проходящих необходимую профессиональную подготовку для служебно-профессионального продвижения.

Существует несколько типологий кадрового резерва. Большинство авторов выделяют следующие три вида: оперативный резерв (специалисты, готовые в любой момент занять освободившуюся должность), стратегический резерв (молодые сотрудники с лидерскими задатками) и общий «безадресный» резерв (добросовестные работники, профессионалы).

Практика подготовки кадрового резерва получает все большее распространение. В России первыми стали практиковать подготовку резерва кадров филиалы западных корпораций и компании с западным капиталом. Все их теоретические модели и практические наработки в данной области автоматически переносились. Поэтому целесообразно рассмотреть практику западных компаний в области работы с кадровым резервом.

Например, HR-политика мультинациональной компании «BP» практически целиком основана на кадровом резерве. Процесс его формирования постоянно модернизируется в соответствии с требованиями времени. Для четкого определения количества вовлеченных в программу по подготовке кадрового резерва сотрудников в «BP» было введено понятие «группа лидеров», включающая 360 топ-позиций компании. Большое внимание в BP уделяется подготовке молодых специалистов для кадрового резерва.

Еще одним интересным примером является система работы с резервом кадров в одной из крупнейших финансовых корпораций США – «Prudential». В начале 1990-х годов планирование резерва в компании производилось с помощью «обзора карьеры и организации». Несмотря на неоспоримые достоинства данного обзора, в нем постепенно стали проявляться уязвимые места. Недостаток регулярности и последовательности, а также то, что планирование кадрового резерва расценивалось как прерогатива исключительно HR-департамента без включения в работу линейного менеджмента, в 1995 году привели к кардинальному пересмотру системы кадрового резерва. Сегодня кадровый резерв построен в Prudential следующим образом. На каждую из приблизительно 80-100 топ-позиций определяются 3-4 кандидата. Для этого центральный офис рассылает в структурные подразделения корпорации список сведений, которые он хотел бы получить о персонале. HR-менеджер подразделения готовит необходимый пакет, который затем обсуждается руководством подразделения и корпорации.

Есть интересные примеры и среди российских компаний. Так, в головном офисе компании “Вимм-Билль-Данн” программа кадрового резерва успешно проводится еще с 1998 года. Целью создания кадрового резерва в компании “Вимм-Билль-Данн” является постоянное пополнение собственными кадрами открывающихся позиций и развитие карьеры сотрудников. В связи с ростом компании в ней постоянно открываются новые вакансии. По итогам прошлых лет можно сказать, что приблизительно половина из них закрывается с использованием внутреннего резерва – в основном, это позиции, требующие специфических знаний и опыта работы в корпорации.

История формирования системы работы с кадровым резервом на молодых российских предприятиях начиналась в несколько других условиях, чем в компаниях с иностранным капиталом. Здесь все напрямую зависело от осознания руководством и кадровым департаментом необходимости планомерной работы по продвижению персонала. Так, формализованная система работы с кадровым резервом сравнительно недавно была создана в Росевробанке. В банке проводят отбор молодых сотрудников с лидерским потенциалом, которых готовят не к определенной топ-позиции, а к руководящей работе вообще. Эту группу специалистов называют «хай-по».

Для строительных предприятий проблема кадрового потенциала является довольно существенной. Исследования, проведенные нами свидетельствуют об отсутствии кадрового резерва не только на замещение руководящих должностей, но и на острую потребность в кадрах для строительства вообще. В первую очередь это связано с увеличением объемов строительства. Активно внедряются федеральные целевые программы такие, как: «Сокращение различий в социально – экономическом развитии регионов Российской Федерации (2002-2010 годов и до 2015 года)», «Жилище», Фонд регионального развития и др. Предприятия начинают работу над крупными, серьезными проектами и стабильный, слаженный коллектив профессионалов данной ситуации как никогда необходим.

Кроме того, средний возраст управленческого аппарата строительных компаний составляет 47,5 лет, прослеживается проблема старения управленческого аппарата, 50% которого старше 50 лет. Казалось бы, замещение специалистов предпенсионного возраста не составляет проблемы. Однако срок адаптации новых руководителей длителен, что повышает вероятность совершения ошибок с тяжелыми для предприятия последствиями.

С целью изучения степени осведомленности персонала строительных организаций о работе с кадровым резервом на предприятиях, нами было проведено анкетирование работников данной сферы. При этом

22,2% респондентов являлись руководителями и 77,8% - специалистами. Большинство опрошенных обладают высшим образованием и стажем работы в должности от года до пяти лет, следовательно, уровень образования и опыт работы практически всех респондентов позволяет им быть зачисленными в кадровый резерв. Однако лишь 80% опрошенных ответили, что знакомы с данным понятием. При этом 73,3% ничего не знают о работе с кадровым резервом на своих предприятиях, и лишь 4,5% утверждают, что работа ведется систематически. При этом большинство респондентов (65%) полагают, что основанием включения в кадровый резерв предприятия служат рекомендации аттестационной комиссии, 7% видят таким основанием рекомендации начальников подразделений, и около 30% думают, что на это влияет личное мнение начальника отдела кадров. На практике же мнение начальника отдела кадров, которое не всегда является объективным, служит таким основанием в 55% случаев.

Работа с кадровым резервом на предприятии должна строиться по принципу гласности и носить открытый характер. Данную точку зрения разделяют 86,7% опрошенных. В пользу информирования сотрудника о его зачислении в кадровый резерв говорит и тот факт, что 84,5% респондентов считают данные сведения потенциальным фактором роста их мотивации.

Итак, система работы с кадровым резервом строительных предприятий имеет на наш взгляд два основных недостатка: 1) работа с кадровым резервом ведется негласно, и 2) список выдвижения в резерв на должность составляется преимущественно на основе личного отношения начальника отдела кадров.

Очевидно, что действующая система управления кадровым резервом требует совершенствования. Однако для успешной работы с кадровым резервом, прежде всего, необходимо понимание осознание руководством компании того, что эта составляющая работы с персоналом может быть в значительной степени затратной и не приносить видимых дивидендов в сжатые сроки. Нужно, чтобы оно понимало, что кадровый резерв — это долгосрочная инвестиция в персонал.

Р.Х. Хасанов, к.э.н.  
Филиал ВЗФЭИ в г. Омске,  
И.Н. Квасов

Омский государственный технический университет

## **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МЕХАНИЗМОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА**

Когда Адам Смит писал «Богатство народов», конкуренция была



совершенной, информация для принятия решений была доступна всем, а частные действия индивидов в конечном счете, за счет действия «невидимой руки», приумножали благосостояние всего общества. Однако, с тех пор произошли значительные изменения, рыночный механизм срабатывает не везде, а в условиях России, когда большая часть экономики создавалась вне рыночных условий, говорить о совершенстве рыночного хозяйства по меньшей мере преждевременно. Нам кажется необходимым определить основные теоретические предпосылки рыночного несовершенства.

В основном несовершенства рынка связаны с отклонением от условий, обеспечивающих совершенную конкуренцию. К тому же рыночная экономика оказывается неспособной обеспечить производство важных благ или создает их в недостаточных объемах.

Представим классификацию основных факторов несовершенства рынка, называемых Т. Сендлером [1] «провалами рынка»:

1. Рынок не способен противостоять монополистическим тенденциям, в условиях рыночной стихии неизбежно возникают монополистические структуры, ограничивающие свободу конкуренции. При бесконтрольности рыночной среды формируются и укрепляются монополии. Создаются неоправданные привилегии для ограниченного круга субъектов рынка.

2. Рынок не заинтересован и не способен производить общественные блага («общественные товары»). Эти товары либо вообще не производятся рынком, либо поставляются им в недостаточном количестве.

3. Рыночный механизм непригоден для устранения внешних (побочных) эффектов, так называемых экстерналий. Экономическая деятельность в условиях рынка затрагивает интересы не только его непосредственных участников, но и других людей. Ее последствия нередко носят негативный характер.

4. Рынок не обладает способностью обеспечивать социальные гарантии, нейтрализовать чрезмерную дифференциацию в распределении доходов. Рынок по своей природе игнорирует социальные и этические критерии, т.е. справедливость при распределении ресурсов и доходов, каждый должен самостоятельно заботиться о своем месте и обществе, что неизбежно ведет к социальному расслоению, усиливает социальную напряженность.

5. Рыночный механизм порождает неполную и асимметричную информацию. Только в условиях полностью конкурентной экономики все участники рынка обладают достаточно исчерпывающей информацией о ценах и перспективах развития производства. Но сама конкуренция заставляет фирмы скрывать реальные данные о положении дел. Информация стоит денег, и экономические агенты — производители и потребители — обладают ею в различной степени.

Следовательно, рынок в настоящее время не гарантирует «справедливого» общественного развития, а тем более производства общественных благ. Однако и государство, по мнению нобелевского лауреата Джеймса Бьюкенена [2], так же не способно обеспечить эффективное распределение и использование общественных ресурсов.

Можно выделить следующие «провалы государства»:

1. Ограниченность необходимой для принятия решений информации. Подобно тому как на рынке возможно существование асимметричной информации, так и правительственные решения могут приниматься часто при отсутствии надежной статистики, учет которой позволил бы принять более правильное решение. Более того, наличие мощных групп с особыми интересами, активного лобби, мощного бюрократического аппарата приводят к значительному искажению даже имеющейся информации.

2. Несовершенство политического процесса. Напомним лишь основные моменты: рациональное неведение, лоббизм, манипулирование голосами вследствие несовершенства регламента, логроллинг, поиск политической ренты, политико-экономический цикл и т.д.

3. Ограниченность контроля над бюрократией. Стремительный рост государственного аппарата создает все новые и новые проблемы в этой области. По мнению Бьюкенена [2], бюрократическая система неэффективна в силу, по крайней мере, трех причин. “Зло бюрократии”, во-первых, в том, что она осуществляет выбор не с точки зрения экономических ценностей людей, а по иным критериям. Во-вторых, бюрократизм порождает зависимые отношения между властью имущими и подчиненными (Бьюкенен называет это “неоправданными классовыми различиями”). В-третьих, борьба за доступ к ценным благам является расточительным использованием ресурсов общества. “Такие черты, как фаворитизм, дискриминация (как в пользу, так и против отдельных лиц), произвольная классификация граждан по тому или иному признаку, почти неизбежно присущи любой системе, ставящей людей в зависимость от бюрократов...” [2].

4. Неспособность государства полностью предусмотреть и контролировать ближайшие и отдаленные последствия принятых им решений. Дело в том, что экономические агенты часто реагируют отнюдь не так, как предполагало правительство. Их действия сильно изменяют смысл и направленность предпринятых правительством акций (или законов, одобренных законодательным собранием). Мероприятия, осуществляемые государством, вливаясь в общую структуру, часто приводят к отличным от первоначальных целей последствиям. Поэтому конечные результаты действий государства зависят не только, а нередко и не столько от него самого.

5. В области создания общественных благ, государство не способно обеспечить эффективное распределение ресурсов и управление ими в силу отсутствия «частного интереса», что в условиях широкого распространения коррупции приводит к существенному росту стоимости и ухудшению качества общественных благ.

Таким образом, деятельность государства, направленная на исправление провалов рынка, сама оказывается далекой от совершенства. К фиаско рынка добавляется фиаско правительства. Поэтому необходимо формирование особых механизмов взаимодействия государственного регулирования и рынка, которые бы и обеспечивали, с одной стороны - защиту от «провалов рынка», а с другой – защиту от излишнего вмешательства государства в хозяйственной процесс.

Литература.

1. Тодд Сендлер. Экономические концепции для общественных наук / Пер. с англ. М.: Издательство «Весь мир», 2006.
2. Джеймс Бьюкенен. Сочинения. Пер. с англ. Серия: “Нобелевские лауреаты по экономике”. Т.1./ Фонд экономической инициативы; Гл. ред.кол.: Нуреев Р.М. и др./ - М., “Таурус Альфа”, 1997.

Т.Д Чугаева, к.э.н, доцент,  
Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФУНКЦИИ МОТИВАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ТРУДОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Персонал - главнейший стратегический ресурс любой компании, поэтому важной составляющей процесса управления организацией становится управление поведением людей, умение наладить связь между целями организации и работниками.

Содержание процесса управления трудовыми ресурсами характеризуется определенными функциями: планированием, организацией, учетом, анализом, контролем, мотивацией. Через мотивационную функцию осуществляется стимулирование человека или подразделения к деятельности, направленной на достижение целей предприятия. Мотивация персонала – это важнейшее условие успеха организации.

Комплексный анализ всех сфер деятельности предприятия позволяет получить ряд экономических показателей, характеризующих эффективность использования трудового потенциала организации. Значения таких показателей зависят от многих факторов: экономических, социальных и т.п..

Исследование влияния различных факторов на мотивацию трудового

потенциала организации позволило сформулировать ряд предложений, направленных на повышение эффективности использования трудовых ресурсов предприятия:

1. *Мотивировать работников через постановку целей.* Люди работают лучше, когда от них требуется достижение конкретных целей, а не тогда, когда их просто просят «хорошо работать», или когда вообще не определено никаких целей.

2. *Совершенствовать систему материального стимулирования работников.* Деньги являются достаточно сильным стимулом только в том случае, если работник считает оплату своего труда справедливой и видит связь между результатами своей работы и оплатой труда. Желательно, чтобы система материального стимулирования, кроме заработной платы и премий включала участие в прибылях (право выкупа акций), оплату за обучение (работника или его детей), беспроцентные займы на покупку дома или машины, оплату питания или проезда работников, оплату отдыха работника и т.д.

3. *Шире использовать моральное поощрение работников.* Деньги, безусловно, являются мощным стимулом к труду. Однако денежная мотивация по своей природе является «ненасыщаемой», и человек быстро привыкает к новому, более высокому уровню оплаты. Тот уровень оплаты, который еще вчера мотивировал его на высокую рабочую отдачу, очень скоро становится привычным и теряет свою побудительную силу. Возможными поощрениями, используемыми для нематериального стимулирования персонала, являются:

- похвала подчиненного;
- публичное признание заслуг (на совещании, на собрании);
- предложение более привлекательной для данного работника работы;
- предложение более престижной работы;
- одобрение со стороны руководителя;
- перевод в более престижное подразделение;
- расширение полномочий;
- участие в принятии решений;
- улучшение условий работы;
- предоставление возможности неформального отдыха (вечера, поездки);
- благодарность руководителя;
- направление на учебу, повышение квалификации;
- повышение по службе;
- направление в престижную командировку;

- награждение почетной грамотой;
- представление к правительственной награде;
- фотография на доске почета;
- статья в газете.

#### 4. *Предусмотреть возможность изменения рабочего графика:*

- укороченная рабочая неделя. Для многих людей очень привлекательной является возможность регулировать продолжительность рабочей недели по своему усмотрению и отработать положенное время в удобном для себя режиме;
- удлиненная рабочая неделя. Данный график работы применим, когда работник имеет возможность переработки для завершения задачи или проекта. Дополнительно отработанное время либо оплачивается, либо предоставляются отгулы.
- гибкий рабочий график. Подобный график даст работникам большую степень контроля над своим рабочим временем, а для организации снизит уровень прогулов, опозданий и невыходов на работу, уменьшит текучесть кадров и повысит трудовую мотивацию персонала.
- дополнительный день к отпуску. Этот стимул используется для отдельных категорий работников, имеющих определенный стаж работы в организации.

5. *Информировать работников по широкому кругу производственных и социальных вопросов, связанных с работой предприятия, что является эффективным инструментом повышения их удовлетворенности работой и заинтересованности в конечных результатах, формирования у них чувства сопричастности делам организации. В качестве доступных каналов доведения информации до персонала можно использовать следующее:*

- еженедельные совещания, проводимые руководителем предприятия;
- приказы и распоряжения по организации;
- персональная информация (поздравления, поощрения и др.);
- регулярные встречи представителей руководства организации с работниками подразделений.

6. *Совершенствовать кадровую политику предприятия, которая включает:*

- а) привлечение молодых специалистов;
- б) внедрение эффективной методики отбора персонала:
  - анкетирование (использование анкет на основе резюме);
  - оценка профессиональных знаний с помощью тестов, заданий;
  - психологическое тестирование;
  - подведение итогов первичного отбора работников;
  - собеседование с руководителем отбора и окончательный отбор;

- в) разработку программы адаптации новых сотрудников;
- г) разработку должностных и производственных инструкций;
- д) формирование корпоративной культуры в компании (составление правил внутреннего распорядка, организация поздравлений, объявление благодарностей и т.п.);
- е) выявление личных приоритетов и целей работников для их сопоставления с генеральными целями компании.

7. *Возобновить систему наставничества*, позволяющую решить следующие задачи:

- оперативное вовлечение лиц, поступающих на работу, в деятельность предприятия, путем закрепления новых работников за высококвалифицированными специалистами;
- быстрое освоение новыми сотрудниками корпоративной культуры, развитие позитивного отношения к работе;
- снижение текучести персонала и связанных с ней финансовых потерь;
- экономия времени руководителей подразделений на обучение новичков;
- предоставление карьерного роста наставникам.

8. *Улучшить условия труда на рабочих местах*, проведя опрос и получив информацию о потребностях персонала.

На наш взгляд, применение вышеперечисленных рекомендаций является гарантированным стимулом повышения эффективности использования трудовых ресурсов предприятия, обеспечивая дальнейшее его развитие и устойчивость процесса функционирования организации.

И.Г. Шестакова, к.ф. н., доцент  
Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле

## **ТЕКСТ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ РЕКЛАМЫ КАК ОСОБЫЙ ТИП ИМПЕРАТИВНОГО ДИСКУРСА**

В современной лингвистике язык рассматривается не только как средство общения и передачи информации, но, прежде всего, как средство *воздействия*. В процессе коммуникативного взаимодействия происходит *манипулирование языком* и при этом каждый из коммуникантов является одновременно субъектом и объектом воздействия.

Наиболее ярко стратегия побуждения проявляется в тех типах текста, реализация социальной задачи которых непосредственно связана с функцией воздействия (например, проповеди, политические речи). К разряду таких типов текста относится и научно-техническая реклама (далее *н-т реклама*). Н-т реклама является объектом исследования многих наук (социологии, психологии и др.), включая лингвистику: ученые выявляют

структурно-композиционные особенности текста н-т рекламы, ее семантико-стилистическую специфичность. Однако, в силу своей многоплановости, многоаспектности, языковые особенности н-т рекламы не могут быть адекватно осмыслены и в полной мере описаны без учета социальных, психологических, прагматических, культурологических и других экстралингвистических факторов.

В данной статье язык н-т рекламы рассматривается в *семантико-прагматическом* аспекте, в силу чего в центр лингвистического анализа выдвигается дискурсивный анализ, предполагающий изучение н-т рекламы как языкового феномена через призму ее экстралингвистической природы: на основе метода комплексного лингвистического описания (включающего приемы наблюдения, интерпретации, обобщения и классификации) устанавливается соотношение между лингвистическими и экстралингвистическими параметрами н-т рекламы.

Коммуникативная задача н-т рекламы связана с регуляцией социального поведения адресата – побудить адресата к покупке рекламируемого товара. В силу сказанного, н-т рекламный текст предстает как разновидность *императивного дискурса*. Императивность данного типа текста проявляется в способе его организации, в составляющей его основу речевой стратегии, отражающей установку субъекта речи на определенный тип оказываемого им воздействия.

В н-т рекламе наблюдается три типа воздействия: воздействие через *информирование*, воздействие путем логического *убеждения* на основе аргументации, воздействие, осуществляемое путем *внушения* (оно строится на эмоциональном представлении сообщения о рекламируемом товаре). Все эти типы воздействия тесно взаимосвязаны, но, тем не менее, в н-т рекламе они образуют различные сочетания по степени проявления каждого из них. В зависимости от преобладающего типа речевого воздействия на адресата выделяются три типа н-т рекламы – *информирующий, убеждающий и внушающий*. Типом рекламы (типом речевой стратегии) определяется стиль рекламного текста и выбор языковых средств в зависимости от их прагматического, семантического и стилистического потенциала.

В *информирующем типе н-т рекламы*, нацеленном на логическое восприятие информации, на первый план текста выносятся денотат: субъект речи ставит своей задачей как можно полнее представить информацию о денотате, что, как следствие, находит свое отражение в характере избираемых языковых средств. Так, для данного типа н-т рекламы свойственны, например: *двусоставные повествовательные предложения* (простые, сложно-сочиненные, сложно-подчиненные с однородными членами предложения, причастными оборотами, дающими возможность уточнить, детализировать,

дополнять о денотате информацию); *номинативные предложения* – выполняя назывную функцию, они передают целый ряд присущих денотату свойств в экономной языковой форме; *глаголы* в изъявительном наклонении в форме 3-го лица ед. и мн. числа, подчеркивающие объективный характер сообщения о свойствах рекламируемого товара; *прилагательные* в положительной степени, передающие установку субъекта речи на объективное отражение характеристик рекламируемого товара. Стилистический эффект, создаваемый языковыми средствами н-т рекламы информирующего типа, заключается в подчеркивании (путем имплицирования коммуникативных форм диалога и управления) намерения, т.е. иллокуции субъекта речи, донести до адресата *объективную информацию* о существенных свойствах рекламируемого товара, т.е. представляющих первостепенный интерес для адресата и делающих этот товар ценным в его глазах, что (реверанс в сторону адресата) в состоянии оценить *только* опытный, знающий свое дело специалист.

В *убеждающем типе н-т рекламы* субъект речи не просто информирует, а находит и выдвигает аргументы в пользу рекламируемого товара, которые, по его мнению, могли бы подвести адресата к осознанию необходимости приобретения предлагаемого товара как наиболее оптимального средства для решения его производственных задач. Индикаторами иллокутивной направленности данного типа н-т рекламы служат: *личные и притяжательные местоимения* 2-го лица; *прилагательные* в положительной, сравнительной и превосходных степенях в качестве *эпитетов*, уточняющих характеристики рекламируемого товара; *причастия* (настоящего и прошедшего времени) в качестве *слов-атрибутов* к перечисляемым свойствам рекламируемого товара; *лексический повтор*, усиливающий убеждающий характер рекламы. Все эти лексические средства передают положительное эмоционально-оценочное значение, призванное создать у адресата соответствующий настрой по отношению к рекламируемому товару. К наиболее характерным стилистическим средствам для данного типа н-т рекламы относятся *синтаксический повтор*, *синтаксические эллиптические конструкции*, которые, следуя друг за другом, образуют цепочки построений рематического характера и, обеспечивая высокую информативную насыщенность, концентрируют внимание адресата на сути фактов, характеризующих рекламируемый товар.

В случае *внушающего типа н-т рекламы* субъект речи стремится незаметно для адресата привнести в его сознание мысль о *необходимости* приобретения рекламируемого товара, отвлекая его от рационального размышления. Внушающий тип н-т рекламы носит ярко выраженный личностный характер. Субъект речи ставит своей целью не столько информировать и убеждать, сколько добиться тесного контакта с адресатом,



с которым он стремится быть на «ты», воспринимая его как равного себе или даже позволяя себе несколько покровительственный тон, поскольку он сообщает адресату о нечто таком, что тому *совершенно еще не известно*, неведомо. Средствами реализации иллокутивной направленности данного типа текста на синтаксическом уровне являются *синтаксический повтор; вопросительные, восклицательные, повелительные предложения; вопросно-ответный комплекс*, вносящие эмоциональный заряд и провоцирующие ответную реакцию адресата. На лексическом уровне следует особо отметить такие лексические средства, служащих в качестве иллокутивных элементов текста, как *личные и притяжательные местоимения 1-го и 2-го лица*, создающие впечатление непосредственной обращенности субъекта речи именно только к данному, *конкретному* адресату, *усилительные частицы*, интенсифицирующие значимость сообщаемых о рекламируемом товаре сведений, *крылатые слова и выражения*, вызывающих ряд ассоциаций, активизирующих внимание адресата. Все языковые средства данного типа н-т рекламы нацелены передать адресату максимум эмоционального заряда при минимально возможном плане выражения.

На основе вышеизложенного представляется возможным заключить, что прагматическая установка субъекта речи определяет его речевую стратегию (установку на *информирование, убеждение* или *внушение*), отражающую его личностную интерпретацию коммуникативной ситуации, особенности его менталитета. В зависимости от речевой стратегии субъекта речи меняется языковое оформление текста научно-технической рекламы, его стилистический эффект.

## СЕКЦИЯ 4. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И МЕТОДИКИ В ОБРАЗОВАНИИ

С.Г. Абрамкина, к.ф.н., доцент,  
Барнаульский государственный педагогический университет  
Н.П. Менькин, к.ф.н., доцент  
Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле

### ГУМАНИТАРНОЕ ВОСПИТАНИЕ СТУДЕНЧЕСТВА

Цикл гуманитарных наук, преподающихся во всех вузах, в том числе и экономических, позволяет сформировать мировоззрение будущего специалиста, развить его художественное воображение, духовные, нравственные потребности. Причем, студенты не только на аудиторных занятиях получают разносторонние знания по истории, философии, социологии, но и самостоятельно постигают процессы духовного роста. Изучение проблем художественного воспитания немислимо без всестороннего изучения духовных потребностей. Набор их примерно одинаков, тем не менее удельный вес в зависимости от конкретных обстоятельств места, времени и принадлежности к той или иной социальной группе может существенно меняться. Исследования отечественных социологов выявили противоречивость и неоднозначность развития духовных потребностей. Нужно отметить, что если во всех индустриально развитых странах духовные потребности являются сферой больших капиталовложений, то у нас, по-прежнему, формирование их воспринимается как второстепенный процесс. Рассматривая их в жесткой увязке с производством, долгое время утверждалось, что главное – дело, производство, а потом уже потребление. Сегодня все яснее прослеживается фактор потребления, особенно в молодежной среде.

Потребности личности, социальных групп, общностей, всегда связаны с развитием культуры, так как стремление к культуре проявляется в форме потребностей. Все это позволило ученым оперировать понятием «художественное воспитание», понимая под ним, прежде всего формирование потребности в знаниях информации, а также потребность в формировании своего эстетического и этического видения мира, потребность в общении. И, наконец, это потребность в определенных средствах удовлетворения своих вкусов и наклонностей.

Во всем мире, во все времена студенчество – наиболее отзывчивая часть интеллигенции, адекватно отражающая мысли, взгляды, действия тех социальных слоев, к которым оно принадлежит по своему происхождению и воспитанию. Облик современного студенчества, как и всей молодежи, в

решающей степени зависит от условий общественного развития, влияния старших поколений, их опыта и взглядов на жизнь, от уровня воспитания. Об этом свидетельствуют и ценностные ориентации студентов в политической и нравственной сферах, выражающие, с одной стороны, личные интересы и потребности молодежи, с другой - ее отношение к обществу и его проблемам.

Одним из наиболее доступных средств в обучении и воспитании личности является чтение. Хорошо известно, что интерес к чтению формируется уже в раннем детстве. Именно тогда ребенок через знакомство со сказочными персонажами познает окружающий мир. Учитя различать добро и зло. Научившись читать самостоятельно, человек сам выбирает себе книги для чтения. Навыки чтения, развитые у школьника, обычно используются студентами, в каком вузе они не получали бы высшее образование. К сожалению, при изучении читательских интересов молодежи в возрасте от 10 до 17 лет, выяснилось, что интерес весьма невысок. Так читатели библиотеки №4 города Барнаула предпочитают литературу развлекательной тематики: детективы, юмористические рассказы, фантастику. Наименее популярными отмечены: книги о компьютерах, по химии, философии.

Проявлять заботу о развитии и расширении читательских интересов молодежи, о повышении статуса Книги в душах молодого поколения, не только как источника информации, но и как сосредоточения нравственной культуры, хранительнице обычаев, традиций русского народа, значит заботиться о духовном здоровье нации. Постоянная забота о развитии великого русского языка, как мощного помощника в жизненной борьбе, средства познания, передачи опыта и традиций поколений, может способствовать укреплению духовности российской молодежи.

Интерес, проявляемый студенческой молодежью, к чтению формируется в ходе изучения и специальных дисциплин. Часть студенчества, отказываясь от чтения художественной литературы, все свое внимание направляет на чтение учебников, учебных пособий. Достаточно новое увлечение молодых читателей, но уже широко зарекомендовавшее себя – Интернет.

Как известно, 2007 год в России объявлен Указом президента годом русского языка. Это время может быть использовано с еще большей пользой для проведения не только теоретических исследований (известно о проведении различного рода научных конференций, например, «Воспитание читателя: теоретический и методический аспект», март 2007 года, БГПУ), но и получить практические результаты для определения направлений деятельности различных вузовских структур, в частности воспитательных.

Необходимость художественного воспитания студенческой

молодежи определяется сегодня потребительским отношением, ухудшением нравственного облика части студентов. Об этом можно судить и по меняющемуся отношению студенческих коллективов к аморальным и противоправным поступкам своих товарищей. Если раньше серьезные нарушения обсуждались в группах, и, как правило, получали осуждение, то теперь наблюдается спокойное равнодушное отношение многих студентов к таким явлениям. Изменяются взгляды, в прошлом неизменно негативные и единодушные, на некоторые явления, например, проституцию. Сейчас лишь 22 % студентов мужского пола и 41 % женского негативно оценивают это явление. Остальные одобряют, либо затрудняются в ответе на такой «трудный» для них вопрос.

Помимо этого, исследование, проведенное в 2006-2007 учебном году в учебных заведениях нашего города, показало, что студенты проявляют живой интерес к духовной культуре и понимают ее значение для знаний, получаемых в процессе учебы, для развития способностей к творческой деятельности. Об этом заявили до 50% опрошенных. Более половины респондентов располагают свободным временем для культурного отдыха (2-3 часа в день), 77 % имеют хобби (музыка, спорт, коллекционирование и т.д.). Студенты считают необходимыми такие формы развития их культуры, как вечера вопросов и ответов, дискуссии, творческие встречи, проведение которых требует активного участия самих студентов и вызывает у них наибольший интерес.

Таблица 1 - Распределение ответов на вопрос: «Как часто вы посещаете?», %

Места проведения досуга	Систематически посещаю	Иногда посещаю	Не посещаю
Кинотеатры	14	76	10
Театры	4	43	53
Музеи и художественные выставки	2	54	44
Филармонии	2	25	83
Дискотеки	15	55	30

В ответах студентов показательна, по-прежнему, низкая посещаемость кинотеатров, хотя во все времена она была массовой, фактически студенты регулярно смотрели почти все фильмы. Возможно, это объясняется высокой платой за билеты, да и не представляет большого интереса это занятие ввиду отсутствия хороших фильмов. Следует отметить, что в последнее время появляются отечественные кинофильмы, достойные интереса молодежи, поэтому можно ожидать тенденцию увеличения посетителей кинотеатров.

Вместе с тем все большее количество молодежи отдает предпочтение телеэкрану. Эти данные позволяют сделать некоторые предположения. В-первых, количество желающих чаще бывать в кинотеатрах превосходит

количество регулярных посетителей, в то время как численность желающих чаще смотреть фильмы по телевизору не превышает число тех, кто их уже регулярно смотрит. Во-вторых, рост числа зрителей, предпочитающих смотреть кинофильмы у телеэкранов, почти не привел к снижению числа зрителей, желающих делать это чаще.

Несмотря на сохраняющийся у студентов интерес к киноискусству, они, главным образом, в силу экономических причин все реже посещают кинотеатры. Во-вторых, сокращается потребление студентами отечественного кино, как в кинозалах, так и в домашних условиях. В-третьих, экспансия американского кинематографа на российских экранах приводит к выработке у студентов определенных потребностей и стереотипов киновосприятия. В-четвертых, жанрово-тематические интересы и ориентации студентов все больше направляются в сторону развлекательного кино.

Хотелось бы отметить, что возможность общаться с миром искусства и сам факт общения не одно и то же. При неразвитости художественного восприятия эта возможность может находиться в тени и, в конце концов, ограничить рамки эстетического видения мира. Так, социологические исследования, проведенные в Москве, показывали, что многие москвичи в течение 5-10 лет не были в театрах, но живут с твердой убежденностью (и это им приносит моральное удовлетворение), что если они захотят, то всегда могут это сделать.

Одно из важнейших назначений окружающих нас утилитарных и художественных предметов в быту состоит в воспитании вкуса, который проявляется и в процессе общения, и в удобстве жилья, и во время проведения. Художественный вкус складывается под влиянием регулярного общения с миром искусства, и, несомненно, облагораживает жизнь людей.

Стремление человека к красоте может поддерживаться или опровергаться и внешней, окружающей его средой. Очевидно, что в условиях новой культурной политики важное значение приобретает не запрет, а постоянное разъяснение истинных духовных ценностей в расчете на то, что время внесет поправки и поставит точки над «и» во всех творческих поисках человека. Проблема духовно-нравственной безопасности в начале XXI века входит в число наиболее актуальных проблем. В духовной сфере находят отражения чувства и настроения людей, их представления и понятия как о повседневной, обыденной жизни, так и о глубинных основах бытия.

Духовная жизнь человека - это чувственный и рациональный мир, который подчиняется специфическим законам развития и саморегуляции. Он не только отражает материальный мир, но и творит его, фантазирует, мечтает, просвещает, определяет пути эволюции и защищает его, находясь в процессе непрерывного и противоречивого становления и обновления.

Важнейшим направлением художественного воспитания является возрождение религиозного сознания. В настоящее время много сделано для того, чтобы вернуть религии то место, которое она заслужила, оценить ее истинное значение в духовной жизни человека, использовать её идеалы добра, справедливости, чести в формировании культуры.

Среди множества проблем, решаемых сегодня современным российским обществом, бесспорно, одними из важнейших являются воспитательные, в том числе затронутые нами.

П.И. Ананьев  
Алтайский государственный технический университет  
М.А. Кайгородова, к.э.н., доцент  
Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле

### УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ НА ОСНОВЕ ТЕСТОВЫХ СИСТЕМ

Проблема управления качеством образования остается одной из ведущих для теоретиков и практиков системы образования различных уровней. Под качеством образования можно понимать степень достижения заданного уровня обученности (подготовленности), связанного с формированием определенных знаний, умений и навыков.

Современные зарубежные процедуры оценки качества высшего образования включают систему тестовой оценки знаний и способностей учащихся.

Сложившееся традиционное использование в области педагогических измерений термина «контроль» ограничивает всю сложность и многофункциональность понятия «измерения», которое в настоящее время включает прямое толкование измерительной системы как системы измерения входных величин, воспринимаемых датчиками или другими входными устройствами, образующей на выходе собственно измерительную информацию, а также систем, выдающих количественные суждения о состоянии исследуемых объектов - **контрольных, диагностических и распознающих**, которые, в свою очередь, как правило, включают и системы измерения входных величин [1].

Под контролем обычно понимается процесс установления соответствия между состоянием объекта контроля и заданными нормами, в результате чего выдается суждение о том, к какой из нормированных качественно различающихся областей относится рассматриваемое состояние объекта контроля [2].

Разработка диагностических измерительных систем в педагогике связана с безотказным функционированием многочисленных элементов, определяющих учебный процесс как сложнейшую систему, анализ работоспособности которой включает итоговую аттестацию выпускников и аттестацию вуза в целом. Отсутствие соответствующих программ не позволяет выявлять «неисправности» учебного процесса, который состоит из последовательной цепочки элементов и в зависимости от степени знания об этих элементах (в первую очередь вероятностей их отказов - в том числе и в связи с неквалифицированностью преподавателей, срывами занятий, неизученностью определенных разделов, тем и т.д.) может быть значительно усовершенствован как в разрезе университета в целом, так и в приложении к конкретному студенту.

Особого внимания заслуживают распознающие измерительные системы в приложении к педагогическим измерениям. Например, образ «отличника» и образ «троечника» среди множества объектов-студентов сформированы в большей степени на эмоциональном материале, чем на объективном сравнении объектов и образов по признакам, характеризующим свойства образов, и принятия по определенному алгоритму решения о принадлежности распознаваемых объектов с их свойствами к тому или иному образу.

При всей разновидности подходов к классификации тестовых заданий в литературе отмечаются 4 формы [3]:

- 1) на выбор правильного ответа;
- 2) на соответствие;
- 3) на установление последовательности;
- 4) открытого вида.

*Задания на выбор правильного ответа* являются наиболее распространенными в тестовой практике.

*В тестовых заданиях открытой формы* студенту не представляется меню (перечень) возможных ответов, как это было в тестовых заданиях на выбор правильного ответа, а предлагается дополнить пропущенный элемент (несколько элементов) в тексте, представляющий собой повествовательное предложение, формулу, график и т.д. в понимании текста в рамках герменевтической теории.

*Задания на установление правильной последовательности* имеют право на автономное существование в сферах деятельности, в которых можно разработать четкие и эффективные алгоритмы, связанные с установлением порядка расчета, исполнением инструкции, предписанием правил выполнения технологических операций и т.д.

*В заданиях на установление соответствия* необходимо установить соответствие элементов одного множества элементам другого множества.

Объективный тестовый контроль учебной деятельности студентов обеспечивает обратную связь, которая позволяет каждому студенту определить по результатам тестирования уровень его подготовки и провести самодиагностику. Преподавателю обратная связь служит основанием для внесения корректив в процесс обучения, совершенствования содержания курса и позволяет управлять учебно-познавательной деятельностью студентов.

Тестовый контроль, осуществляемый преподавателем, в сочетании с другими формами контроля и самоконтролем дает возможность каждому студенту видеть свои результаты и принимать меры по устранению обнаруженных недостатков. Тестирование характеризуется также большим воспитательным значением, так как оно повышает ответственность за выполняемую работу не только у студентов, но и у преподавателей. Объективность тестового контроля исключает субъективные оценочные суждения и выводы преподавателя, основанные на недостаточном изучении уровня подготовки студентов или предвзятом отношении к некоторым из них.

Совершенствование организации компьютерного тестирования и улучшение качества тестов позволят повысить эффективность управления учебным процессом.

Литература:

1. Аванесов В.С. **Композиция тестовых заданий**. Изд.2-е, испр. и доп. - М.:Адепт, 1998.-217 с.
2. Аванесов В.С. **Научные основы тестового контроля знаний**. — М.: Исслед. центр проблем качества подготовки специалистов, 1995. - 115 с.
3. Васильев В.И., Тягунова Т.Н. **Культура компьютерного тестирования**. Программно-дидактическое тестовое задание. Часть 2. – 2-е изд.перераб.- М.: МГУП, 2005.-84 с.

О.И.Базилевич, к.э.н., доцент

А.И.Базилевич, к.э.н., доцент

Филиал ВЗФЭИ в г. Орле

## **ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ – ТРЕБОВАНИЕ ВРЕМЕНИ**

Основными принципами формирования образовательной стратегии в XXI веке, как было отмечено Генеральной конференцией ЮНЕСКО, являются



его доступность, качество и мобильность. Качество образования как научная проблема состоит в понимании того, что приносит образование различным «заинтересованным сторонам» - личности, работодателям, вузам, обществу, государству и т.д. Общеизвестно «под качеством образования» понимают качество целей, стандартов, норм в образовании, качество условий, процессов и результатов образования. При этом в российской образовательной политике на первое место выступает требование обеспечения широкого доступа молодежи к качественному образованию. В «Концепции модернизации российского образования на период до 2010 года», утвержденной приказом Минобразования РФ от 11 февраля 2002 г. №393, отмечено, что «Надлежит повсеместно обеспечить равный доступ молодых людей к полноценному качественному образованию в соответствии с их интересами и склонностями, независимо от материального достатка семьи, места проживания, национальной принадлежности и состояния здоровья. Главная задача российской образовательной политики - обеспечение современного качества образования на основе сохранения его фундаментальности и соответствия актуальным и перспективным потребностям личности, общества и государства». [1] В 2002 г. Минобразования России дает определение, согласно которому качество образования рассматривается в двух аспектах:

- ✓ с позиции качества результата образовательного процесса: соответствие уровня знаний студентов и выпускников требованиям государственных образовательных стандартов. Главным в процессе образования является не передача студентам информации и знаний, а развитие умения мыслить и применять полученные знания к практической деятельности, то есть формирование компетенции;
- ✓ с позиции характеристик системы обеспечения этого качества: содержания образования, уровня подготовки абитуриентов, преподавательских кадров, информационно-методического обеспечения, материально-технического обеспечения качества подготовки, используемых прогрессивных образовательных технологий, научной деятельности.

Это требует создания системы менеджмента качества образования, сформированной на принципах ГОСТ Р ИСО 9000-2001. [2] Рассмотрим сущность этих принципов применительно к системе менеджмента качества образования.

### ***Ориентация на потребителей.***

Любая организация, в том числе образовательное учреждение, зависит от своих потребителей, что вызывает необходимость постоянного анализа требований всех заинтересованных сторон. Этот процесс осложняется многообразием форм образовательной деятельности,

неизбежно провоцирующих конкуренцию между вузами за привлечение одаренных студентов. Однако одаренные абитуриенты стремятся поступить на ограниченные места в наиболее престижные вузы, выпускники которых не имеют проблем с трудоустройством после завершения обучения. Происходит взаимодействие спроса и предложения на рынке образовательных услуг. В этом случае «продавцами» выступают вузы, а «покупателями» - абитуриенты и их родители. Государству в сложившейся ситуации отводится роль арбитра, контролирующего выполнение правил игры, установленных самими участниками, защищая в первую очередь права потребителей.

#### ***Лидерство руководителей.***

Руководители обеспечивают единство цели и направление деятельности организации. Руководитель образовательного учреждения, с одной стороны, отвечает за реализацию национальной образовательной стратегии, с другой - должен создавать и поддерживать внутреннюю среду, в которой преподавательский состав полностью вовлечен в решение поставленных задач.

#### ***Вовлечение работников.***

Руководитель любой организации, а особенно, образовательного учреждения, не в состоянии в одиночку решить поставленные перед ним задачи. Преподаватели составляют основу образовательного учреждения, и их полное вовлечение в достижение поставленных целей дает возможность обеспечить качественное обучение. Это требует, соответственно, постоянного повышения квалификации профессорско-преподавательского персонала, освоения современных информационных технологий обучения и применения их в учебно-практической деятельности.

#### ***Процессный подход.***

Процессный подход является одним из важнейших принципов системы менеджмента качества. Образовательный процесс чаще всего определяется как передача и освоение социально-культурного опыта, а также формирование способности к его обогащению. В нем участвуют две стороны - преподаватели и студенты. Преимущество процессного подхода состоит в непрерывности управления, которое он обеспечивает на стыке отдельных процессов в рамках их системы, а также при их комбинации и взаимодействии.

#### ***Системный подход.***

Система менеджмента качества образования, как отмечалось ранее, включает в себя ряд взаимосвязанных элементов.

Взаимодействие между ними, обеспечение обратной связи от потребителей (отраслей народного хозяйства, самих обучающихся) об удовлетворенности или неудовлетворенности выходом процесса может дать

информацию для постоянного улучшения качества образования.

***Постоянное улучшение.***

Постоянное улучшение деятельности образовательного учреждения следует рассматривать как его первостепенную цель. Применительно к образовательному процессу это означает, что качество образования призвано опережать требования, предъявляемые к нему со стороны экономики, внешней и внутренней политики страны, социальных, экологических и других процессов.

***Принятие решений, основанных на фактах.***

Для реализации этого принципа необходим мониторинг состояния как внешней, так и внутренней среды образовательного учреждения.

***Взаимовыгодные отношения с поставщиками.***

Поставщиками для ВУЗов являются учреждения среднего и среднего специального образования. Установление общих взаимосвязанных требований обеспечивают взаимовыгодную деятельность, в результате которой интересы данных учреждений и общества в качественной подготовке квалифицированных востребованных специалистов совпадают.

Следует отметить, что в основе образовательного процесса должны лежать принципы российского образования, в числе которых - фундаментальность, систематичность, последовательность. Образование – весьма сложная категория, включающая два схожих друг с другом понятия – обучение как способ трансляции, воспроизводства и наращивания общественного интеллекта путем передачи знаний новым поколениям, и воспитание как способ развития человека, его духовного и нравственного воспроизводства в интересах личности и общества.

Литература:

1. Концепция модернизации российского образования на период до 2010 года. //Утверждена приказом Минобразования РФ от 11 февраля 2002 г. № 393
2. ГОСТ Р ИСО 9000-2001 Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь – введён 31 августа 2001 г. – М. : Изд-во стандартов, 2001

## **МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ НА ОСНОВЕ ФРЕЙМОВОЙ СИСТЕМЫ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ЗНАНИЙ**

Как известно из теории представления знаний, наиболее эффективной моделью, отражающей парадигматические, синтагматические, предметно-логические и другие связи, служит фреймовая система представления знаний. Она является необходимым универсальным компонентом методического обеспечения самостоятельной работы студентов. Это следует не только из указанной дидактической цели, но и из ее организационной специфики.

С нашей точки зрения, под самостоятельной работой должна пониматься работа студента вне учебной аудитории, но под руководством преподавателя. Принципиальным для достижения целей является наличие четкого задания и его добротного методического обеспечения. Их отсутствие не создает мотивации выполнения, а, следовательно, не дает результата. Самостоятельной работой выступает работа по конкретному методически обеспеченному заданию. Причем в случае, когда задание предполагает выполнение большого объема работы, методика должна включать ее разбивку на конструктивные детерминированные шаги. В нашей образовательной системе такого вида работы хорошо известны. Это курсовые работы и рефераты.

Содержание курсовой работы состоит в выполнении расчетного задания. Методическое обеспечение расчета – традиционная область всевозможных отраслевых методик, которые, естественно, и берутся за основу при составлении методических указаний для студентов. Менее разработанная область – реферирование. Его методическое обеспечение строится на фреймовой системе представления знаний.

Мы предлагаем использовать фреймовую модель для описания предметной области «Финансы» и формирования тезауруса – общей понятийной базы диалога «преподаватель студент». При этом рассматривается наиболее трудная для самостоятельной работы область – формирования понятийной основы предмета. Являясь самым сложным, этот блок в то же время отличается своей абсолютной универсальностью. Он используется в любом предмете и необходим для любого вида самостоятельной работы.

Задача методического обеспечения самостоятельной работы по формированию понятийной базы предмета рассматривается как необходимая составляющая повышения качества преподавания финансовых дисциплин. Их выбор не случаен и объясняется тем, что понятийную базу этой области

знаний формируют англоязычные термины. Англоязычная лексика признана в качестве терминологического финансового стандарта, подобно тому, как в медицине признана лексика на сегодняшний день «мертвого» вне ее латинского языка. Преподавание финансовых дисциплин не может не учитывать тот очевидный факт, что английская терминология – общепризнанный стандарт международного финансового общения. Русский перевод затрудняет ее формирование, поскольку вводит нежелательный компонент вариативности. Кроме того, значительная часть аудитории не подготовлена к восприятию англоязычной лексики.

Дидактический механизм исследованного финансового модуля «Инвестиционные инструменты» основан на использовании пакета прикладных программ *Financial Toolbox* (система *MATLAB*), широко используемого в финансовой аналитике. Выбор профессионального пакета позволил достичь высокой технологичности преподавания: ориентированность на конечный практический результат, управляемость преобразования входа в выход, гарантированность конечного результата. Залог креативности модуля состоит в органичной связи технологии с контекстом реальных ситуаций предметной области. При этом знание терминологии, освоение теории или решение учебных задач не используются как самостоятельно значимые элементы. Они приобретают ценность только в контексте достижения конечной цели обучения, которая определяется как умение вырабатывать обоснованные решения по инвестиционным инструментам в конкретных ситуациях инвестирования. Обоснование строится при помощи финансовых расчетов в пакете *Financial Toolbox*.

О степени учебно-познавательной активности и заинтересованности говорит дополнительный положительный эффект: студенты, ранее не изучавшие английский язык, стали ориентироваться в финансовой терминологии на английском языке (аргумент в пользу дидактической эффективности коммуникативной грамматики). Убедительность преподавания максимальна в силу возможности постоянной верификации преподаваемого материала. Игровой характер технологии способствует развитию творческих способностей и креативных механизмов восприятия информации, вызывает интерес к изучаемому предмету. Технология пакета может быть взята за основу при разработке заданий и методических указаний для самостоятельной работы. Кроме того, данная технология позволяет сформировать тезаурус предметной области «Финансы» в качестве фундаментальной составляющей электронного учебно-методического комплекса.

Дидактические требования к таким комплексам включают в первую очередь полноту предлагаемой в программе курса тематики, методичное изложение от простого к сложному. Повышение качества обучения с

помощью УМК достигается включением в него дополнительного компонента – фреймового представления предметной области изучения.

Содержание обучения может быть представлено в этом случае как система фреймов, которая является структурным информационным базисом учебной среды любого типа. Такая структура может эффективно использоваться для различных учебных целей, в частности, для структурирования и сжатия информации. Например, для обучения аннотированию и реферированию. Подобные познавательные механизмы можно использовать как дидактические приемы, обладающие мощным обучающим потенциалом. Они дадут возможность не только сформировать навыки понимания прочитанного, но и позволят контролировать процесс усвоения учебного материала.

Составление аннотаций и рефератов может быть также использовано для контроля качества выполненной студентами самостоятельной работы, что особенно актуально в связи с существенным повышением удельного веса самостоятельной работы в общем объеме учебной нагрузки. Кроме того, наличие в таких заданиях элементов творчества делает их интересными и для квалифицированной аудитории в системе послевузовского образования.

Таким образом, в ходе исследования были проанализированы недостатки существующих электронных УМК по финансовым дисциплинам и поставлена задача разработки тезауруса на основе фреймовой системы представления знаний, которая удовлетворяет требованиям конструктивности и доступности. За счет этой системы обеспечивается эффективное сжатие информации и сокращается время ее восприятия. Кроме того, в процессе разработки тезауруса было установлено, что к основным преимуществам фреймового подхода относятся также структурированность и предметно-логическая выразительность – качества, обеспечивающие выполнение самостоятельной работы. Функционально фрейм был опробован как особый метаязык – средство организации решения финансовых задач. Для этого в предметной области финансов были выделены следующие основные функциональные типы фреймов: Структура, Процесс, Характеристика, Механизм, Теория, Принцип, Состояние.

Построенная система представления знаний может являться основой организации любой учебной работы студента, и ее использование позволяет повысить качество усвоения учебного материала.

Ю.Б. Виноградова, к.п.н.

Барнаульский государственный педагогический университет  
**ОБУЧЕНИЕ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ В ВУЗЕ В  
СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

XXI век - время расцвета информационных технологий. Все более расширяющиеся внешнеэкономические и культурные связи нашей страны формируют социальный заказ на владение иностранными языками для практического их использования в различных сферах жизнедеятельности нашего общества. С каждым годом потребность в изучении иностранных языков возрастает. Это в полной мере относится и к высшему образованию. Студенты вузов проявляют все большую заинтересованность в изучении иностранного языка, в частности, в условиях заочного обучения, что во многом определяется необходимостью владения иностранным языком при трудоустройстве. Являясь частью учебного процесса, изучение иностранного языка становится одним из основных компонентов образования. Однако при наличии недостаточной языковой и культурологической школьной базы для изучения иностранного языка далее в вузе, а тем более при ее отсутствии, процесс адаптации выпускников школьных образовательных учреждений к новым условиям обучения осложняется введением предмета «иностраннный язык» в институтах и университетах.

Однако большинство педагогов, психологов и методистов считают введение обучения иностранному языку в образовательных учреждениях правомерным, так как это способствует разностороннему общему и личностному развитию будущих специалистов, расширению кругозора, приобретению навыков общения на иностранном языке, приобщает студентов не только к культуре изучаемого иностранного языка, но и к мировой культуре в целом. Как правило, в образовательном учреждении воспитательно-познавательный процесс обеспечивается учебной деятельностью в рамках заданной программы в системе субъект - объектных отношений, где субъектом, или развивающим и направляющим звеном, является педагог, а объектом, или развивающимся звеном, выступает студент.

К сожалению, студенты считают иностранный язык чем-то инородным, непонятным и, поэтому, необязательным, что зачастую приводит к изоляции данной дисциплины от целостного процесса обучения и развития студента вуза. На основе изучения учебных программ по английскому языку, предлагаемых получившими широкое распространение многочисленными центрами и организациями, мы выявили современную тенденцию к рассмотрению такого вида обучения как дополнительной услуги. Имеющиеся программы курсов ускоренного обучения иностранному языку представляют собой частные разработки отдельных педагогов и методистов

или «взятые напрокат» программы зарубежных авторов для конкретных целей: поездка за границу, подготовка к экзамену, краткий курс разговорной речи и т.д. Между тем, современное общество формирует заказ на грамотных специалистов определенного профиля. И именно на подготовку таких специалистов ориентированы программы вузов, концентрирующие в себе необходимый минимум знаний, умений и навыков, которые студенты приобретают в процессе обучения. Так, в каждом вузе существуют свои программы по иностранному языку, непосредственно связанные с основной специальностью студентов: экономической, физической, математической и т.д. Данные программы наряду с фонетическими и грамматическими основами включают специализированную лексику и направлены на практическое овладение иностранным языком.

При обучении иностранному языку важны следующие моменты:

1) происходит развитие *коммуникативной компетенции*, которая включает в себя определенные аспекты:

- умение правильно с фонетической точки зрения повторить английские слова за преподавателем, носителем языка или диктором (работа с фонозаписью), что способствует поэтапному формированию слухового внимания, фонетического слуха и правильного произношения;

- накопление, закрепление и активизация словарного запаса, без которого невозможно совершенствование речевого общения;

- овладение определенным количеством грамматических структур;- построение связного высказывания, при котором речь должна строиться преднамеренно, т.к. студент использует ограниченный словарный запас, и планироваться, поскольку даже в пределах ограниченного словарного запаса нужно научиться выражать свои мысли;

- умение связно высказываться в пределах тематики и ситуаций общения (которое базируется на усвоении звуковой стороны иностранного языка, определенного словарного запаса и грамматических структур);- внимательное отношение к речи собеседника и соответствующая реакция на его вопросы.

2) *развивающий аспект обучения*, который приобретает в контексте современной педагогической парадигмы особое значение (данный аспект предусматривает общее совершенствование речемыслительных процессов);

3) *коммуникативную направленность* обучения, т.е. умение студента использовать изученный лексико-грамматический материал в естественных ситуациях общения. Этой цели служат все структуры для понимания и говорения, предназначенные для наиболее продуктивного усвоения изучаемого материала;

4) *динамичное развитие устной речи* (говорения и понимания речи на



слух. Для осуществления процесса обучения студентов вуза иностранному языку педагог должен обладать высоким уровнем профессиональной компетентности. Характеристиками компетентности преподавателя, по мнению В. П. Симонова являются, прежде всего, его готовность к выполнению профессиональных функций, гармоничное единство социальных установок и психолого-педагогическая подготовка. Главным в характеристике личности преподавателя, как считает В. П. Симонов, выступают: знание предмета, эрудиция и педагогическое мастерство, которое определяется следующим образом:

- умение педагога решать задачи обучения, воспитания и развития в их взаимодействии и единстве;

- умение привлечь внимание студентов и заинтересовать их изучаемым материалом;

- умение учитывать возраст и психологические особенности обучающихся, а также уровень их развития и на основе этого обеспечить индивидуальный и дифференцированный подход;

- умение строить свои взаимоотношения с обучающимися на гуманной, демократической основе;

- умение не теряться при самых трудных и неожиданных вопросах обучающихся;

- умение сочетать теорию и практику в преподавании учебного предмета;

- умение грамотно использовать в своей работе новинки передовой педагогической науки и практики;

- умение в совершенстве владеть своим «орудием» труда – речью, словом;

- умение практически мыслить и иметь четкую активную гражданскую позицию, не пасовать перед трудностями и показывать обучающимся органическое единство слов, убеждений и дела;

- умение разнообразить свои занятия, избегать шаблонности в их организации.

Говоря о повышении результативности процесса обучения иностранному языку с психолого-педагогических позиций, необходимо отметить значимость фактора межличностного общения (Н.А. Горлова), взаимодействия педагога со студентами. Вместе с тем, рассматривая обучение как процесс управленческий, современная наука предполагает наличие в нем определенного педагогического воздействия. По мнению В. Ю. Питюкова, педагог-субъект должен осуществлять педагогическое воздействие осознанно, с целью развития личности обучающегося. Педагогическое общение как взаимодействие представлено в современной

психолого-педагогической науке рядом исследований (А. А. Бодалев, Т. И. Бабаева, А. Ю. Годин, В. А. Кан-Калик, Л. Н. Куликова, А. Н. Леонтьев, А. В. Мудрик и др.).

При обучении иностранному языку в вузе важен также *деятельностный подход*, который подразумевает направленность всех педагогических мер на организацию активной (интенсивной), постоянно усложняющейся деятельности обучающихся в процессе специально организованной подготовки, так как только через собственную деятельность человек усваивает науку и культуру, способы познания и преобразования мира, формирует и совершенствует личностные качества (Л. С. Выготский, А. Н. Леонтьев, Г. И. Щукина и др.). Деятельностный подход, таким образом, способствует переводу обучаемого в позицию субъекта познания, труда и общения, что, как отмечает В. А. Сластенин, в свою очередь требует реализации *полисубъектного (диалогического) подхода*, вытекающего из богатой, разносторонней и сложной сущности человека. При этом важным является то, что активность личности, её потребности в развитии и самосовершенствовании рассматриваются в процессе развития только в условиях взаимоотношения с другими людьми (принцип диалога).

Вотечественной методической литературе неоднократно подчеркивались возможности иностранного языка как средства общения и приобщения к мировой культуре (И. Л. Бим, И. Н. Верещагина, Е. И. Вишневский, К. Б. Есипович, Г. В. Рогова и др.). В процессе изучения иностранного языка усваиваются нормы и ценности, существенные факты культуры иноязычных национальностей, т.е. осуществляется процесс «аккультурации», который, согласно Е. М. Верещагину и В. Г. Костомарову, складывается из трех этапов: закрепляются уже имеющиеся позитивные сведения о стране изучаемого языка; увеличивается запас знаний о ней; устраняются неадекватные знания о стране («стереотипы сознания»), формируется интерес и позитивное отношение к стране изучаемого языка, к ее народу. В этих условиях, как подчеркивает М. А. Ариян, изучаемый язык является источником воспитательных ценностей. Вместе с языком могут и должны усваиваться культурно-этические нормы поведения, свойственные культурным носителям языка, под которыми автор подразумевает умение внимательно слушать собеседника, быть доброжелательным, сдержанным, тактичным, а также правила и нормы речевого поведения.

По роду своей деятельности педагог иностранного языка должен быть «не только субъектом расширяющегося диалога и монолога культур, но и активным транслятором ценностных достижений различных культур».

## О ДИСТАНЦИОННОМ ОБРАЗОВАНИИ И ПРЕПОДАВАНИИ ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ

С прогрессом информационных технологий и их использованием в сфере образования предъявляются новые требования к качеству и уровню образовательного процесса. В современном обществе появляется иной подход к образованию как непрерывному процессу, продолжающемуся в течение всей жизни.

В отличие от принципа «образование *на* всю жизнь» принцип «образование *через* всю жизнь» учитывает растущую потребность современного человека в пересмотре своих профессиональных знаний, чтобы оставаться востребованным на рынке труда. В сферу образования все шире внедряется *дистанционное образование (ДО)*, которое позволяет обучающемуся приобретать знания без посещения учебного заведения. Дистанционное образование призвано, в первую очередь, помочь тем учащимся, которые по той или иной причине не имеют возможности посещать учебный центр, а также может использоваться в разных образовательных целях, начиная с повышения квалификации и заканчивая получением новой специальности. Использование информационных технологий позволяет в значительной степени оптимизировать учебный процесс.

Дистанционное образование предполагает расширение возможностей адаптации к индивидуальным потребностям обучающихся, которые могут работать с учебным материалом в удобное для себя время, в любой последовательности и в подходящем для себя темпе.

Отсутствие непосредственного контакта с преподавателем в ДО диктует совершенно новый подход к организации учебного процесса.

Учебный процесс в дистанционном режиме требует от преподавателя нового понимания своей роли. Несмотря на то, что *тьютор* не является первоисточником информации, у него появляются новые функции, в первую очередь связанные с умением направлять и организовывать «дистанционных» обучающихся в соответствии с их учебными целями в условиях самостоятельного изучения материала. Если традиционный учебный процесс базируется на личности преподавателя, от которого зависит объем знаний обучающихся и который определяет, что требуется знать обучающимся, то в центре дистанционного образовательного процесса оказывается фигура обучающегося. Тьютор превращается в посредника, гида, инструктора, наставника, который помогает учащемуся строить свои собственные знания и активно задействует его в творческом процессе, но не занимается вертикальной передачей знаний пассивно слушающему обучающемуся, что

часто возникает в традиционной практике преподавания. Главная функция тьютора теперь заключается в том, чтобы научить «дистанционного» обучающегося работать автономно, взаимодействуя с обучающей средой и опираясь на собственные внутренние ресурсы. Ответственность за степень своего прогресса также возлагается на обучающегося, который при помощи тьютора строит собственный образовательный процесс.

Однако тьютор должен выработать особые методы работы с обучающимися, направленные на поддержание их мотивации к предмету, стимулирование познавательной деятельности в рамках самостоятельного обучения, координацию их учебного процесса с учетом их индивидуальных способностей и практических целей.

Опытный тьютор должен быть хорошим психологом, чтобы помочь неуспевающим студентам разобраться в причинах возникающих у них трудностей при изучении материала; поддержать и подбодрить в случае, если на данном этапе они испытывают неприятности личного характера, что влияет на их успеваемость; снять напряжение и психологический страх перед использованием дистанционных образовательных технологий; добавить личностный элемент в общение с обучающимися, чтобы компенсировать отсутствие реального контакта. Некоторые западные методисты рекомендуют тьюторам обеспечить обучающихся необходимой информацией о принципах и сущности дистанционного образования, чтобы они лучше поняли ожидаемый от них стиль работы.

Тьютор внимательно следит за успеваемостью каждого ученика, помогая ему преодолеть сложности с учетом его темпа работы, уровня первоначальных знаний в данной области, его слабых мест, степени мотивированности и владения техническими навыками. Тьютор использует разные методы работы с более и с менее активными обучающимися, с теми, кто любит работать самостоятельно и не требует постоянного контроля со стороны тьютора, и с теми, кто не имеет навыков самостоятельной работы. Таким образом, тьютор находится в процессе постоянного взаимодействия с учащимися, контролируя их обучение.

Можно выделить два типа тьюторов – тьюторы как координаторы учебного процесса и тьюторы как непосредственные разработчики учебного курса. Очень часто функции двух этих типов тьюторов осуществляются одним человеком, однако этот вариант распространен скорее на Западе, где многие преподаватели одновременно разрабатывают и ведут свои дистанционные курсы. В России, как правило дистанционный курс разрабатывается учебным центром, а тьютор привлекается для непосредственной работы с обучающимися. Его основные функции заключаются в том, чтобы контролировать учебный процесс, следя за выполнением всех необходимых

требований в рамках курса.

Говоря о дистанционном преподавании иностранных языков, следует отметить, что сейчас в Интернете существует огромное количество сайтов, предлагающих как платные, так и бесплатные курсы обучения иностранным языкам при участии тьютора. Анализ отдельных сайтов показывает, что в процессе обучения основной упор делается на развитие грамматических и лексических навыков при помощи мультимедийных словарей и грамматических упражнений.

Функции тьютора в таких курсах заключаются в том, что он следит за успеваемостью обучающихся в овладении лексическими и грамматическими навыками, корректирует их домашнее задание, организывает групповые дискуссии с другими обучающимися на форуме, дает комментарии в связи с допущенными ошибками и разъясняет плохо усвоенный материал.

На данный момент перед разработчиками дистанционных курсов по иностранным языкам главная проблема состоит в том, чтобы обеспечить возможности для реального языкового общения между обучающимися и тьютором, без которых успешное овладение языковыми навыками и умениями невозможно, как невозможно осуществление контроля над языковыми навыками и умениями в режиме дистанционного общения.

Разработанные пакеты программ по обучению иностранным языкам предлагают новые возможности для прослушивания огромного количества аудиоматериала, просмотра интегрированных в курс видеofilмов на аутентичном языке, для использования озвученных и хорошо иллюстрированных словарей, для самообучения фонетике при работе со звуковыми упражнениями для самостоятельной отработки и записи своего произношения с целью его последующего сравнения с произношением носителей языка, для погружения в языковую среду на основе предложенных аудио- и видеоматериалов.

В системе ДО ВЗФЭИ на изучение иностранного (английского) языка отводится всего девять недель. Программа включает в себя проведение групповых и индивидуальных тьюториалов, выполнение контрольных домашних работ с последующим собеседованием по ним, работу с КОПРами, проведение тестирования в системе **Lan-testing**, **изучение и усвоение** студентами грамматического и лексического материала (тексты, диалоги, слова и словосочетания).

Все студенты, обучающиеся с применением ДОТ, должны в обязательном порядке изучать английский язык, независимо от того, какой иностранный язык они изучали в школе. Это требование, естественно, создает дополнительные трудности для студентов.

Общеизвестно, что изучение иностранного языка существенно

отличается от изучения любой другой дисциплины: обучить иностранному языку – это не только передать студентам определенную сумму знаний (что обычно происходит при обучении любому другому предмету), но и выработать у них языковые умения и навыки. Последнее возможно осуществить только при наличии ряда условий, среди которых важнейшими являются способность, склонность к изучению иностранных языков. Можно выработать у обучаемых то, что называется «языковой компетенцией», но до сих пор никому не удавалось искусственно привить «чувство языка», развить «коммуникативную компетенцию».

Высокий уровень интерактивности и наглядности обучающих программ учитывает специфику обучения иностранным языкам. Однако при отсутствии тьютора, чья основная роль как раз и состоит в том, чтобы развить у обучающегося коммуникативные навыки, подготовить его к реальному общению на иностранном языке, очевидно, что для самостоятельного изучения языка и умения использовать его в решении коммуникативных задач недостаточно только иметь компьютер с **CD-ROM и доступ в Интернет**.

В.А. Иванова, к.ф.н., доцент  
Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле

### **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, что, конечно, в научном языке есть и термины, поддающиеся четкому определению, скажем «атом Бора», «двухатомная молекула». Но часто определения, выглядящие с логических позиций вполне rispetабельно, 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. Именованное 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 недосыгаемый предел бесконечного совершенствования, который в классической рациональности принимается за статичный и бесспорный 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.

## **ФОРМЫ И МЕТОДЫ РЕАЛИЗАЦИИ МЕЖПРЕДМЕТНЫХ СВЯЗЕЙ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ**

В учебном процессе любого высшего учебного заведения достаточно актуальны вопросы осуществления межпредметных связей. Значение четкой организации проведения занятий на их основе вызывает интерес к изучаемому материалу, способствует развитию логического и аналитического мышления, позволяет оценить значение и место его будущей практической деятельности.

Как показывает практика, межпредметные связи в процессе профессионального обучения являются конкретным выражением интеграционных процессов, происходящих в науке и в жизни общества. Эти связи играют важную роль в повышении практической и научно-теоретической подготовки учащихся, существенной особенностью которой является овладение обобщенным характером познавательной деятельности.

С помощью многосторонних межпредметных связей не только на качественно новом уровне решаются задачи обучения, а также закладывается фундамент для комплексного видения, подхода и решения сложных проблем реальной действительности. Именно поэтому межпредметные связи являются важным условием и результатом комплексного подхода в профессиональном обучении студентов.

В настоящее время используются различные формы и методы реализации межпредметных связей (МПС).

*Основные цели реализации МПС:*

- обеспечить единый подход преподавателей разных дисциплин к решению общих задач по подготовке специалистов экономической направленности на основе мировоззренческого обобщения знаний;
- избежать дублирования при изучении различных вопросов;
- активизировать познавательную и мыслительную деятельность студентов;
- придать изучению предметов гуманитарного и социально-экономического цикла профессиональную направленность;
- связать их с практическим обучением;
- развитие экономического мышления.

Для достижения данных целей используются следующие формы учебно-методической работы преподавателя:

1. Проведение организационно-методических мероприятий по выявлению (установлению) межпредметных связей:

- изучение преподавателями учебных программ специальных гуманитарных и социально-экономических предметов для выявления видов межпредметных связей: содержательно-информационных (связи по знаниям) и операционно-деятельностных (связи по умениям) – и отражение их в планах;

- взаимная периодическая информация по текущей и планируемой учебной работе, по результатам стажировок, повышения квалификации (в том числе за рубежом);

- определение основных направлений взаимосвязи (интеграции) теоретического и практического обучения путем:

а) огласования программ преподавателями;

б) использования теоретических знаний студентов во время проведения инструктажей (опроса) на практических занятиях;

в) выработки умений и навыков межпредметного содержания на практических занятиях, внеурочных формах работы (СРС);

г) использования наглядных пособий, компьютерных презентаций, учебных модулей раздаточного бланкового материала на практических занятиях для активизации теоретических знаний;

д) разработки и выполнения комплексных межпредметных практических (ситуационных) заданий;

е) написания студентами комплексных рефератов, курсовых и выпускных квалификационных работ;

ж) организации и проведения интегративного (комплексного) занятия;

з) подготовки и проведения мероприятий в рамках межпредметных олимпиад, конкурсов, научно практических конференций.

2. Разнообразие средств реализации межпредметных связей в процессе обучения через разработку и постановку на занятиях вопросов, заданий, задач, наглядных пособий, текстов лекций, проблемных ситуаций, межпредметного характера и др.

3. Применение в качестве основы реализации межпредметных связей таких форм организации учебных занятий как межпредметный комплексный семинар, комплексное практическое занятие, «интегрированные» учебные дни, межпредметные факультативные занятия (комплексные предметы по выбору), межпредметные конференции и т.п.

4. Многообразие методов и сочетания средств активизации познавательной деятельности студентов:

- в работе над финансовой, экономической, банковской, налоговой и другой специальной лексикой, составлением терминологических словарей;

- проведение повторительной беседы, выявляющей знания из других

- предметов: вначале занятия или в процессе объяснения нового материала;
- включение знаний из других предметов в объяснение нового материала;
  - создание проблемных ситуаций, постановки и решение проблемных вопросов, требующих знаний из смежных дисциплин;
  - предварительные домашние задания на повторение опорных знаний из смежных предметов (с указанием страниц из учебной литературы, КОПРЫ);
  - сочетание индивидуальных и групповых заданий с коллективной работой в группе;
  - профессиональная направленность преподавания гуманитарных и социально-экономических дисциплин;
  - использования материалов деятельности банков, СКФИ города, края, страны в текстах лекций, при разработке проблемных ситуаций и т.п.
  - в заданиях студентам готовить сообщения, доклады, рефераты, другие творческие работы.

Проанализировав предложенные методы и формы реализации межпредметных связей в учебном процессе, можно выделить 3 пути совершенствования их реализации:

- через разработку дидактических основ построения целостной системы профессиональной подготовки будущего специалиста (*теоретический аспект*);
- через методику построения целостной дидактической системы межпредметных связей (конструкторско-технологический аспект);
- через взаимосвязь и взаимообусловленность совершенствования этих систем (*теоретико-практический аспект*).

Осуществление многих из перечисленных мероприятий нашли свое отражение в учебной деятельности нашего института, что способствует подготовке специалистов на достаточно высоком уровне и их востребованности на рынке труда.

А.Г. Луценко, к. ф.-м. н, доцент  
Филиал ВЗФЭИ в г. Туле

## **МЕТОДИКА КОМПЛЕКСНОГО ПРИМЕНЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОБУЧЕНИИ МАТЕМАТИКЕ**

В докладе “Математическое образование: настоящее и будущее” академик В.А. Садовничий выделил: “Ясно, что с появлением компьютеров мир математики, безусловно, стал меняться. Изменяются

не только математическое мышление, математические методы, но и научное мировоззрение в целом. Как все это повлияет в конечном итоге на математическое образование, судить не берусь, поскольку пока еще мало опыта, да и эмоции вокруг компьютеров часто подавляют трезвый расчет и взвешенный анализ”. И далее: “Мосты, которые могут быть наведены между островами в математическом образовании в процессе компьютеризации и глобализации, несомненно, не обойдут стороной и Россию. Этого не понимать и с этим не считаться нельзя. Как, каким образом нам поступать и действовать, чтобы не остаться в стороне от происходящего с математическим образованием в мире и по максимуму использовать внешние и внутренние обстоятельства для дальнейшего улучшения нашей отечественной системы математического образования?” Многие исследователи применения информационных технологий (ИТ) в обучении математике пытаются найти ответы на эти вопросы. Однако, по мнению профессора С.В. Поршнева, анализ научно-методической литературы показывает, что общепризнанных методик преподавания математических дисциплин, основанных на широком использовании ИТ, на сегодняшний день не создано. Одна из основных причин заключается в практически полном отсутствии соответствующих учебников и учебно-методических пособий, в которых был бы найден разумный компромисс между классическим и «информационным» подходом [1].

Некоторые примеры эффективного решения с помощью системы компьютерной математики (СКМ) Mathcad математических задач и задач экономического содержания из учебников и практикумов, используемых в учебном процессе в ВЗФЭИ, приведены в статье [2]. В учебном пособии [3] в систематизированном виде представлены разработанные автором электронные образовательные ресурсы по высшей математике, в том числе различные средства компьютерной визуализации математических понятий, теорем, вычислений, методов решения задач. На наш взгляд, они могут стать компонентом учебных курсов нового поколения по математике, ориентированных на использование информационных и коммуникационных технологий, и быть использованы студентами и преподавателями вузов различной специализации.

При изучении в ВЗФЭИ дисциплин экономико-математического блока (ЭММ и ПМ, эконометрика, финансовая математика, оценка и анализ рисков) учебным планом определено проведение практических занятий, лабораторных работ, зачетов и экзаменов в компьютерном зале. Базовой кафедрой ЭММ и М разработаны методические указания по применению программного обеспечения (в основном стандартной офисной программы MS Excel) для решения задач экономического содержания. Однако ГОСВПО

второго поколения по экономическим специальностям слабо определяют направленность математических дисциплин на экономические профессии и не предусматривают использование ИТ для изучения общеобразовательных математических дисциплин.

Опишем кратко методику комплексного применения информационных технологий в обучении дисциплинам «Математический анализ и линейная алгебра», «Теория вероятностей и математическая статистика». На первой лекции студенты знакомятся с содержанием и порядком работы с КОПР, разработанной базовой кафедрой, а также дидактическими и методическими материалами, подготовленными с помощью информационных технологий для электронного учебно-методического кабинета филиала, которые можно использовать в самостоятельной работе наряду с учебником, учебно-методическим пособием и другими материалами на бумажных носителях.

С помощью проектора в лекции включается показ наглядных средств обучения, которые применяются для повышения интереса и познавательной активности студентов. Они эффективно используются также с целью формирования правильных представлений о важнейших математических понятиях (предел функции, дифференциал функции, определенный интеграл и т.д.), при изучении сложных теорем (существование первообразной у непрерывной функции, приближение аналитической функции частичными суммами её ряда Маклорена и т.д.). Незаменимы они для визуализации вычислений и демонстрации различных объектов (поверхностей в трехмерном пространстве и т.д.). Кроме того, в режиме реального времени на лекциях и практических занятиях демонстрируются возможности современных СКМ (в качестве численного, символьного и графического калькулятора) для решения стандартных математических задач и построения чертежей, а также для показа заранее разработанных документов и программ по решению сложных или нестандартных задач.

При проверке контрольных работ и на собеседованиях по этим работам применяются разработанные шаблоны решения типовых задач, позволяющие получать решения задач из контрольных работ по дисциплинам «Математический анализ и линейная алгебра», «Теория вероятностей и математическая статистика» со всеми промежуточными вычислениями (численными и символьными) и графиками. Это повышает уровень контроля знаний и умений студентов, приучая их к точности в приближенных вычислениях, построении чертежей и анализе полученных результатов. В последние два года обязательным стало компьютерное тестирование с использованием системы LAN-тестинг. Система весьма полезна для проверки начального уровня подготовки студентов к экзамену, который является

завершающей формой изучения курса. Не хватает в системе LAN-тестинг режима работы самоконтроля с базой тестовых заданий, аналогичных тем, которые используются в режиме контроля.

Мы убеждены, что при дальнейшем улучшении организационно-педагогических условий целесообразно проведение части практических занятий по математике в форме лабораторных работ в компьютерных классах. Опыт проведения дополнительных занятий в компьютерных классах со студентами, хорошо успевающими по математике и владеющими общими навыками работы за компьютером, показывает быструю адаптацию обучаемых к решению задач с помощью СКМ Mathcad. При этом не ставится цель разъяснить то, каким образом происходит процесс численного или символьного вычисления. Студент выступает в качестве пользователя системы, быстро и эффективно решающей поставленную задачу. По нашему мнению, вначале по каждой изучаемой теме целесообразно различными способами правильно сформировать основные изучаемые понятия. Далее на технически несложных примерах показать методы решения задач без применения компьютера, а в завершение важно обучить решению задач, в том числе технически сложных, с помощью СКМ.

В информационном обществе востребованность любого специалиста на рынке труда определяется не только фундаментальными знаниями, но и практическими умениями и навыками. Среди них умение использовать компьютер и соответствующее программное обеспечение (в том числе современные системы компьютерной математики) для решения поставленных задач. Это необходимо учесть при разработке ФГОС ВПО третьего поколения и учебно-методических комплексов по математическим дисциплинам.

#### Литература:

1. Поршневу, С.В. Современное математическое образование: каким оно должно быть в техническом вузе? // Материалы международной научно-методической конференции “Информатизация–2006”. В 3 т. Т. 1. – Тула: Изд-во Тул. гос. пед. ун-та им. Л.Н. Толстого, 2006. – С. 94-103.
2. Луценко, А.Г. Новые образовательные технологии в математической подготовке экономистов // Стратегия и тактика устойчивого развития России в условиях социально-ориентированной экономики: материалы межрегиональной научно-практической конференции / под общ. ред. И.К. Мищенко, В.Г. Притупова. – Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2006. – С. 232-235.
3. Луценко, А.Г. Информационные технологии в математике и обучении математике: учебное пособие. – Тула, 2006. – 144 с.

## **ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ПОДГОТОВКИ СОВРЕМЕННЫХ МЕНЕДЖЕРОВ**

В рыночных условиях задачи и функции управления организациями реализуются через деятельность особой категории специалистов, профессионально занимающихся управленческой деятельностью – менеджеров. Труд менеджеров носит творческий характер, требует разносторонних знаний в области теории и навыков в сфере практики управления, коммуникабельности и умения принимать нестандартные управленческие решения.

При этом требования к уровню подготовки, профессиональным знаниям и навыкам менеджеров со стороны работодателей постоянно растут. Однако квалификация большинства выпускников не соответствует требованиям работодателей — у них нет опыта принятия оптимальных решений, не хватает знаний, необходимых для работы в рыночных условиях, отсутствуют практические навыки по полученной профессии. Отсюда возникает парадокс, когда при большом выпуске менеджеров практически всеми экономическими вузами, их катастрофически не хватает. Многие аналитики напрямую связывают неэффективность деятельности наших предприятий с низким качеством менеджмента.

На наш взгляд, существует несколько основных причин сложившейся ситуации.

1. При подготовке специалистов вузами до сих пор минимально учитываются структурные изменения в экономике в результате переориентации ее на рыночные отношения, а именно сужение сферы материального производства и расширение сферы услуг. В настоящее время около 70% всех заявленных работодателями вакансий относятся к сфере услуг, в то время как основная масса выпускников ориентирована на промышленное производство. Так, из 95 студентов 6 курса специализации «производственный менеджмент» филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле только 15% работает на производстве, 47% занято в торговле и сфере услуг, 2% являются индивидуальными предпринимателями, а 36% вообще не работает (но при этом эпизодически подрабатывает в той же торговле). Наиболее распространенными профессиями являются: менеджер продаж, продавец-консультант, администратор.

2. Резко снижаются требования вузов к знаниям абитуриентов, на коммерческой основе студентом сейчас может стать любой. Многие молодые



люди не обладают исходным минимумом знаний математики, истории, географии и других дисциплин, пишут безграмотно и в принципе не способны учиться в университетах, академиях и институтах. Но они их заканчивают и получают диплом специалиста. С этой точки зрения специальность «менеджмент» для многих является наиболее привлекательной, так по устоявшемуся в нашей стране мнению, «руководить может любой».

3. Четко прослеживается тенденция повышения амбиций и притязаний дипломированных «специалистов» со слабыми теоретическими знаниями и без практического опыта, отсутствует реальная оценка собственных возможностей. Соответственно предлагаемый стартовый оклад при работе по специальности многих молодых людей не устраивает: им надо сразу все и много. Как правило, потеряв время на поиски высокооплачиваемой работы, они или возвращаются к прежним и даже худшим предложениям, или идут работать не по специальности, что резко снижает возможности их карьерного роста.

4. Завышенные амбиции становятся основной причиной того, что практически любая работа рассматривается молодыми специалистами лишь как временная на пути к будущим миллионам с соответствующим к ней отношением. Отсюда низкое качество сервиса, полное безразличие к клиенту и, как следствие, низкий имидж страны в целом. Так, в 2006 г. Россия по рейтингу туристической привлекательности Всемирного экономического форума заняла 68 место, в том числе по показателю доброжелательности населения 119 (!) место, из 124 стран.

5. По оценкам работодателей, самый большой дефицит наблюдается в линейных специалистах, умеющих быть безукоризненно исполнительными, четко выполнять технологические установки, инструкции. Исток этого дефицита – во вседозволенности в рамках вуза. Стали системой непосещение занятий, непредставление в установленные сроки письменных работ, неявки на экзамены без уважительных причин и т.д. Точно такое же отношение выпущенный специалист, в том числе менеджер, переносит на работу.

Таким образом, есть основания утверждать, что многие традиционные подходы к подготовке менеджеров, программы и методы обучения и оценки их знаний не отражают современных потребностей качества образования и требований работодателей.

При разработке образовательных стандартов нового поколения необходимо в максимальной степени учесть изменения в экономике и требования рынка. Подготовка будущих специалистов должна быть максимально приближенной к практической деятельности организаций.

Требуется большая работа в области разработки инновационных методов обучения. Необходимо проведение организационной работы по

подготовке менеджеров с обязательной практической стажировкой. Помимо теоретических курсов, целесообразно проведение научно-практических семинаров, тренингов, деловых игр, конкретных ситуаций и других активных методов обучения.

Важнейшей задачей становится и психологическая перестройка мышления студентов, адаптация их к реалиям экономики.

В современных условиях полученные знания стареют очень быстро. Поэтому главной целью подготовки вузами менеджеров-экономистов должно быть формирование экономического мышления, самостоятельной позиции по конкретной проблеме, способности проявлять инициативу и принимать обоснованные управленческие решения. Обладая этими качествами, специалист легко сможет пополнить недостающие теоретические знания.

Т.В. Мостовая к.п.н., А.В.Тихонова  
Представительство ВЗФЭИ в р.п. Степное Озеро  
Алтайский край

### **ОСОБЕННОСТИ НЕПРЕРЫВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОПТИМИЗАЦИИ**

В общей педагогике понятие «образование» понимается как обучение, соединенное с воспитанием, как вид деятельности, осуществляемой в специально организованных условиях. Вследствие интеграции различных уровней образования, появилось такое понятие как непрерывное образование. Появление понятия непрерывного образования сделало невозможным его прежнюю трактовку. Дело в том, что непрерывное образование не сводится к непрерывному обучению и воспитанию. Образование, не ограниченное определенными сроками обучения и стенами учебных заведений, приобретает черты особого способа жизнедеятельности, черты модели развития личности в течение всей социально-активной жизни.

В качестве непрерывного процесса образование перестает быть исключительно внешне организованным процессом, а становится в значительной степени сферой личной активности обучающегося. Образование с одной стороны теряет свою обязательность и формализованность, но с другой стороны, приобретает персонифицированный, личностно-ориентированный характер, определяется потребностями самого обучающегося, а не общими для всех, заранее заданными целями и задачами учебного процесса.

Непрерывное образование предполагает смену ведущей фигуры (субъекта) образовательного процесса и радикальное изменение роли

преподавателя. Обучающийся становится основным или даже единственным субъектом процесса образования - он сам отбирает нужную ему информацию, сам определяет, какая информация ему необходима для решения его жизненных задач и жизненных проектов, сам выявляет способ и место её получения. Преподаватель может лишь помочь ему в этом.

Концепция непрерывного образования ведет к изменению подходов к содержанию образования и способов его усвоения.

Особенность непрерывного образования может определится как возможность развития способности учащегося создавать и извлекать знания из получаемой информации, то есть использовать не только готовые знания, но и полуфабрикат.

Широту и размах образовательной деятельности ВЗФЭИ невозможно представить без его региональных подразделений – филиалов, занимающих достаточно значимое место в многогранной учебной, учебно-методической и научной работе вуза. В 2003 году свое 45 летие отметил филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле. С организацией филиала было положено развитие на Алтае высшего, экономического образования кадров в области промышленного производства и финансово-банковской системы. За прошедшие годы создан законченный цикл обучения – от набора студентов до защиты дипломных работ, достигнут высокий образовательный уровень, в полной мере отвечающий современным стандартам высшего образования. Всестороннее развитие в учебном процессе получило использование компьютерной техники на основе новейших программных средств, реализуемых на мировом рынке.

В 2001 г. на базе Федерального государственного образовательного учреждения «Алтайский строительный техникум» была образована группа учебного комплекса Всероссийского заочного финансово-экономического института). Учебный комплекс представляет собой объединение самостоятельных образовательных учреждений: профессиональных училищ, профессиональных лицеев, техникумов и колледжей.

Учебные заведения, входящие в состав учебного комплекса, являются юридическими лицами на основании своих уставов и положений, утверждённых соответствующими министерствами и ведомствами по принадлежности;

Основной задачей учебного комплекса является повышение качества подготовки квалифицированных кадров разного уровня на основе комплексного подхода к организации непрерывного образования. Для её решения учебные заведения учебного комплекса выполняют функции, обеспечивающие реализацию единых организационно-методических основ деятельности учебного комплекса, используя передовой отечественный и

зарубежный опыт в области образования, обеспечивают учебный процесс современными технологиями обучения, квалифицированным профессорско-преподавательским составом и качественной учебно-методической документацией, организуют научно-исследовательскую и экспериментальную работу. Формирование профессионально-ориентированного контингента учащихся, проведение совместной научной, учебно-методической работы, организация использования учебно-материальной базы учебных заведений осуществляется в интересах развития всего комплекса.

Учебный комплекс организует свою работу согласно законодательным и нормативным актам Российской Федерации по общему и профессиональному образованию. Организация учебного процесса в подразделениях осуществляется в соответствии с Государственным образовательным стандартом по начальному, среднему и высшему профессиональному образованию. Руководство работой учебного комплекса осуществляет Совет директоров учебных заведений, входящих в учебный комплекс. Председателем Совета директоров является ректор.

Обучение студентов в группе учебного комплекса ВЗФЭИ ведется по учебному плану, разработанному в г. Москве. Для плодотворной работы преподавателя со студентом часть функций их диалога внедрена в электронные средства обучения. Это объясняет высокую роль новых информационно-коммуникационных технологий в учебном процессе. В учебном процессе используются элементы дистанционных технологий.

Анализируя механизм, применение дистанционных технологий в очном обучении можно сделать вывод, что работа студентов является равномерной, происходит лучшее усвоение теоретического материала, студенты приобретают навыки самостоятельной работы с учебным материалом, что не всегда достигается при очном обучении.

Т.В. Мостовая, к.п.н.

Представительство ВЗФЭИ в р.п. Степное Озеро  
Алтайский край

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ОБУЧЕНИЯ В ВУЗЕ – НЕОБХОДИМАЯ РЕАЛЬНОСТЬ СЕГОДНЯШНЕГО ДНЯ**

В настоящее время наблюдается лавинообразный процесс развития информатизации, который характеризуется, в первую очередь, широким внедрением современных информационных технологий в различные сферы профессиональной деятельности.

Возможности человека становятся беспрецедентными для развития,

для эффективного решения многих профессиональных, экономических, социальных и бытовых проблем. Грамотно, успешно распорядиться этими возможностями смогут лишь те, члены общества, которые будут обладать необходимыми знаниями, позволяющими ориентироваться в новом информационном пространстве. Речь идет об изменении содержания образования, об овладении информационной культурой – одним из слагаемых общей культуры, понимаемой как высшее проявление образованности, включая личностные качества человека и его профессиональную компетентность.

Современные информационные и коммуникационные технологии, созданные отнюдь не для нужд системы образования, ведут к подлинной революции в образовании.

Мы уже стали свидетелями того, как система образования встраивается в сетевой мир, где уже прочно заняли свое место средства массовой информации, реклама, банковская система, торговля. Это естественный путь, которому нет альтернативы. Первенство в практическом внедрении сетевых технологий принадлежит высшему образованию. И здесь нельзя не сказать о тех трудностях и противоречиях с которыми сталкивается высшее учебное заведение, в процессе работы:

- постоянно и очень интенсивно идет рост информации, которая тем или иным образом определяет содержание образования, но в то же время этот объем несовместим с ограниченным временем обучения;
- высшим учебным заведениям отводится роль главного хранителя традиций и научного наследия, научного потенциала, а это вступает в противоречие с тем обстоятельством, что вузы должны находиться на переднем крае науки, и использовать в обучении ее новейшие достижения. Однако при этом, что традиционные формы обучения уже исчерпывают себя, ограничены и возможности использования современных технологий, в том числе и информационных;
- еще одно из противоречий заключается в том, что высшие учебные заведения призваны вести широкую подготовку специалистов, выполняя общие требования соответствующих государственных стандартов, но при этом обеспечивая учебно-воспитательный процесс с учетом индивидуальных особенностей и возможностей студентов;
- высшие учебные заведения дают образование людям уже сделавшим свой выбор, и поэтому предполагается их сознательное отношение к получению знаний. Однако на практике это оказывается далеко не так и требуется вариативный подход к организации учебного процесса.

Есть надежда, что именно широкое использование информационных и коммуникативных технологий будет способствовать успешному преодолению

этих противоречий. Здесь возможны различные решения – от действительного встраивания учебного заведения в сеть в том виде, в каком оно существует, до полной реорганизации структуры этого заведения, так же, как это происходит при внедрении новых информационных и коммуникационных технологий в другие сферы человеческой деятельности.

От современного высшего учебного заведения требуется внедрение новых подходов к обучению, обеспечивающих развитие коммуникативных, творческих и профессиональных навыков студентов на основе потенциальной многовариантности содержания и организации учебно-воспитательного процесса. Такие подходы должны не заменить, а значительно расширить возможности имеющихся традиционных технологий обучения.

В этой связи возрастают возможности применения средств информационных технологий в процессе обучения студентов для формирования у них информационно-компьютерной готовности к профессиональной деятельности.

Под средствами информационных технологий будем понимать программные, программно-аппаратные и технические средства, функционирующие на базе микропроцессорной вычислительной техники, а так же современные средства и системы транслирования информации, информационного обмена, обеспечивающие операции по сбору, продуцированию, накоплению, хранению, обработке, передаче информации обеспечивающие возможность доступа к информационным ресурсам компьютерных сетей.

Используя возможности перечисленных средств обучения, функционирующих на базе информационных технологий, и их реализация в современной педагогике осуществляется различными путями. Это, прежде всего, обучающие программные средства, методическое назначение которых – сообщение знаний, формирование навыков и умений учебной практической деятельности и обеспечение необходимого уровня усвоения, устанавливаемого обратной связью. Используются так же программы, предназначенные для контроля (самоконтроля) уровня овладения учебным материалом. Для формирования навыков и умений по систематизации информации большое значение имеют информационно-поисковые программные системы, информационно-справочные программные средства. Так же в практике обучения используются имитационные программные средства(системы) представляющие определенный аспект реальности для изучения его основных структурных или функциональных характеристик, а так же моделирующее программное средство, предназначенное для создания модели объекта, явления, процесса или ситуации( как реальных так и виртуальных). Для обеспечения наглядности учебного материала

применяются демонстрационные программные средства.

Информатизация образования создает предпосылки для широкого внедрения в педагогическую практику психолого-педагогических разработок, позволяющих интенсифицировать учебный процесс.

Развитие методов и организационных форм обучения обусловлено возможностями новых информационных технологий, как инструмента человеческой деятельности и принципиально нового средства обучения. Педагогически целесообразное использование новых информационных технологий позволяет усиливать интеллектуальные возможности обучаемых, воздействуя на их память, эмоции, мотивы, интересы, создают условия для перестройки структуры его познавательной и производительной деятельности. При этом изменяется и роль педагога, основная задача которого – поддерживать и направлять развитие личности студента, его творческий поиск, организовывать их совместную работу.

Мировой опыт свидетельствует о том, что решение проблем образования начинаются с профессиональной подготовки педагогов. Без качественного роста педагогического профессионализма мы будем обречены оставаться в прошлом. В связи с этим чрезвычайно актуальным становится обучение преподавателей вузов, которое основано не только на фундаментальных знаниях в избранной области, но и на общей культуре, включающей информационную. Это говорит о том, что необходима их основательная подготовка в сфере современных информационных и коммуникационных технологий. Педагоги нового поколения должны уметь квалифицированно выбирать и применять именно те технологии, которые в полной мере соответствуют содержанию и целям изучения конкретной дисциплины, способствуют достижению целей гармоничного развития обучаемого с учетом их индивидуальных особенностей.

А.В.Тихонова

Представительство ВЗФЭИ в р.п. Степное Озеро

Алтайский край

## **ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ УЧЕБНИКОВ ПРИ ОБУЧЕНИИ ИНФОРМАТИКЕ**

Электронные учебники или мультимедийные обучающие пособия в последнее время становятся составной частью учебного процесса. Графический интерфейс электронных учебников позволяет в полной мере пользоваться возможностями мультимедиа-технологий, которой присущи следующие характерные черты: интеграция в одном программном продукте многообразных видов информации (текст, таблицы, иллюстрации, анимации,

речь, музыка, интерактивные модели, фрагменты видеофильмов). Кроме того, электронный учебник в той или иной степени отражает структуру обычного учебника: разделение на главы и параграфы, порядок изложения теоретического материала и проверочных заданий. Гипертекстовая структура электронных учебников позволяет изучать материал исходя из уровня подготовки учащегося, а так же его личных интересов. Но различные организации, выпускающие подобные пособия, придерживаются собственных принципов организации интерфейса, подбора учебного материала и его комплектования, способа контроля знаний.

Электронная форма учебника делает его более “мобильным” благодаря использованию логических ссылок внутри учебного материала. При этом учащийся может легко найти ответ по интересующей его теме в процессе обучения, вернуться к теории в случае возникающих затруднений при решении какой-либо задачи, сделать закладку в нужном разделе.

Проблема использования электронных учебников заключается в том, что нет единых методических разработок для преподавателя по работе с ним. Не ясно место и роль преподавателя в обучении, построенном на основе работы с электронным учебником, степень его участия на подобных занятиях и характер его работы.

В представительстве дистанционного обучения ВЗФЭИ в р.п. Степное Озеро электронные учебники используются в качестве самообучения. Это компьютерные обучающие программы (КОПР), разработанные центром дистанционного обучения ВЗФЭИ города Москвы. Эти электронные учебники используются для подготовки к сдаче текущего экзаменов, когда студенту необходимо не просто “вызубрить” весь материал, а повторить его, выделить в нем главное, восстановить систему накопленного багажа знаний.

В процессе преподавания информатики электронные учебники применяются и при проведении тьюториала и при написании курсовой работы и при сдаче экзамена.

Известно, что сегодня курсовые работы массово копируются из Интернета, или используются продающиеся свободно компакт-диски со сборниками курсовых и дипломных работ, а иногда сканируются тексты с обзоров и статей, причем без ссылок на источник. При этом самая главная цель обучения – формирование навыков самостоятельной работы в избранной предметной области – не достигается. Хотя формально работа выполнена и сдана, но её учебный эффект минимален. Особенно это заметно в заочном ВУЗе для студентов периферийных групп, проживающих в сельской местности, лишенных библиотек, литературы и круга общения в области информатики, обучающихся в условиях жесткого дефицита времени.



В процессе написания курсовой работы студенты используют электронные учебники, разработанные как учебно-методическим центром города Москвы (КОПР), так и созданные программистами филиала ВЗФЭИ г. Барнаула. Особой популярностью пользуется практикум по экономической информатике под редакцией профессора Шуремова Е.Л. Прежде чем приступить к написанию курсовой работы по информатике, студенты должны самостоятельно, опираясь на материал учебника, изучить все разделы текстового редактора **Microsoft Word** и **табличного процессора Microsoft Excel**, только после чего будет написана курсовая работа по информатике.

Мы предлагаем решение этой проблемы в организации проектной деятельности студентов. На наш взгляд при использовании студентами электронного учебника Шуремова Е.Л. их деятельность превращается в проектную. Студенты изучают то, чем пользуются. Например, текстовый редактор **Microsoft Word**, **табличный процессор Microsoft Excel**. Основные направления данной методики таковы: сначала изучаем то, чем пользуемся, потом учим и используем. Тем самым создаются условия для студентов, в которых они теперь будут работать сами.

Основными направлениями применения электронного учебника, по нашему мнению, являются:

- обучение студентов работе в текстовом редакторе и табличном процессоре, применяемое в профессиональной деятельности;
- повышение профессионального уровня студентов, изучающих электронный учебник;
- формирование у студентов навыка выполнения компиляционной, монографической работы, в частности в области информатики;
- углубленное изучение теоретического материала в узкой области, соответствующей полученной или избранной теме.

В методике преподавания электронный учебник является принципиально новым типом учебного материала. Его назначение заключается в предоставлении больших возможностей обучаемому по объему знаний, выработке навыков и организацию индивидуального процесса обучения, что позволяет проверить уровень освоения материала.

Мы осуществляем поставленные цели следующим образом: на уроках информатики студенты получают задание по написанию курсовой работы, четкий инструктаж преподавателя по ее выполнению и самостоятельно выполняют работу, опираясь на разделы электронного учебника. (Практикум Шуремова) Преподавателю лишь отводится роль консультанта в сложных

неясных вопросах студентов. Когда курсовая работа выполнена ребята приступают к её защите, с последующем разбором лучшей работы и дискуссией.

Электронные учебники не только способствуют обучению учащихся, что само по себе значимо, но и открывают перед учащимися возможности использования информационных технологий. Использование электронных учебников показывает, что уровень знаний у учащихся повышается, возрастает интерес к изучаемому предмету. Происходит это в частности, благодаря тому, что в процессе работы с ним студент может моделировать различные процессы, посредством интерактивных моделей, наглядно отображать динамику процессов на графиках. Интерес к предмету стимулирует и сама форма подачи учебного материала.

Н.Н. Юнева, к.э.н.

Бийский педагогический государственный университет им. В.М. Шукшина  
**ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ЗНАНИЙ**

Повышение эффективности процесса образования является одной из важнейших задач, стоящих в настоящее время перед обществом. Для ее решения немаловажным является адекватное измерение уровня знаний учащихся. Однако в практике обучения сегодня не только возникла, но и приобретает все большую остроту проблема определения различных уровней обучения, а также включаемая в нее проблема измерения результатов деятельности обучения.

Анализируя особенности состояния проблемы диагностики знаний, следует отметить, что эта проблема многогранна и уже рассматривалась исследователями в самых различных аспектах. В нашей стране опубликовано большое количество работ, касающихся функций, методов, принципов проверки и оценки знаний, общих и частных вопросов оценки. Можно выделить несколько основных направлений в изучении этой проблемы.

Большую группу представляют работы, в которых исследуются функции проверки и оценки знаний в учебном процессе, требования к формируемым знаниям, умениям, навыкам, методы контроля учащихся, виды учета знаний в традиционной системе обучения (М.И.Зарецкий, И.И.Кулибаба, И.Я.Лернер, Е.И.Перовский, С.И.Руновский, М.Н.Скаткин, В.П.Стрекиозин и др.). В опубликованных работах показаны контролирующие, обучающие и воспитывающие функции знаний, раскрыта методика проведения письменного, устного, графического и практического контроля знаний, индивидуального, фронтального, тематического и итогового опроса, сформированы требования к качеству знаний учащихся, к оценке их устных и письменных ответов по различным учебным предметам.

Однако в существующей практике традиционного обучения обнаруживаются существенные отрицательные стороны системы оценок. Субъективность оценки знаний связана в определенной мере с недостаточной разработкой методов контроля системы знаний. Нередко оценка темы, курса или его частей происходит путем проверки отдельных, часто второстепенных элементов, усвоение которых может не отражать овладение всей системой формируемых знаний, умений, навыков. Качество и последовательность вопросов определяются каждым учителем интуитивно, и часто не лучшим образом. Не ясно, сколько нужно задать вопросов для проверки всей темы, как сравнить задания по их диагностической ценности.

Справедливой критике подвергают многие авторы систему текущих и вступительных экзаменов. Небольшое количество вопросов не позволяет объективно проверить весь курс, вопросы часто не являются отражением тех знаний, умений, навыков, которые необходимо сформировать, каждый из экзаменаторов имеет свое суждение о знаниях отвечающего, свои методы и критерии; количество дополнительных вопросов и их сложность зависят от экзаменатора, что также оказывает влияние на общий результат.

В 60-70-е г.г. в связи с развитием программированного обучения и широким внедрением в учебный процесс технических средств обучения появились новые аспекты в изучении проблемы. В программированном обучении оценка выступает необходимым компонентом управления и несет информацию для коррекции учебного процесса. Это повышает требования к точности и надежности контроля, обоснованности его критериев. В связи с этим рассматриваются качественные и количественные аспекты оценки, информационно-статистические методы измерения, надежность и эффективность различных видов проверочных заданий, способы проверки с помощью технических средств и ЭВМ (С.И.Архангельский, В.П.Беспалько, Т.А.Ильина, А.Г.Молибог, Н.М.Розенберг, Н.Ф.Талызина, Н.М.Шахмаев и др.). Исследователями этих проблем были сформулированы более четкие требования к качеству планируемых знаний, критериям и нормам оценок, выявлены преимущества и недостатки различных видов вопросов, разработаны методики контроля знаний.

Широкое развитие в 60-80-е г.г. в ряде западных стран получил подход к созданию педагогических тестов и к интерпретации результатов их выполнения, который представлен в так называемой современной теории педагогических измерений **Item Response Theory (IRT)**. К исследованиям последних лет в этом направлении относятся труды В.С.Аванесова, В.П.Беспалько, Л.В.Макаровой, В.И.Михеева, Б.У.Родионова, А.О.Татура, В.С.Черепанова, Д.В.Люсина, М.Б.Чельшковой, Т.Н.Родыгиной, Е.Н.Лебедевой и др.

К наиболее значимым преимуществам IRT относят измерение значений параметров испытуемых и заданий теста в одной и той же шкале, что позволяет соотнести уровень знаний любого испытуемого с мерой трудности каждого задания теста. Критики тестов интуитивно осознавали невозможность точного измерения знаний испытуемых различного уровня подготовки с помощью одного и того же теста. Это одна из причин того, что в практике стремились обычно создавать тесты, рассчитанные на измерение знаний испытуемых самого многочисленного, среднего уровня подготовленности. Естественно, что при такой ориентации теста знания у сильных и слабых испытуемых измерялись с меньшей точностью.

Очень часто при создании тестов возникают определенные трудности в части формирования шкалы оценок правильности выполнения заданий учащимися. В существующих системах тестирования предполагается, что преподаватель - экзаменатор заранее выбирает определенную шкалу оценок, т.е. устанавливает, например, что, если испытуемый набирает от 31 до 35 баллов, то он получает оценку «отлично», от 25 до 30 баллов – «хорошо», от 20 до 24 – «удовлетворительно», менее 20 – «неудовлетворительно». Очевидно, что при формировании такой шкалы оценок велика доля субъективизма, поскольку здесь многое будет зависеть от опыта, интуиции, компетенции, профессионализма преподавателя. Кроме того, требования, предъявляемые разными преподавателями к уровню знаний учащихся, колеблются в очень широких пределах, т.е. должна быть единая для всех преподавателей шкала оценок.

Таким образом, диагностика качества знаний учащихся как форма педагогического контроля усвоения содержания образования зависит от многих объективных и субъективных факторов. Постепенно формируется убеждение, что образовательная система должна корректно поставить дидактическую задачу и с помощью педагогических технологий быть способной решить ее. При этом интерпретации должны подвергаться не единичные оценки и тем более не средний балл учащегося, а величины, отражающие динамику изменения некоторого измеряемого качества, например, овладение учащимися учебным материалом.



*Научное издание*

**ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО – ОРИЕНТИРОВАННОЙ  
ЭКОНОМИКИ: НАПРАВЛЕНИЯ И МЕХАНИЗМЫ**

Материалы межрегиональной научно-практической конференции

Корректор  
Подготовка оригинал-макета

Изд.лиц. №            от            г.  
Подписано в печать            2007г.  
Печать офсетная. Формат            . Уч.-изд.л.  
Тираж 100 экземпляров. Заказ №

Отпечатано в типографии ООО «Полиграф-Сервис»  
г. Барнаул, пр. Красноармейский, 14  
тел.: 633-430, факс: 633-758.