

**Администрация Алтайского края
Алтайский банковский союз
Всероссийский заочный финансово-экономический институт,
Филиал в г. Барнауле
Университет «Кайнар» (Семей), Республика Казахстан
РОО «Вольное экономическое общество Алтайского края»**

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

**Материалы 3-й международной научно-практической конференции
г. Барнаул, 24 июня 2011 г.**

**Изд-во АлтГТУ
Барнаул – 2011**

ББК 65.9(2Рос)

С 69

Рецензенты:

доктор экономических наук, профессор В. А. Бородин

доктор экономических наук, профессор В. В. Мищенко

С 69

Социально-экономическая политика России при переходе на инновационный путь развития: материалы 3-й международной научно-практической конференции, г. Барнаул, 24 июня 2011 г. / под общ. ред. И. К. Мищенко, В. Г. Притупова. – Барнаул: Изд-во АлтГТУ, 2011. – 288 с. ISBN 978-5-7568-0876-6

В сборнике представлены материалы 3-й международной научно-практической конференции «Социально-экономическая политика России при переходе на инновационный путь развития», состоявшейся 24 июня 2011 г. в филиале ГОУ ВПО – Всероссийского заочного финансово-экономического института в г. Барнауле

В аспекте модернизации и перехода экономики на инновационный путь развития рассмотрены социально-экономические проблемы развития страны и регионов; вопросы совершенствования финансово-кредитной, налогово-бюджетной и учетно-аналитической деятельности; современные механизмы управления предприятиями и организациями; инновационные технологии и методики, используемые в образовательном процессе. Отдельным разделом представлены научные исследования студентов.

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

ББК 65.9(2Рос)

ISBN 978-5-7568-0876-6

© Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, 2011

О Г Л А В Л Е Н И Е

Открытие конференции	8
Руденко А. М. Некоторые аспекты политики России при переходе на инновационный путь развития	8
Притупов В. Г. Бюджетная система Алтайского края в 2010 году: итоги и перспективы развития	11
Слободчиков А. В., Тишин Д. В. О Программе повышения финансовой грамотности населения Алтайского края	19
Пленарное заседание	23
Кожевина О. В. Подготовка бакалавров и магистров в условиях реализации образовательных стандартов третьего поколения	23
Юдина И. Н. Финансовая система России: итог 20-летнего развития	26
Зизико Т. В. Проблемы совершенствования региональной налоговой системы в условиях модернизации экономики (на примере Алтайского края)	31
Полтарыхин А. Л. Развитие интеграционных процессов в свеклосахарном подкомплексе АПК Алтайского края	36
Котванов М. В. Высшее концептуальное управление социальными системами	40
Кулагина М. Е. Формирование системы оценки инновационного потенциала и эффективности инновационной деятельности организации	44
Левичева С. В. Влияние масштаба и вида деятельности организации на порядок формирования бухгалтерской отчетности	47
Любицкая В. А. Индивидуализация инструментов стимулирования как метод повышения эффективности управления персоналом	51
Пислегина Н. В. Методические аспекты оценки эффективности системы внутреннего контроля коммерческого банка на этапе планирования аудиторской проверки	55
Иванова В. А. О формализме знаний в сознании учащихся	61
Афоница Р. Н. Научно-методические условия оптимизации естественнонаучного образования студентов ВУЗа	64
Сагиев Е. А. Применение интерактивных методов обучения в преподавании естественнонаучных дисциплин	71
Барбашов В. П. Проблема формирования коммуникативной компетенции при обучении иностранному языку в современном контексте инновационных процессов	74

Секция 1. Социально-экономические и правовые аспекты развития страны и регионов при переходе на инновационный путь развития	77
Александров Е. Л. К вопросу о применении инновационных технологий в строительстве	77
Арсеньев Ю. Н., Коновалов А. П. Исследование процессов реализации электроэнергии в Тульском регионе	80
Атабаев Ж. Т. Инновационные аспекты развития экономики Казахстана: проблемы и перспективы	84
Бабенко Н. И. Значение региональных налогов для развития Алтайского края	87
Балгозина Р. О. Тенденции гендерного равенства	90
Богданова М. М. Международные организации бухгалтеров: краткий обзор	94
Воробьева М. И. Быт женщин Западной Сибири 1930-е годы	97
Голева О. Г. Саморегулирование как форма оптимизации государственного вмешательства в экономику	100
Деркач Н. О. Управление социальными рисками в современной экономике	103
Земскова Т. Ф. Правовые проблемы развития рынка корпоративных облигаций	106
Колобова Э. И. Развитие молодежного предпринимательства в России	109
Кузнецова Т. Е. Экономическая ситуация в промышленности Алтайского края	112
Мамонтова Е. В. Эффективность функционирования и развития социально-культурной сферы (на примере Кемеровской области)	114
Мищенко В. В. О роли теневой экономики в функционировании страны и регионов	118
Суслова С. В. Роль и место правовой культуры в системе общественных взаимоотношений в контексте социологического анализа на примере Кемеровской области	120
Ушакова Е. П. Место кластерной концепции в инновационном развитии региона	123
Фахрисламова Е. И. Вопросы применения выборочного обследования для оценки реальных доходов населения	128
Шевелёв С. Ю. Стратегический фактор экономического развития малого и среднего бизнеса в рамках таможенного союза	131

Секция 2. Совершенствование финансово-кредитной, налогово-бюджетной и учетно-аналитической деятельности	135
Жевнов Д. А. Допустимый уровень кредитного риска коммерческого банка	135
Клиникова О. Ю. Теоретические аспекты функционирования общественных финансов	138
Коптева Н. В. Управление дебиторской задолженностью	141
Ларионова И. А. Факторинг его преимущества и недостатки для банка и клиента	146
Лёвкина Н. Н. Особенности оценки объектов интеллектуальной собственности	148
Лепёшкина С. В. О новых подходах к анализу инвестиционной деятельности	152
Малкова Г. Н. К организации учета поступления материалов	154
Носкова О. Г. Статистический анализ экономической конъюнктуры	158
Панасюк Я. М. О финансовых аспектах глобализации	161
Руденко А. А. Управление финансовыми рисками в кредитной организации	163
Руденко А. М. Фактор обратной связи в системе управления финансовой устойчивостью коммерческой организации	167
Сбитнева Л. П. Оценка собственных источников прямых инвестиций организации	173
Черепанова Е. М. Особенности производства экспертных исследований по строительным организациям	176
Шустова Е. П. Развитие банковского сектора Казахстана в посткризисный период	178
Секция 3. Современные механизмы управления предприятиями и организациями	184
Агумбаева А. Е. Социальная ответственность бизнеса в Казахстане в решении экономических проблем	184
Бессонова Н. Б. Проблемы управления результативностью отечественных предприятий	186
Грибова Е. И. Место и роль управленческого анализа в хозяйственном механизме предприятий АПК Алтайского края	189
Давыдова Т. Ю. Управление знаниями, качеством и рисками деятельности субъектов хозяйствования	193

Жангирова Р. Н. Экономический механизм устойчивости сельскохозяйственного производства в современных условиях	196
Копылов Ю. Н. Математическая постановка задачи об оптимальном расположении товаров на складе	200
Мищенко И. К. О проблеме оценки конкурентоспособности российских коммерческих организаций	203
Никитина О. Л. Управление эколого-экономическими рисками и обеспечение экологической безопасности	208
Разгон А. В. Негативные последствия использования частных торговых марок	212
Торгашова Н. А. Exit interview как инструмент маркетинга персонала	214
Урман Л. И. Прогноз эффективности инвестиционного проекта: проблема информационного обеспечения	217
<i>Секция 4. Инновационные технологии и методики в образовательном процессе</i>	
Воронова Н. А. Использование современных методов в процессе изучения экономических дисциплин	221
Есенбекова Г. Ж. Концепция приложения для разработки учебных электронных курсов	224
Ижболдин-Кронберг А. Р. Видеолекторий как дополнительная форма СРС в заочном вузе	227
Лежников В. П. Гуманизация образования как фактор оптимизация его технологий	231
Магауова А. С. Парадигмы качества вузовского образования	235
Менькин Н. П. К вопросу о формировании экологического сознания студентов в процессе изучения дисциплины «Концепции современного естествознания»	239
Поддубная М. Л., Кайгородова М. А. Управление рисками образовательной деятельности	243
Попов В. А. Ролевая игра как инновационный способ проведения практического занятия	246
Савченко Ю. Ю. Приоритеты и ценности образовательных услуг на рынке высшего профессионального образования	248
Сурова Н. Ю. Инновационные технологии современного образования: создание интегрированной системы образования, вузовской науки и бизнеса в современных условиях модернизации	252
Черняев Г. В. Целеполагание в педагогической деятельности	255

Секция 5. Научные исследования студентов	258
Алимкулова А. Р., Земскова Т. Ф. Корпоративные займы как источник привлечения финансовых ресурсов	258
Дулупов А. Г., Дейнес А. В. Оценка эффективности вложений в информационную безопасность	261
Кузнецова Н. С., Сурова Н. Ю. Использование системного подхода к управлению	264
Мищенко О. В., Мищенко В. В. Современное состояние пенсионной системы Алтайского края	268
Ткачёва Н. А., Горяинова Е. О. Влияние независимости Центральных Банков на уровень инфляции (на примере России и стран СНГ)	271
Ушакова А. И., Богданова М. М. Обзор саморегулируемых организаций аудиторов в России	274
Филистова Ю. И., Бабенко Н. И. Вопросы организации налоговых проверок	276
Шадрина О. А., Бабенко Н. И. Проблемы налогообложения субъектов малого бизнеса и пути их решения	278
Сведения об авторах	281

ОТКРЫТИЕ КОНФЕРЕНЦИИ

*А.М. Руденко, к.э.н., доцент,
директор филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле,
исполнительный директор РОО «ВЭО АК»*

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПОЛИТИКИ РОССИИ ПРИ ПЕРЕХОДЕ НА ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ

Сегодня, 24 июня 2011 г., мы проводим 3-ю международную научно-практическую конференцию «**Социально-экономическая политика России при переходе на инновационный путь развития**».

Организаторами конференции выступили:

- Администрация Алтайского края;
- РОО «Вольное экономическое общество Алтайского края»;
- Алтайский банковский союз;
- Университет «Кайнар» (Семей), г. Семей, Республика Казахстан;
- Филиал Всероссийского заочного финансово-экономического института (ВЗФЭИ) в г. Барнауле.

В состав **организационного комитета конференции** вошли:

- **Руденко А. М.**, директор филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле, исполнительный директор РОО «Вольное экономическое общество Алтайского края» (РОО «ВЭО АК») – председатель оргкомитета;
- **Притупов В. Г.**, заместитель Губернатора Алтайского края, председатель Комитета по финансам, налоговой и кредитной политике администрации Алтайского края;
- **Николаев Н. Н.**, председатель Алтайского банковского союза, президент ЗАО коммерческий банк «Зернобанк»;
- **Маусунбаева Л. Н.**, ректор Университета «Кайнар» (Семей), г. Семей Республика Казахстан;
- **Мищенко И. К.**, заместитель директора по научной работе филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

В работе конференции принимают участие ученые, преподаватели, аспиранты, магистранты и студенты из Республики Казахстан, Алтайского края, Барнаула, Калуги, Кемерово, Рубцовска, Саратова, Тулы, Ярославля.

Организация работы конференции предусматривает проведение пленарного заседания и пяти секций:

1. Социально-экономические и правовые аспекты развития страны и регионов при переходе на инновационный путь развития;

2. Совершенствование финансово-кредитной, налогово-бюджетной и учетно-аналитической деятельности;
3. Современные механизмы управления предприятиями и организациями;
4. Инновационные технологии и методики в образовательном процессе;
5. Научные исследования студентов.

В современных условиях эффективное экономическое развитие страны невозможно без государственного регулирования инновационных процессов.

Определение содержания национальной политики, формирование на ее основе конкретных программ – безусловно, прерогатива и обязанность государственной власти. Власть несет ответственность за выбор того или иного сценария, на основе которого и формируется политика. Зона ответственности науки в этом деле – выработка предложений по концепции такой политики, ключевых идей, взглядов, принципов, дающих целостное представление о возможных сценариях развития общества. Сегодня, по крайней мере, на декларативном уровне, существенно расширилась «зона согласия» относительно содержания концепции стратегии развития России между различными научными школами и органами государственной власти.

Во-первых, уже не надо доказывать необходимость постановки долгосрочных целей как исходного условия устойчивого развития страны.

Во-вторых, сложилось общее понимание цели национальной политики, которая определяется в силу ряда объективных внешних и внутренних обстоятельств, связанных с условием сохранения субъектности России в современном мире как одного из мировых «полюсов развития».

В-третьих, никто не ставит под сомнение, что для обретения статуса «полюса развития» нужно, с одной стороны, радикально обновить (модернизировать) производственно-технологическую базу российской экономики, а с другой – занять собственную «нишу» в структуре мировой экономики. Отсюда общее согласие о необходимости перейти к экономическому росту, опирающемуся на инновационные факторы. Т.е. на нововведениях, основанных на использовании достижений науки, поэтому особая роль в этом аспекте отводится научным знаниям.

В-четвертых, очевидно, что национальный человеческий капитал (потенциал) крайне важен для обеспечения устойчивого развития страны.

Не случайно сегодня усиливается межстрановая конкуренция за привлечение квалифицированных человеческих ресурсов. Поэтому наряду с тем, что на первый план выходят задачи развития образования, культуры, здравоохранения, необходимо обеспечить создание материальных условий достойной жизни человеку труда в нашей стране.

Наконец, **в-пятых**, устарели дискуссии о роли государства в экономической жизни общества. Очевидно, что рыночный механизм не в состоянии регулировать все сферы деятельности, обеспечивая пропорциональное развитие экономики. Справедливость тезиса о необходимости активных действий со стороны государства как обязательного условия осуществления инновационного перехода уже не опровергается.

Эти моменты нашли отражение в утвержденной правительством Российской Федерации 17 ноября 2008 г. «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» Стратегической целью провозглашается «достижение уровня экономического и социального развития, соответствующего статусу России как ведущей мировой державы XXI века, занимающей передовые позиции в глобальной экономической конкуренции и надежно обеспечивающее национальную безопасность и реализацию конституционных прав граждан». Первоочередным средством достижения этой цели Концепция определяет развитие человеческого потенциала, позволяющее перейти к инновационному росту на основе структурной диверсификации экономики, расширения глобальных конкурентных преимуществ в традиционных сферах (энергетика, транспорт, аграрный сектор, переработки природных ресурсов), укрепления внешнеэкономических позиций страны и формирования новой модели пространственного развития.

Проблемы управления развитием экономики многогранны, некоторые требуют индивидуального подхода для реализации, об этом свидетельствуют заявленные темы докладов на пленарное заседание конференции.

Судя по темам докладов мы, вместе с авторами, попытаемся осмыслить некоторые итоги проведенной работы в России и Алтайском крае для перехода на инновационный путь развития. Аналогичные задачи в настоящее время решает и Республика Казахстан.

Желаю успехов участникам конференции.

В. Г. Притупов

*заместитель Губернатора Алтайского края,
председатель Комитета по финансам, налоговой и кредитной политике
администрации Алтайского края*

БЮДЖЕТНАЯ СИСТЕМА АЛТАЙСКОГО КРАЯ В 2010 ГОДУ: ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Бюджетная политика Администрации Алтайского края на 2010 г. формировалась с учетом финансовых последствий неблагоприятной ситуации, сложившейся в экономической сфере в предыдущие годы, и ориентировалась на адаптацию бюджетной системы края к изменившимся условиям экономики путем проведения ряда антикризисных мер, поддержание бюджетной устойчивости и сбалансированности, а также содействие стабильному социальному и экономическому развитию края.

Планирование краевого бюджета на 2010 г. осуществлялось в соответствии с показателями прогноза социально-экономического развития Алтайского края на 2010 г. и на период до 2012 г.

Основными задачами формирования и исполнения краевого бюджета в отчетном году являлись:

- поддержание стабильности бюджетной системы края;
- оптимизация объема и структуры бюджетных расходов, обеспечение сбалансированности расходных полномочий и ресурсов для их обеспечения;
- экономное использование бюджетных средств, предполагающее достижение максимально возможного социального эффекта от каждого бюджетного рубля;
- обеспечение повышения качества предоставляемых гражданам услуг и модернизации сети их оказания;
- обеспечение исполнения социальных обязательств перед населением при большей адресности предоставления социальной помощи, услуг и льгот;
- оптимизация государственного сектора в отраслях социальной сферы и наиболее полное удовлетворение спроса граждан на образовательные и медицинские услуги с учетом объективных различий в потребностях населения и особенностей социально-экономического развития территорий;
- выбор оптимальных форм поддержки реального сектора экономики и финансовой системы края, исключая иждивенчество и создаю-

щих стимулы для внедрения и развития современных технологий и повышения эффективности экономики и производительности труда;

- обеспечение занятости населения, снижение напряженности на рынке труда;

- повышение качества финансового менеджмента в бюджетном секторе.

Налоговая политика в Алтайском крае в 2010 г. была направлена на поддержание стабильного развития экономики края и обеспечение необходимого уровня доходов бюджетной системы с учетом их снижения в предыдущие годы. Основными направлениями налоговой политики были определены:

- предоставление равных условий для экономической деятельности налогоплательщиков;

- разработка и реализация мер, направленных на создание условий и стимулов для привлечения инвестиций, поддержки предпринимательской активности, развития малого и среднего бизнеса;

- определение экономически оправданного уровня налоговой нагрузки и структуры налогов, соответствующих современной стадии развития экономики и обеспечивающих сбалансированность бюджетной системы края;

- оптимизация применяемых налоговых льгот исходя из обязательности получения экономического и социального эффекта;

- совершенствование современных подходов к налоговому администрированию.

В области расходов бюджетная политика Алтайского края в 2010 г. была направлена на:

- оптимизацию бюджетных расходов с целью четкого определения приоритетов расходования бюджетных средств, максимально эффективно использования имеющихся ресурсов и отказа от реализации задач, не носящих первоочередной характер;

- реализацию приоритетных национальных проектов, федеральных, краевых и ведомственных целевых программ;

- исполнение принятых социальных и иных первоочередных расходных обязательств Алтайского края в полном объеме;

- обеспечение занятости населения, связанное с необходимостью поддержания уровня жизни экономически активного населения и снижения напряженности на рынке труда;

- продолжение работы по преобразованию бюджетных учреждений в автономные учреждения в тех сферах предоставления социальных услуг,

где это может создать существенные стимулы для повышения эффективности деятельности;

- повышение эффективности использования бюджетных средств и обеспечение сбалансированности бюджетов муниципальных образований края.

В результате исполнения поставленных задач в течение 2010 г. за счет средств бюджета было обеспечено не только сохранение уровня жизни населения, но и достигнут устойчивый рост экономики края.

По итогам 2010 г. консолидированный бюджет Алтайского края исполнен по доходам в сумме 72 375,8 млн. рублей, что составляет 110,5% к уровню 2009 г. Налоговые и неналоговые доходы консолидированного бюджета составили 39 060,3 млн. рублей, или 133,2% к уровню 2009 г., что превышает показатель в среднем по России (111,0%). Удельный вес налоговых и неналоговых доходов консолидированного бюджета в 2010 году составил 54,0% (что превышает уровень 2009 г. на 9,0%), финансовой помощи из федерального бюджета – 44,6%, средств государственной корпорации – Фонда Содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства – 1,4%.

В 2010 г. финансовая помощь из федерального бюджета поступила в сумме 32 245,3 млн. рублей (или 98,0% к фактическому исполнению за 2009 г.), в том числе более 10 404,0 млн. рублей составили дополнительные средства, не предусмотренные при принятии первоначального закона:

- на обеспечение жильем ветеранов Великой Отечественной войны – 2 407,5 млн. рублей;
- на реализацию дополнительных мероприятий, направленных на снижение напряженности на рынке труда – 747,9 млн. рублей;
- на реализацию мероприятий по проведению оздоровительной кампании детей, находящихся в трудной жизненной ситуации – 80,0 млн. рублей;
- на оказание отдельным категориям граждан дополнительной бесплатной медицинской помощи и лекарственное обеспечение – 660,7 млн. рублей;
- на оказание высокотехнологичной медицинской помощи – 115,4 млн. рублей;
- на совершенствование медицинской помощи больным онкологическими заболеваниями – 437,4 млн. рублей;
- на государственную поддержку отраслей сельскохозяйственного производства – 2 508,0 млн. рублей;

- на реализацию мероприятий федеральной инвестиционной программы – 844,0 млн. рублей;
- на капитальный ремонт дорог краевого административного центра – 583,0 млн. рублей;
- на закупку автотранспортных средств и коммунальной техники – 165,7 млн. рублей.

В краевой бюджет за 2010 г. при уточненном плане 56 941,2 млн. рублей поступило 59 528,7 млн. рублей, что превысило запланированный объем доходов на 4,5%. По сравнению с 2009 г. объем доходов увеличился на 4 633,7 млн. рублей, или на 8,4%. Удельный вес налоговых и неналоговых доходов краевого бюджета в 2010 г. составил 44,1%, безвозмездных поступлений – 55,9%. В расчете на 1 жителя доходы бюджета края составили 29 058,0 рублей, или 110,7% к уровню 2009 г.

Расходы консолидированного бюджета Алтайского края в 2010 г. составили 67 322,6 млн. рублей и увеличились к уровню 2009 года на 2,0%. По итогам 2010 г. при уточненном плане 58 389,6 млн. рублей исполнение расходной части краевого бюджета составило 55 084,0 млн. рублей, или 94,3% от плана года. По сравнению с предыдущим годом объем средств увеличился на 209,9 млн. рублей, или на 0,4%. В расчете на 1 жителя расходы бюджета края в 2010 г. составили 27 029,0 рублей.

Расходная часть бюджета 2010 года имела социальную направленность. На содержание и функционирование отраслей социальной сферы (обеспечение предоставления услуг в сфере образования, здравоохранения, культуры, физической культуры и социальной поддержки населения) направлено 67,0% от расходной части бюджета.

В 2010 г. краем в полном объеме обеспечены обязательства по первоочередным расходам: обеспечению социальных выплат (с ростом к уровню 2009 г. более чем в 1,4 раза), выплате заработной платы (сохранились на уровне 2009 г.), оплате коммунальных услуг бюджетными учреждениями (с ростом к уровню 2009 г. на 17,0%). Удельный вес первоочередных расходов в общем объеме средств консолидированного бюджета составил 41,5%, краевого бюджета – 14,1%.

На предоставление социальной помощи населению в 2010 г. направлено 13 069,3 млн. рублей, что на 43,0% больше уровня 2009 г. Значительное увеличение расходов на социальные выплаты населению произошло в результате возникновения дополнительных расходов бюджета края в связи с прекращением финансирования (софинансирования) из федерального

бюджета, оказанием социальной помощи гражданам, пострадавшим вследствие чрезвычайной ситуации, сложившейся в результате природных пожаров на территории Михайловского района, а также обеспечением жильем ветеранов Великой Отечественной войны.

В целях проведения оздоровительной кампании детей в 2010 г. за счет средств краевого бюджета было выделено 95,0 млн. рублей на оплату 50,0 процентов стоимости путевки в загородные стационарные оздоровительные учреждения. Расчет был произведен исходя из средней стоимости путевки в загородные оздоровительные учреждения – 8,0 тыс. рублей. Оздоровление детей, находящихся в трудной жизненной ситуации, по-прежнему осуществляется за счет субсидии из федерального бюджета.

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

В 2010 г. в Алтайском крае продолжалась реализация основных направлений поддержки реального сектора экономики.

Приоритетное место в экономике края занимает сельское хозяйство. Имея благоприятные климатические условия, значительный производственный и кадровый потенциал, Алтайский край располагает исключительными возможностями для дальнейшего устойчивого развития сельскохозяйственного производства, позволяющего в достаточных объемах обеспечить пищевую и перерабатывающую промышленность сырьем, а население региона – качественными продуктами питания. В 2010 г. из краевого и федерального бюджетов выделялись значительные средства на реализацию государственных программ поддержки отраслей сельского хозяйства в общем объеме 3 139,9 млн. рублей. Продолжилась реализация принятых ранее ведомственных целевых программ «Развитие сельского хозяйства Алтайского края», «Развитие мясного скотоводства в Алтайском крае», «Развитие молочного скотоводства в Алтайском крае» и других. Средства направлялись на поддержку развития растениеводства и животноводства, на страхование урожая сельскохозяйственных культур, на возмещение части затрат на уплату про-

центов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях, на техническое перевооружение сельского хозяйства, на кадровое и информационное обеспечение агропромышленного комплекса, на противоэпизоотические и прочие мероприятия в сельском хозяйстве.

На 2010 г. была поставлена задача уменьшения расходов на оплату потребленных бюджетными учреждениями воды, дизельного и иного топлива, мазута, природного газа, тепловой энергии, электрической энергии, угля исходя из сокращения в течение 2010-2011 гг. объема потребления каждого ресурса не менее чем на 6% по отношению к уровню 2009 г. В результате выполнения данной задачи в 2010 г. общий объем потребленных коммунальных услуг государственными и муниципальными учреждениями края снизился, в том числе потребление угля – на 1 487,6 тыс. тонн (67,0% от факта 2009 г.), электрической энергии – на 9 345,6 тыс. кВт/ч (95,0% от факта 2009 г.), холодной воды – на 935,5 тыс. м³ (87,0% от факта 2009 г.).

Увеличение расходов бюджета на жилищно-коммунальное хозяйство связано с продолжением освоения средств, выделенных на капитальный ремонт многоквартирных домов государственной корпорацией – Фондом содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства. За 2008-2010 годы из Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства Алтайским краем получено 5 130,5 млн. рублей на капитальный ремонт многоквартирных домов и переселение граждан из аварийного жилищного фонда, что на 838,5 млн. рублей (или 19,5%) больше первоначально доведенного краю лимита. Из краевого бюджета на указанные цели направлено 238,7 млн. рублей.

В реализации данного направления расходования бюджетных средств принимали участие все муниципальные районы и городские округа Алтайского края, кроме Суетского района и ЗАТО Сибирский. Алтайский край вошел в число регионов с наилучшими результатами работы по стране в данной сфере: отремонтировано 3 567 домов в 11 городах и 114 селах, расселено 157 аварийных домов, построен энергоэффективный дом, в котором применяются все возможные альтернативные источники тепло-, электро- и водоснабжения и геотермальное тепло.

В 2010 г. получила продолжение практика закупки автотранспортных средств и коммунальной техники на условиях софинансирования из федерального и краевого бюджетов. Муниципальным образованиям Алтайского края из краевого бюджета были предоставлены субсидии на развитие улично-дорожной сети (на условиях долевого участия бюджетов го-

родских округов, рабочих поселков, поселков городского типа и сел муниципальных районов не менее 5 процентов) в размере 160,7 млн. рублей.

Одним из приоритетных направлений расходов бюджета края в реальном секторе экономики является государственная поддержка малого и среднего предпринимательства. Основными инструментами государственной поддержки, применяемыми в крае, являются грантовая поддержка начинающих субъектов малого предпринимательства, субсидирование части банковской процентной ставки по кредитам предпринимателей, микрокредитование субъектов малого и среднего предпринимательства, выдача поручительств Алтайским гарантийным фондом и оказание поддержки экспортоориентированным предприятиям. В 2010 г. за счет средств краевого и федерального бюджетов объем государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в виде субсидий, а также за счет предоставления поручительств через Алтайский гарантийный фонд составил 484,2 млн. рублей.

На реализацию краевой адресной инвестиционной программы в 2010 г. направлено 2 540,0 млн. рублей, в том числе на газификацию края – 503,0 млн. рублей, на развитие объектов социальной сферы, жилищного строительства и инженерной инфраструктуры – 1 865,0 млн. рублей. В рамках губернаторской программы «75*75» в 2010 г. был утвержден перечень 75 особо значимых социальных строек и объектов, ввод в эксплуатацию которых приурочен к 75-летию образования Алтайского края. Финансирование программы осуществлялось за счет средств, предусмотренных на реализацию краевой адресной инвестиционной программы, и составило 660,0 млн. рублей.

Средства краевой адресной инвестиционной программы направлялись на выполнение мероприятий федеральных целевых программ, реализуемых на территории Алтайского края на условиях софинансирования, на капитальное строительство объектов с высокой степенью готовности, а также на ликвидацию аварийных ситуаций и проведение капитального ремонта аварийных зданий общеобразовательных учреждений.

За счет краевой адресной инвестиционной программы в 2010 г. профинансированы мероприятия по развитию единой образовательной информационной среды Алтайского края в средних общеобразовательных учреждениях и дистанционного обучения детей-инвалидов, обучающихся на дому; улучшению жилищных условий детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей; обеспечению жильем населения края по краевым целевым программам «Социальное развитие села до 2010 года», «Обеспечение

жильем или улучшение жилищных условий молодых семей в Алтайском крае» на 2004-2010 годы»; прочие мероприятия краевого значения – информатизация органов государственной власти Алтайского края, ремонт объектов краевой собственности, приобретение оборудования и другие.

За счет средств федерального бюджета на капитальные вложения и проведение капитального ремонта в 2010 г. направлено 1 323,5 млн. рублей. Средства выделялись:

- на закупку медицинского оборудования для учреждений здравоохранения в целях реализации мероприятий, направленных на совершенствование медицинской помощи больным с онкологическими заболеваниями (в сумме 419,6 млн. рублей);
- на проведение противоаварийных мероприятий в зданиях государственных и муниципальных общеобразовательных учреждений (13,3 млн. рублей);
- на реализацию федеральных целевых программ «Преодоление последствий радиационных аварий на период до 2010 года» (386,5 млн. рублей), «Социальное развитие села до 2012 года» (259,2 млн. рублей), «Жилище» на 2002-2010 годы (121,2 млн. рублей), «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2006-2015 годы» (48,4 млн. рублей) и других.

В 2010 г. в бюджеты муниципальных образований из краевого бюджета перечислено 19 133,9 млн. рублей, удельный вес перечислений в общем объеме доходов муниципальных образований составил 59,8% (в 2009 году – 64,0%).

В 2010 году финансовая помощь из краевого бюджета муниципальным образованиям края, активно проводящим оптимизацию бюджетной сети и территориального устройства, составила более 10,0 млн. рублей. Перечисленные в целях стимулирования муниципальных образований средства направлялись на ремонт и оснащение бюджетных учреждений, исходя из принципа окупаемости затрат в течение трех лет. По данному направлению в крае уже реализовано 57 мероприятий, в том числе произведена реорганизация 12 школ, осуществлен перевод 49 бюджетных учреждений на пустующие площади других объектов социальной сферы. Муниципальным образованиям передан школьный транспорт для организации подвоза учащихся реорганизуемых школ.

В связи с необходимостью совершенствования социально-экономического положения отдельных муниципальных образований на территории

края продолжается планомерное объединение сельских советов. В 2010 году принято 17 законов Алтайского края о преобразовании муниципальных и административно-территориальных образований в 15 муниципальных районах края. В процедуре преобразования (слияния) приняли участие 40 сельских поселений, в результате чего количество сельских советов сократилось на 21.

Прирост просроченной кредиторской задолженности в крае отсутствует, расходы на исполнение обязательств бюджета перед гражданами финансируются своевременно и в полном объеме.

Бюджетная политика Алтайского края на 2011 г. и на плановый период 2012 и 2013 гг. нацелена на сохранение достигнутого положения в экономической сфере края и создание условий для дальнейшего устойчивого развития, ориентированного на повышение ее эффективности и конкурентоспособности и формирование инновационной экономики.

А. В. Слободчиков

исполнительный директор НП «Алтайский банковский союз»,

Д. В. Тишин

директор КАУ «Многофункциональный центр оказания государственных и муниципальных услуг АК»

О ПРОГРАММЕ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ АЛТАЙСКОГО КРАЯ

Большое спасибо за возможность донести до широкой общественности информацию о тех вопросах, над решением которых трудится в настоящее время наша рабочая группа, объединившая представителей банковского, страхового и фондового рынков. Силами группы проводится анализ некоторых проблем финансового рынка Алтайского края и готовится обоснование их решения, посредством разработки Программы повышения финансовой грамотности в Алтайском крае.

По нашему мнению, одной из приоритетных задач социально-экономического развития Алтайского края является повышение благосостояния и качества жизни населения. Для повышения уровня благосостояния населения необходимо стимулировать рост реальных доходов граждан, понижать уровень бедности.

Финансовая грамотность – один из важных инструментов в борьбе с бедностью, один из способов снижения экономических рисков страны. Компетентный инвестор способен эффективно распоряжаться своими средствами, выбирать действительно нужный для себя финансовый продукт. Финансовая грамотность – это способность использовать знания и

навыки управления личными финансовыми ресурсами для обеспечения собственного благосостояния и финансовой безопасности.

Финансовое образование в условиях стран переходной экономики очень своевременно. Оно позволяет семьям с низкими доходами взять под контроль свои финансовые ресурсы и более эффективно управлять имеющимся капиталом. Оно дает знания и навыки, необходимые для того, чтобы взять на вооружение передовые методы управления в области получения дохода, затрат, сбережений, кредитования и инвестирования. Оно помогает перейти от зависимости к независимости, от реагирования на кризисы к контролю кризисных ситуаций. Оно также помогает предупреждать подобные явления и планировать свое экономическое будущее. **Информированные клиенты становятся лучшими потребителями финансовых услуг. А чем лучше потребители, тем выше прибыль финансовых организаций.**

Под финансовой грамотностью населения понимается способность граждан России:

- эффективно управлять личными финансами;
- осуществлять учет расходов и доходов домохозяйства и осуществлять краткосрочное и долгосрочное финансовое планирование;
- оптимизировать соотношение между сбережениями и потреблением;
- разбираться в особенностях различных финансовых продуктов и услуг (в том числе инструментов рынка ценных бумаг и коллективных инвестиций), иметь актуальную информацию о ситуации на финансовых рынках;
- принимать обоснованные решения в отношении финансовых продуктов и услуг и осознанно нести ответственность за такие решения;
- компетентно планировать и осуществлять пенсионные накопления.

Необходимо выделить следующие проблемы, приводящие к ошибкам в принятии инвестиционных и финансовых решений населением, и требующие принятия немедленных решений в рамках Программы повышения финансовой грамотности:

- отсутствие (или предельно короткий горизонт) планирования семейного бюджета, отсутствие семейных стратегий планирования доходов – расходов;
- неспособность населения принимать взвешенное, основанное на анализе всей доступной информации решение в отношении использования

тех или иных финансовых продуктов или услуг, спонтанность принятия финансовых решений;

- сохраняющийся у населения патерналистский стереотип мышления, стремление переложить ответственность за свои финансовые решения на государство;
- неумение населения адекватно оценивать риски;
- недостаточная информированность граждан о возможностях инвестирования и ведения операций на финансовых рынках;
- отсутствие правовых знаний в области защиты прав потребителей на финансовых рынках;
- недоступность для большинства граждан профессионального финансового консультирования;
- отсутствие понятной и доступной информации о пенсионной реформе, отсутствие привычки и навыка планирования пенсионных сбережений.

В силу отсутствия необходимых знаний граждане Российской Федерации не могут сделать осознанный выбор в пользу конкретного банка, продукта или услуги при решении собственных проблем. На руках у населения России, по провизорным оценкам, находится до 80 миллиардов долларов. В то же время структура валового внутреннего продукта развитых стран на 64 процента формируется за счет развития сферы финансовых услуг и инвестирования частных накоплений.

За последнее время на территории Российской Федерации одновременно с возрастающим спросом на услуги, предоставляемые на финансовом рынке РФ, развиваются структуры, привлекающие денежные средства населения под необоснованно высокие проценты и обладающие признаками «финансовых пирамид». По экспертным оценкам, от деятельности новых «финансовых пирамид» по всей России пострадало порядка 500 тысяч вкладчиков, ориентировочный ущерб составил порядка 40 миллиардов рублей.

Повышение уровня финансовой грамотности жителей Алтайского края поможет разобраться во всех тонкостях негосударственного пенсионного обеспечения, инвестирования на фондовом рынке, рынке коллективных инвестиций, вопросах страхования, потребительского, ипотечного и прочего кредитования, и не оказаться жертвами финансовых мошенников.

Успешная реализация Программы приведет к дальнейшему развитию малого бизнеса: обладая базовыми знаниями, люди будут испытывать меньше страха перед перспективой открыть свое дело.

Для очень значительной части населения относительно новой, малоизвестной или совершенно незнакомой услугой является инвестирование в фондовый рынок. Существует много способов инвестирования капиталов в фондовый рынок: паевые инвестиционные фонды, индексные фонды, вложения на внутреннем рынке ценных бумаг, вложения на международных фондовых площадках. В механизме инвестирования в фондовый рынок трудно разобраться без помощи квалифицированного консультанта.

Для семей с низкими доходами финансовая грамотность – это способ, по крайней мере, не ухудшить свое материальное положение. Базовые финансовые знания позволяют предотвратить необратимые потери, избежать мошенничества, расширить накопительные возможности таких семей. Финансовая грамотность позволяет сделать жизнь отдельного человека лучше: дает возможность стать собственником жилья, вести здоровый образ жизни, путешествовать, иметь достаточно средств для обеспечения будущего детей, их образования, накопить достаточно средств к пенсионному возрасту.

Без помощи Программы невозможно повысить уровень финансовой образованности граждан. Существуют разрозненные проекты повышения уровня финансовой грамотности населения, разработанные международными организациями – Всемирным банком, ЕБРР, МВФ и участниками рынка – компаниями, банками, различными фондами. Но все они существуют параллельно, не имея общих задач и целей.

Именно комплексная Программа позволит решить проблему эффективного инвестирования частных накоплений в экономику края.

Исключительно важным условием эффективности процесса повышения финансовой грамотности населения Алтайского края, является координация действий и усилий всех заинтересованных сторон, всех нас, на региональном уровне на территории Алтайского края.

В настоящее время, перед нами как разработчиками программы встала одна очень важная, на наш взгляд задача, это создание и наполнение единого информационного ресурса, выполняющего роль координатора всей работы и своеобразного зеркала реализации Программы.

Таким ресурсом, малозатратным, легкорезализуемым и наиболее массовым был выбран интернет-портал. Местом его размещения был определен сайт Алтайского банковского союза (www.altbanks.ru).

Добро пожаловать на него и будем рады обратной связи!

Пленарное заседание

О. В. Кожевина, д.э.н., профессор

ФБГОУ ВПО «Алтайский государственный университет»

г. Барнаул, Россия

ПОДГОТОВКА БАКАЛАВРОВ И МАГИСТРОВ В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ ТРЕТЬЕГО ПОКОЛЕНИЯ

С первого сентября этого года организация учебного процесса будет существенно модернизирована, что связано с введением новых образовательных стандартов ФГОС ВПО третьего поколения. В связи с переходом на уровневую систему подготовки кадров требуются иные приоритеты развития профессионального образования, образовательные технологии практически нужно создавать заново.

Введение образовательных стандартов подготовки по направлениям бакалавриата и магистратуры органично, современно и является логическим продолжением перехода отечественной системы высшего образования на принципы Болонской декларации, начатой в 2003 году. Цель модернизационных процессов в системе российского высшего образования – ее качественное обновление и вывод на новый высокий уровень, соответствующий международным стандартам. Реформирование предусматривает, прежде всего, разработку таких образовательных программ, которые будут совместимы с европейскими, предполагать совместную реализацию образовательных программ и выдачу двойного диплома. Но для этого требуется соответствующая трансформация вузовских структур и нормативной базы, регулирующей их деятельность.

В целях повышения конкурентоспособности и потенциальной привлекательности для заинтересованных в образовательных услугах сторон целесообразно определить основные критерии, на основе которых будет формироваться механизм обучения управленческих кадров. К таким критериям можно отнести: 1) согласование с принципами Болонской декларации в организации учебного процесса; 2) соответствие уровня подготовки управленческих кадров установленным ФГОС ВПО требованиям; 3) применение компетентностной модели обучения; 4) учет региональных особенностей и пожеланий работодателей при разработке ООП; 5) использование современных образовательных технологий в учебном процессе, инновационных и интерактивных методов (по ФГОС ВПО 40%); 6) обучение управленческим методам с учетом зарубежного опыта и адаптированным к

российской практике менеджмента; 7) интеграция теории и практики в процессе обучения; 8) активная мотивация к самообразованию у обучающихся по направлению «Менеджмент».

Сегодня профессиональная подготовка экономистов-менеджеров включает много аспектов, а не только передачу современных знаний. Важны тренировка новых навыков и качеств, формирование и развитие компетенций, необходимых для успешной работы в изменчивой среде бизнеса с высокой конкуренцией. Образование в области менеджмента должно быть направлено на подготовку специалистов, способных выводить предприятия на мировой уровень управления. Целью обучения бакалавров и магистров по направлению «Менеджмент» является подготовка специалистов, способных к практической деятельности, связанной с принятием и реализацией управленческих решений, умеющих эффективно коммуницировать и обосновывать свою позицию по решаемому вопросу, и в силу этого, востребованных работодателями, которые в последнее время стали очень требовательно и критично относиться к выпускникам вузов. Управленческие кадры (специалисты) должны уметь работать в условиях нестандартных ситуаций, кризисов, вести «бизнес по законам развития», заботясь о сохранении имиджа и конкурентоспособности своих предприятий. Теоретические основы такой модели управления важно закладывать при изучении модулей, предусмотренных образовательной программой и учебным планом. Здесь чрезвычайно важна принципиальная направляющая, обучающая роль преподавателей и лекторов, к которым также предъявляются теперь повышенные требования (сокращение и объединение вузов, закрытие филиалов, структурные проблемы, связанные с объединением кафедр, постепенное уменьшение числа дисциплин).

Знания, умения и навыки в области менеджмента должны быть ориентированы на повышение эффективности организационно-управленческой деятельности в целом. Эффективность организации – это симбиоз таких параметров как производство, качество, результативность, гибкость, удовлетворенность, конкурентоспособность и развитие. Представляется, что перечисленные факторы и должны быть положены в основу формирования структуры дисциплины «Менеджмент», и могут быть рассмотрены как ее составные блоки (или укрупненные модули). Дисциплину «Менеджмент» («Основы менеджмента») желательно сохранить в учебных планах подготовки бакалавров по всем профилям, особенно «Производственный менеджмент» и «Менеджмент организации». Состав модулей мо-

жет быть следующим: «Система менеджмента: содержание и структура»; «Процесс и механизм менеджмента»; «Администрирование в организации»; «Функциональный менеджмент (управление производством, маркетингом, логистикой и пр.)»; «Целевой менеджмент (управление инновациями, производительностью, качеством, финансами, рисками, кризисами и пр.)»; «Предпринимательская основа менеджмента»; «Правовая основа менеджмента»; «Эффективность менеджмента: факторы и оценка».

Перспективно, что стандартами ФГОС ВПО по направлению «Менеджмент» предусмотрены новые востребованные практическим менеджментом дисциплины, включенные в базовую общепрофессиональную часть: Управление изменениями, Корпоративная социальная ответственность, Управление операциями, Управление человеческими ресурсами, Лидерство и др. Формирование у студентов (обучающихся) знаний, умений и навыков в ходе изучения данных дисциплин направлено на развитие компетенций Менеджера, и на «выходе» предполагается, что будет готовый к профессиональной деятельности работник (специалист).

В целях повышения качества образования вузы повсеместно перейдут на компетентностноориентированную модель обучения (студентов, бакалавров, магистрантов, слушателей программ дополнительного образования) и это, безусловно, верное направление. Компетентностный подход – это важное звено связи между образовательным процессом и интересами работодателей. Использование в учебном процессе данного подхода позволяет подготовить конкурентоспособного специалиста уже на уровне бакалавриата, не говоря о магистратуре. Компетенции – это не просто знания, умения и навыки, это способность применять полученные знания на практике. Компетенция – это интегративное качество профессионала, которое выражается в способности эффективно действовать, решать определенный набор профессиональных задач различной сложности в стандартных и нестандартных ситуациях. Компетенции необходимо развивать, а развиваются они через обучение. Формирование компетенций через обучение можно представить в виде модели последовательно реализуемыми этапами: 1) Выявление потребности в обучении. 2) Актуализация / структурирование процесса обучения. 3) Проектирование и организация учебного процесса. 4) Получение знаний, навыков, методов. 5) Применение новых знаний, навыков, умений. 6) Развитие компетенций.

В требованиях ведущих компаний и государственных ведомств к персоналу отчетливо прослеживается тенденция говорить на языке компетенций, что проявилось в разработке и внедрении так называемых «профи-

лей (или моделей) компетенций», описывающих требования к отдельным категориям сотрудников: высшим руководителям, менеджерам, административному персоналу. Но овладение общекультурными и профессиональными компетенциями – достаточно сложный и трудоемкий процесс, предполагающий существенные изменения в работе со студентами (несмотря на то, что нормативный срок обучения сокращается на год по сравнению с ГОС ВПО второго поколения).

В заключение следует подчеркнуть, что в условиях реализации компетентностной модели обучения преподавателям придется шире использовать такие образовательные технологии, которые традиционно применяются на программах дополнительного образования: ситуационное обучение (кейс-стади), написание эссе, деловые игры, методы компьютерного моделирования, симуляторы, а также привлекать студентов к разработке компьютерных деловых игр. Все это будет способствовать формированию способности у студентов осваивать одновременно и теоретические положения, и новые практические навыки, легко ориентироваться в быстро изменяющейся экономической жизни.

*И. Н. Юдина, к.э.н., доцент
Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле*

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА РОССИИ – ИТОГ 20-ЛЕТНЕГО РАЗВИТИЯ

За те немногие 20 лет, что прошли за время перехода к рыночной экономике, в России создана финансовая система, соответствующая уровню её экономического развития. По уровню финансового развития наша страна принадлежит средней группе развивающихся стран с индексом финансового развития, равном 3,4 из семи максимальных. Выше находятся некоторые азиатские страны (Китай, Индия, Таиланд), а также ЮАР, Чили, Чехия [1].

Какие основные достижения и проблемы существуют в процессе финансового развития России, может ли финансовая система способствовать экономическому росту или она может оказаться тормозом на пути инновационных преобразований экономики?

Под финансовой системой понимается финансовые институты и рынки, а также финансовые механизмы, отвечающие за формирование и распределение финансовых ресурсов в экономике. В последнее время на первый план в оценке развития национальных финансовых систем выдвигается «функциональный» подход, согласно которому важно не то, основывается ли посредничество на банках или рынках, а то, насколько хорошо существующая система обеспечивает выполнение своих фундаментальных функций:

- Обслуживание трансакций в экономике;
- Мобилизация сбережений;
- Распределение инвестиционных ресурсов;
- Обеспечение страхования, разделения и диверсификации рисков;
- Укрепление корпоративного контроля.

Подчеркивание значимости финансовых услуг не означает понижения роли финансовых институтов. На самом деле, в рамках данного подхода большое внимание уделяется взаимосвязи между институтами, рынками и инструментами в процессе посреднической деятельности. Повышение качества посреднических услуг в принципе может оказывать влияние на экономику за счет повышения нормы сбережений, активизации накопления основного капитала, и его более эффективного распределения.

Поскольку в России ядром финансового посредничества являются коммерческие банки, оценим насколько эффективно они справляются со своей основной функцией – посредничеством в кредите. Если брать точкой отчета 2001 г, когда банковская система РФ стала выходить на новый виток развития, восстановившись после кризиса 1998 г., то можно выявить следующие положительные тенденции: доля депозитов (физические и юридические лица) и кредитов в ВВП за 10 лет выросла более чем в три раза, а доля собственного капитала банков – в 2 раза (табл.1)

Таблица 1

Основные показатели развития банковского сектора в 2002-2011 гг.
(на начало года), % от ВВП [2]

	2002	2005	2007	2011
Капитал	5,1	5,6	6,3	10,5
Кредиты	14,8	22,9	29,8	40,4
Депозиты	17,6	23,4	32,0	46,6

Как видно из приведенных данных Банка России, кредиты в экономику росли быстрее привлекаемых средств, хотя доля банковского кредита как источника финансирования основных инвестиций остается на низкой – не более 10%, а после кризиса 2008 г. и того меньше.

Можно сказать, что нынешняя банковская система России ни по масштабам (совокупному капиталу), ни по кредитованию не достигла не только уровня развитых европейских стран, но и многих стран из ЦВЕ (Польша, Венгрия, Чехия) и Юго-Восточной Азии (Малайзия, Китай, Юж. Корея). При более медленном ежегодном росте кредитов, чем планируется в Стратегии развития банковского сектора до 2015 г., вряд ли установленная цель – довести уровень кредитов до 70-75% ВВП будет выполнена [3].

То же можно сказать об ипотечном кредитовании. Сейчас его доля в ВВП составляет всего 2%, тогда как в странах, аналогичных России по структуре экономике, – 20%, в государствах ЕС – 50%. Предполагается до 2030 г. довести долю семей, пользующихся ипотечным кредитом до 60%, а долю ипотечного кредита в ВВП до 12% [4]. Но все будет тормозиться не столько отсутствием длинных денег в банках, а скорее невысоким платежеспособным спросом населения и отсутствием доступного дешевого жилья. Достаточно указать на то, что фигурирующая в федеральной программе «Жилище» величина жилья 90 млн. кв. м в 2015 г. требует увеличения объемов ввода более чем в 1,5 раза по сравнению с фактическим, но и она весьма далека от такого ориентира, как ежегодный ввод жилья по 1 кв. м. на каждого жителя страны [5].

Что касается такого источника финансовых ресурсов для предприятий, как размещений ценных бумаг, то их совокупный объем в источниках финансирования инвестиций в основной капитал чуть более 1%, и этот источник остается доступным только для крупного бизнеса (ТЭК, металлургия) и в меньшей степени для предприятий тех отраслей, которые должны формировать облик модернизированной России (телекоммуникации, IT-компании). На рисунке 1 показана структура первичного публичного размещения акций (IPO) российскими компаниями в 2010 г. По-прежнему, наиболее привлекательными площадками для размещений крупные российские компании выбирают зарубежные площадки (Лондон и Гонконг). По данным Bloomberg 47% от общего объема привлеченного нашими эмитентами капитала в 2010 г. привлечено на этой площадке; 33% капитала эмитенты привлекли в Лондоне, и 20% – на местных биржах (Москва). Это говорит о том, что российский фондовый рынок еще не является достаточно емким по объему размещаемых средств, проведению торгов и числу привлекательных финансовых инструментов.

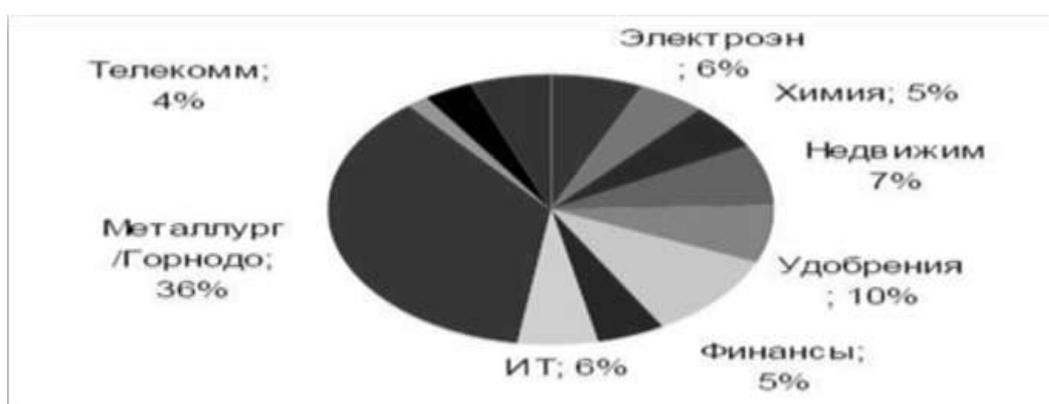


Рис. 1. Отраслевая структура IPO российских компаний запланированных в 2011г. [Ист.: Bloomberg].

Превращение Москвы в международный финансовый центр к 2020 году требует не только колоссальных усилий по совершенствованию инвестиционного законодательства и инфраструктуры фондовой биржи, но и изменение делового инвестиционного климата в России. А это требует не одного десятилетия и законами его не улучшить. Надо менять качество судебных институтов, защиту прав частной собственности и в целом, отношение государства к бизнесу, как крупному, так и малому, а также развитие справедливой конкуренции во всех отраслях экономики.

В последние пять лет в нашу экономику было привлечено колоссальные объемы финансирования через различные институты развития, созданные Правительством РФ, начиная с 2007 г. Среди наиболее значимых – Банк развития (ГК «Внешнеэкономбанк»), ГК «Российская корпорация нанотехнологий (РОСНАНО), ГК «Ростехнологии», ОАО «Российская венчурная компания». Все они призваны распределять бюджетные деньги на развитие инновационных технологий, поддержку малого и среднего бизнеса, развитие оборонно-промышленного комплекса, создание индустрии венчурных фондов. Уже освоены несколько триллионов рублей и планируется и далее финансировать федеральные проекты (Фонд Сколково для развития иннограда на период до 2020 г. планируется профинансировать со стороны бюджета на сумму 85 млрд. руб., при этом вводится налоговый либеральный режим для резидентов центра «Сколково»).

В связи с этим встает вопрос о критериях эффективности использования тех средств, которые распределяются через эти структуры. Дело, наверное, не в том, что у нас недостаточное финансирование, а в том, что механизмы, ответственные за доведение инновационных технологий до рынка (этап коммерциализации проекта), пока что работают не достаточно. Также, есть такое мнение, что государственное финансирование менее эффективно, чем частное. Так, в первом случае не учитывается фактор конкурентоспособности продукта и эффективность использования выделенных средств.

В заключение хотелось бы остановиться на основных внешних факторах уязвимости нашей финансовой системы, которые делают очень вероятным происхождение финансового кризиса в нашей стране в обозримом будущем.

1. Фактор поспешной финансовой либерализации. В 2006 г. были внесены поправки в Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле, согласно которому в нашей стране сняты все ограниче-

ния на валютные транзакции для резидентов и нерезидентов. С одной стороны, это способствовало бурному притоку иностранного капитала в нашу страну (в 2007 г. впервые зафиксирован положительное сальдо по балансу капитала), но, с другой стороны, это привело к быстрому росту внешней задолженности частного сектора (за 2006-2010 гг. внешняя задолженность частного сектора выросла на 267,1 млрд. долл. или в 2,5 раза). В неблагоприятный период, который наблюдался в 2008-2009 гг. это спровоцировало резкий отток капитала с фондовых рынков. В посткризисный период сократился приток новых инвестиций и ссудного капитала, что будет ограничивать возможности быстрого роста экономики и ограничивать ликвидность в банковской системе.

2. Источником создания новых денег по-прежнему остается приток нефтедолларов (чистые международные резервы, ЧМР). Внутренние каналы прироста денежной базы (ДБ) через кредиты центрального банка или чистые внутренние активы (ЧВА) в нашей экономике отсутствуют (рис. 2).

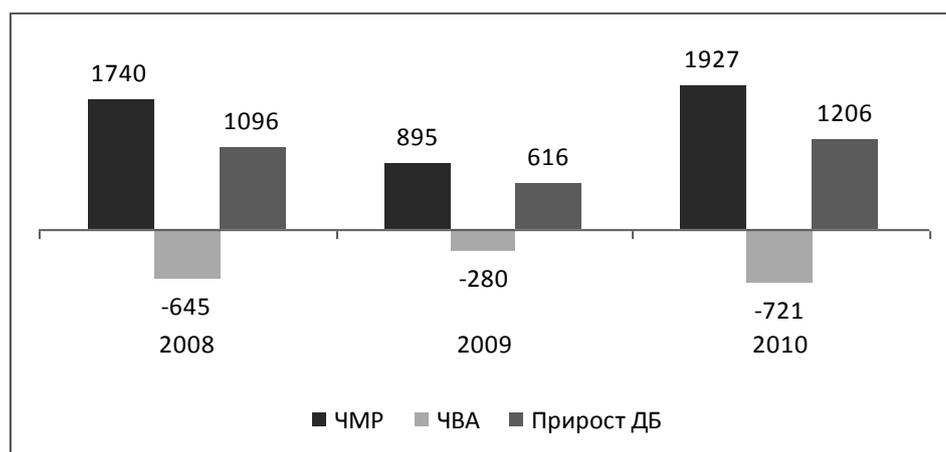


Рис. 2. Каналы прироста денежной базы в РФ в 2008-2010 гг. [2].

3. По-прежнему вся наша финансовая система (состояние бюджета, банковская система, фондовый рынок) зависят от цены на нефть и валютного курса. Денежно-кредитная политика Банка России не имеет твердой основы и каких-то разработанных жестких правил. Каждый раз в своей политике центральный банк находится между «молотом» в виде высокой инфляцией и «наковальней» – политикой удержания валютного курса в определенных рамках. Это создает неопределенность в экономике и не позволяет выполнить среднесрочные цели по достижению высоких темпов роста ВВП и низких значений инфляции. И дело здесь, в конечном счете, зависит от однобокой структуры нашей экономике, ориентированной на экспорт сырья и металлов.

Итак, чтобы финансовая система достигла большей зрелости и оказывала свое стимулирующее влияние на экономику, она должна эффективно выполнять свои основные функции – стимулировать рост сбережений, поддерживать высокий уровень накопления (не менее 25% от ВВП), сдерживать внешние шоки, иметь достаточные накопленные резервы в виде различных суверенных фондов и умело ими распоряжаться. Пока что на небольшом историческом отрезке (20 лет) наши финансовые власти кое-чему научились, по крайней мере, копить деньги и смягчать внешние шоки. Но вот умело распоряжаться этими деньгами пока что не научились. Уровень монетизации экономики остается на низком уровне (чуть более 40%), а это будет оставаться основным сдерживающим фактором экономического роста в среднесрочной перспективе.

Литература:

1. The Financial Development Report 2008. World Economic Forum. 2008. Part 1: Findings from the Financial Development Index. P. 1-27.
2. Официальный сайт Банка России. – URL: http://www.cbr.ru/publ/root_get_
3. Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 г. Приложение к Заявлению Правительства РФ и Центрального банка Российской Федерации от 5 апреля 2011 г.
4. Стратегия развития ипотечного жилищного кредитования в РФ до 2030 г. Утверждена распоряжением Правительства РФ от 19 июля 2010 г. №1201-р.
5. Федеральная целевая программа «Жилище» на 2011-2015 годы. Утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации от 17 декабря 2010 г. №1050.

Т. В. Зизико, магистр менеджмента

ГУ ЦБ РФ по Алтайскому краю, г. Барнаул, Россия

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ (НА ПРИМЕРЕ АЛТАЙСКОГО КРАЯ)

В условиях модернизации экономики страны постановка и решение региональных проблем являются значимым стимулом к развитию каждого региона в отдельности и государства в целом. Результативность и положительный эффект экономических преобразований в субъекте Федерации во многом определяются грамотной налоговой политикой, опосредованно влияющей на экономику.

Концептуальное решение проблем региональной налоговой политики зависит, в том числе, от роли государства в сфере налоговых отношений, сложных и противоречивых по своей природе. Россия переживает период становления рыночных форм таких отношений. Возрастает стабилизирующая роль налоговой системы регионов, как фактора обеспечения положительной динамики экономического развития территории. В этой связи особую важность приобретает определение и оценка роли налоговых органов, как эффективно действующей организационной структуры, которая оказывает влияние на конституирование экономики региона и на стабильный тренд ее развития.

Повышение значимости собственной налоговой политики региона приводит к необходимости анализа налоговой политики с целью выявления тенденций поведения региональной власти в процессе управления налогообложением.

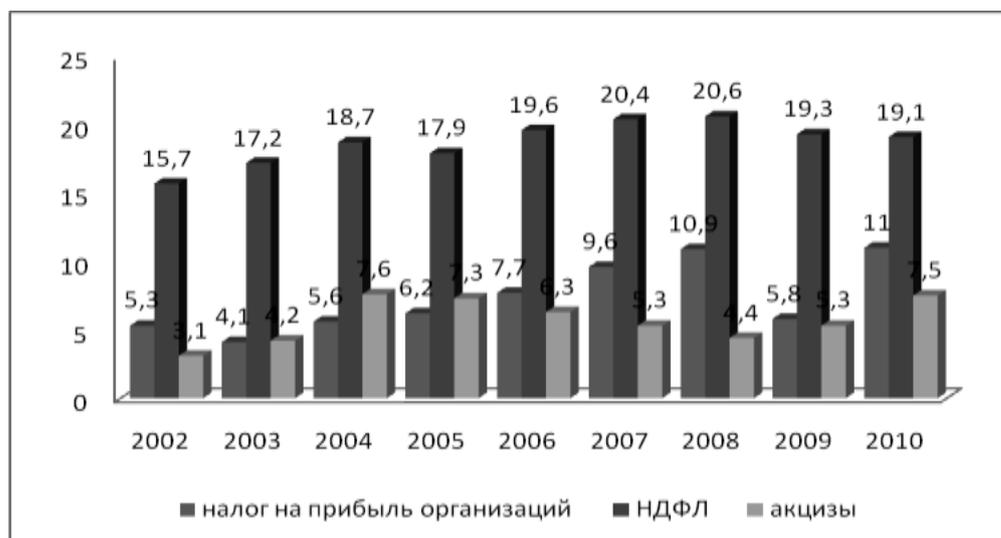


Рис. Удельный вес налогов в общем объеме доходов консолидированного бюджета Алтайского края [1].

Процент налогов в общем объеме доходов консолидированного бюджета Алтайского края в 2000-х гг. колебался, от 24,1% в 2002 г. до 37,6% в 2010 г. среди них лидерами являлись налог на доходы физических лиц (региональная составляющая часть федерального налога), налог на прибыль организаций (региональная составляющая часть федерального налога) и акцизы.

Первое место среди налогов в консолидированном бюджете края с 2002 по 2010 гг. принадлежит налогу на доходы физических лиц 15,7% – в 2002 г. и 19,1% в 2010 г. Максимальный процент данного налога был в 2008 г. и составлял 20,6%. Вторым по доле поступлений идет налог на при-

быль организаций, его доля в 2002 г. была 5,3%. В докризисные годы его процент колебался от 4,1 – в 2003 г. до 10,9 в 2008 г. и составил 11% в 2010 г. Третье место принадлежит акцизам, их процент в доле консолидированного бюджета края составлял в 2003 г. 3,1%, и в докризисные годы колебался в сторону увеличения и уменьшения. Так в 2004 г. процент был равен 7,6%; в 2008 г. – 4,4% и в 2010 г. составлял 7,5%, что выше 2008 г. на 3,1%.

Данный анализ свидетельствует об увеличении в 2010 г. по сравнению с предыдущими годами доли в консолидированном бюджете Алтайского края налога на прибыль организаций и акцизов и снижение с 2008 г. доли налога на доходы физических лиц, что свидетельствует об уменьшении налогооблагаемых доходов физических лиц в крае.

В 2009 г. в Алтайском крае налоговая нагрузка на 1 рубль оборота по розничной торговле составила 5,4 копейки, по оптовой торговле – 2,2 копейки, в обрабатывающем производстве – около 9 копеек, в сельском хозяйстве – 7,4 копейки. В 2010 г. она в некоторых видах деятельности еще снизилась по налогам, администрируемым Федеральной налоговой службой.

Аналитики считают, что это соизмеримо с опытом зарубежных стран, и отмечают, что в России сформировалась одна из самых либеральных налоговых систем с точки зрения нагрузки [2]. Отдельно отметим, что в странах с высоким уровнем налоговой нагрузки по НДС, например, в Дании и Швеции, где базовая ставка установлена в размере 25%, объем поступлений в среднем за рассматриваемый период составлял около 9,8 и 8,9% ВВП соответственно, т.е. каждый процент ставки обеспечивал 0,36-0,39% ВВП [3].

Для обеспечения финансовой самостоятельности муниципальных образований принципиальное значение имеет не только наличие у муниципальных образований собственных налоговых доходов, но и их объем в общей структуре доходов местных бюджетов. В настоящее время, по данным Минфина России, в бюджетах городских округов аккумулируется 63,5% налоговых доходов всех муниципальных образований, в бюджетах муниципальных районов – 26,5% и в бюджетах поселений – 10%. Это свидетельствует о большой дифференциации социально-экономического развития муниципалитетов в зависимости от их типа, а также о низком экономическом потенциале и недостаточной налоговой базе большинства поселений.

Исполнение прогноза доходов муниципальных образований Алтайского края в 2010 г. составило 109%. Барнаул собрал 104% доходов от плановых ожиданий. Наиболее значительное превышение показателей зафиксировано в Каменском районе (на 18%), Шипуновском районе (на 14%).

Ниже плановых ожиданий собственных доходов собрали Славгородский район (93%), Бийский район и Белокуриха (95%), Камень-на-Оби (96%) [4].

Проведенные исследования позволяют сделать вывод, что региональная налоговая политика обладает особым статусом, функционально дополняя право на регулируемую роль общегосударственной федеральной политики, мобилизацией налоговых поступлений, обеспечением собираемости налогов и пополнением бюджетного потенциала.

По результатам проведенного анализа региональной налоговой системы Алтайского края разработан следующий алгоритм предложений по совершенствованию налоговой системе в условиях модернизации экономики.

1. На федеральном уровне налогообложения:

- модернизировать налоговую систему снижая налоговую нагрузку для этого необходимо пересмотреть структуру налогов. В России самые низкие в Европе акцизы на табак и алкоголь. Что касается страховых социальных взносов, здесь, наоборот, гиперрегрессия. Невысокие зарплаты облагаются по ставке 34%, а высокие (совокупный доход за год, превышающий 463 тыс. руб.) – по нулевой ставке;

- часть налогов, ставки по которым низки, слабо влияют на экономическое развитие. Это создает возможность для структурного маневра в налоговой сфере – повышения одних налогов и снижения других. Следовательно, необходимо снижать налоги на деятельность за счет повышения налогов на недвижимость и потребления;

- по итогам изученного опыта ряда стран предлагается пересмотреть вопрос о снижении ставки по НДС до 15%;

- внести дополнение в ст.346.26 НК РФ и ст. 4 Федерального закона от 21.11.1996 №129-ФЗ «О бухгалтерском учете», предусмотрев освобождение плательщиков единого налога на вмененный доход от обязанностей ведения бухгалтерского учета, заменив ее обязанностью ведением книги учета доходов и расходов (по аналогии с плательщиками, применяющими упрощенную систему налогообложения);

- разрешить малым и средним предприятиям переходить на упрощенную систему налогообложения при наличии у них обособленных подразделений в виде представительств;

- снизить для малых и средних предприятий объем из требуемых налоговыми органами документов;

- упростить систему бухгалтерского учета для малых и средних предприятий, перейти от ежеквартальной отчетности к ежегодной;

- радикально сократить количество форм налоговой отчетности для малых и средних предприятий при этом было бы целесообразно утвердить их в качестве специального раздела НК РФ, обеспечив столь необходимую предпринимателям стабильность в этой части правового поля;

- необходимо внести изменения в бюджетное и налоговое законодательства в целях выравнивания бюджетной обеспеченности муниципальных образований и повышения эффективности управления муниципальными финансами. Велика зависимость местной власти от трансфертов из бюджетов других уровней. Объем налоговых доходов по местным налогам не может обеспечить финансовую самостоятельность местных бюджетов.

2. На региональном уровне налогообложения:

- в налоговых инспекциях Алтайского края продолжать работу комиссии по легализации заработной платы и объектов налогообложения;

- ставку по упрощенной системе налогообложения при объекте налогообложения «доходов» снизить до 5%, а при объекте налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов» – до 13% (сейчас соответственно 6 и 15%);

- ставку единого налога на вмененный доход снизить до 13% (сейчас – 15%).

3. На местном уровне налогообложения:

- продолжить процесс сокращения муниципальных образований в Алтайском крае, большое их количество затрудняет решение управленческих и экономических вопросов;

- закрепить за местными бюджетами поступление от налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения. В настоящее время 90% отчислений субъектов малого и среднего предпринимательства, применяющих упрощенную систему налогообложения, поступают в региональные бюджеты.

Результаты исследования могут быть использованы при принятии управленческих решений в области повышения эффективности налоговой политики субъекта Российской Федерации.

Литература:

1. Федеральная служба государственной статистики. Налоговая статистика [Электронный ресурс] / URL: <http://gks.ru>, свободный. – Загл. с экрана. – (дата обращения 27.05.2011).

2. Тарада В. Налоговая нагрузка в России на уровне зарубежных стран. // Мой налоговый советник. 2011. – №7. – С. 2.

3. Казакова М. В. Качество администрирования НДС в странах ОЭСР и России. Реформирование российской системы взимания налога / под ред. Синельникова-Мурылева С. Г. – М.: ИЭПП, 2010. – 128 с.

4. Доходы районных и городских бюджетов Алтайского края выросли на 34% / URL http://fedpress.ru/federal/econom/budget/id_216985.html, свободный. – Загл. с экрана. – (дата обращения 17.04.2011).

*А. Л. Полтарыхин, к.э.н., доцент
Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия*

РАЗВИТИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СВЕКЛОСАХАРНОМ ПОДКОМПЛЕКСЕ АПК АЛТАЙСКОГО КРАЯ

Развитие свеклосахарного подкомплекса АПК требует учета специфики региональной экономики и оптимизации механизма государственной поддержки свекловодства с регулированием рынка сахара в целом. Этим целям отвечает методология построения кластерных схем, основанных на системе взаимосвязей и взаимодействии предприятий и учреждений, входящих в кластерную структуру.

Алтайский край – единственный регион России от Урала до Дальнего Востока, где имеются благоприятные природно-климатические и экономические условия производства сахарной свеклы и сахара. Оптимальный баланс влаги, тепла и света, при эффективном использовании земельных ресурсов обеспечивает урожайность сахарной свеклы более 35 т/га. Кроме того, наличие всероссийского звена селекции и семеноводства (Бийская опытно-селекционная станция) вскрывает дальнейшие перспективы развития свекловодства на Алтае.

В свеклосахарном подкомплексе АПК большую роль в обеспечении интенсивного воспроизводства сахарной свеклы и сахара, снижении потерь, повышении качества, играет рациональное сочетание всех его звеньев: отраслей аграрного производства, перерабатывающей промышленности, производственной и рыночной инфраструктуры, их сбалансированное развитие и размещение.

Строительство крупных перерабатывающих предприятий в годы административно-плановой экономики без учета концентрации, специализации и размещения производства сахарной свеклы по природно-экономическим зонам края, что привело к несоответствию размещения перераба-

тывающих мощностей сахарной промышленности и сырьевых ресурсов. Посевы сахарной свеклы размещались нерационально – в хозяйствах, прилегающих к железным дорогам, что является достаточно глубокой проблемой. Так, средневзвешенное расстояние доставки сахарной свеклы до завода в крае составляет 100 км, тогда производство при радиусе доставки более 50 км от сахарного завода является неконкурентоспособным.

Низкая концентрация посевов в сырьевых зонах сахарных заводов, отсутствие хозяйств, производящих сахарную свеклу для товарных целей, не способствуют углублению специализации и росту объемов производства. Проведенными исследованиями установлено, что 37,5% интенсивных факторов в свекловодстве Алтайского края остаются не востребованными. В результате площадь посева и объем производства сахарной свеклы за период с 1991 г. по 2010 г. сократились в 3 раза, перерабатывающие мощности сахарной промышленности – на 36,2%. В целом по России производство свекловичного сахара за 1991-2010 гг. увеличилось на 5,4%, в Алтайском крае – сократилось на 27,8%.

Исследования показали, что на низкий уровень обеспечения сахаром собственного производства оказывают влияние не только экстенсивный характер производства сахарной свеклы и затратный подход к переработке свекловичного сырья, но и несовершенные давальческие взаимоотношения между аграрными и перерабатывающими предприятиями. В результате система взаиморасчетов по технологической цепи «производство – переработка – торговля» слабо отражает интересы сельхозтоваропроизводителей.

Учитывая выше перечисленные проблемы, нами разработана и внедрена структура кластерной модели развития свеклосахарного подкомплекса АПК региона (рис. 1).

Повышение эффективности свеклосахарного подкомплекса предполагает разработку оптимальной программы развития свеклосахарного кластера. Валовое производство сахара рассчитывалось с учетом полного удовлетворения потребности населения края на прогнозируемый период до 2015 г., что и явилось основой для определения темпов и пропорций развития взаимосвязанных отраслей. При этом удовлетворение потребительского спроса населения края в сахаре рассчитывалось исходя из имеющихся сырьевых возможностей региона и перерабатывающих мощностей, а закупки сахара-сырца планировались для загрузки мощностей, свободных после переработки свекловичного сырья (март – июль) и реализации сахара в другие регионы Сибири и Дальнего Востока.

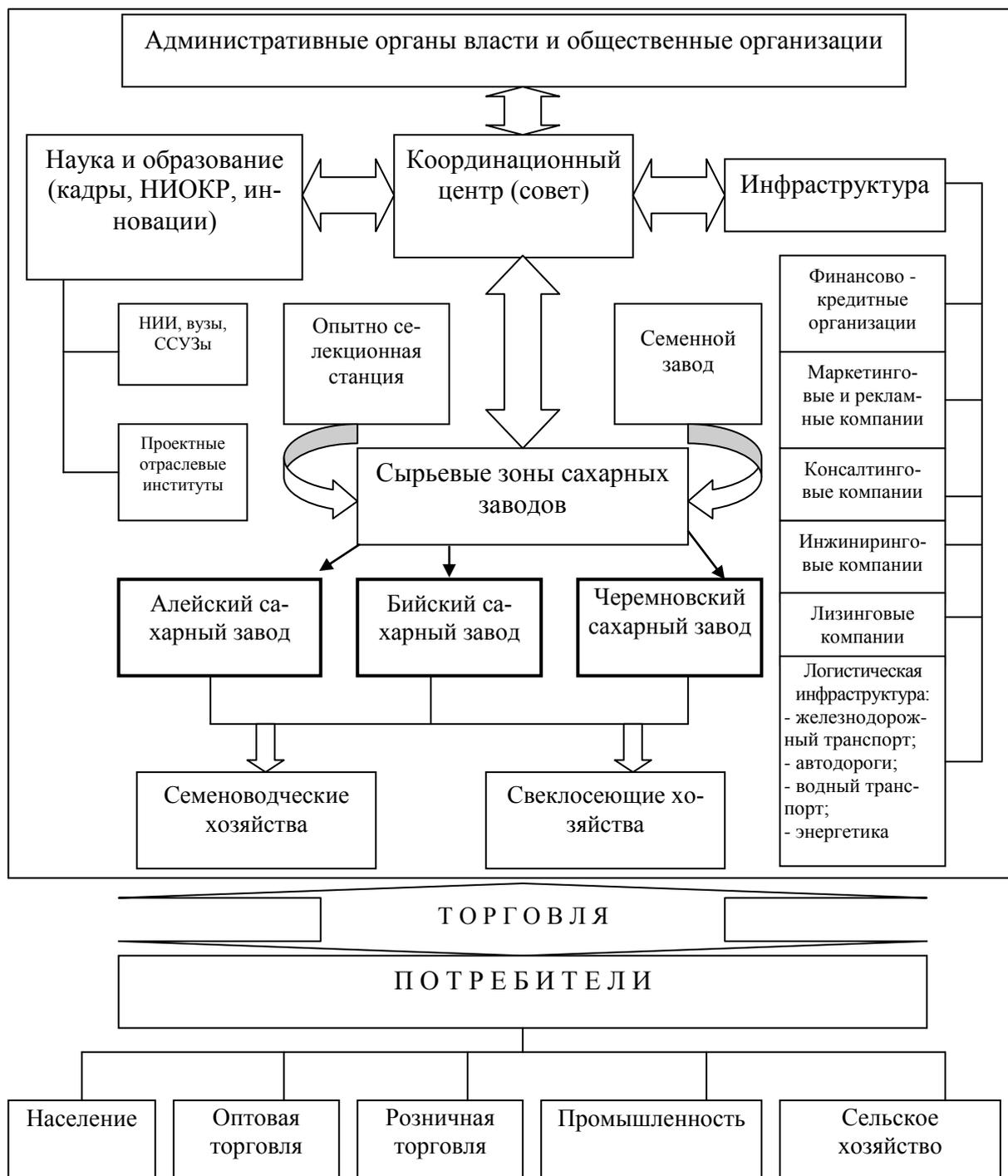


Рис. 1. Структура субъектов свеклосахарного кластера АПК

При решении выявленных проблем, на наш взгляд, необходимо опираться на комплекс стратегических параметров развития свеклосахарного кластера, включающих не только темпы роста производительности, объемы производства и переработки сахарной свеклы, объемы и направления инвестиций, но и параметры взаимодействия основных участников кластера. Это уровень и соотношение цен на продукцию сельскохозяйственных, перерабатывающих и торговых организаций, обеспечивающих экономическую эффективность и, соответственно, привлекательность данного бизне-

са. Обоснование основных стратегических параметров свеклосахарного кластера целесообразно осуществлять на основе методов экономико-математического моделирования, дающих возможность оценить потенциал развития в существующих климатических и почвенных условиях в соответствии с определенным сценарием.

Результатом проведенного исследования является обоснованная проектная эффективность свеклосахарного кластера АПК региона в рамках разработанной комплексной целевой программы «Свекла и сахар», целью которой определено решение не только региональной экономической проблемы (повышение эффективности свеклосахарного кластера), но и социальной (удовлетворение потребностей населения региона в продукции местного производства). Так, производство свекловичного сахара удовлетворит растущий потребительский спрос населения края на 100,4% при росте объемов его производства на 80,2%. Общий размер прибыли и прибыли в расчете на единицу мощности производителей свекловичного сахара увеличится в 3,5 и 3,9 раза соответственно. Прибыль на 1 т сырья и готовой продукции почти в 2 раза. Значимым результатом является возобновление эффективной деятельности Алейского и Бийского сахарных заводов, которые в 2008 г. и 2009 г. не занимались переработкой сахарной свеклы, сократив до минимума штат работников и увеличив без того высокий уровень безработицы в данных регионах.

Таким образом, организация интегрированных структур на основе кластерного подхода позволит стимулировать инновационные процессы, улучшить инвестиционный климат отраслей продуктового подкомплекса АПК региона и тем самым повысить его конкурентоспособность. Во всех подкомплексах региона имеются предпосылки к созданию территориально-производственной структуры, основанной на взаимодействии научно-образовательной сферы, предприятий АПК, торговли, сферы обслуживания и государства. Такой симбиоз станет точкой роста всего агропромышленного производства региона.

Литература:

1. Алтухов А. И. Прогнозирование производства, инвестиционных приоритетов и рисков в продовольственном обеспечении страны: монография / А. И. Алтухов, В. А. Кундиус. – М.: ГНУ ВНИИЭСХ, Изд-во АГАУ, 2009. – 475 с.

2. Путин В. В. Обеспечение устойчивого развития сельского хозяйства – приоритетная задача / В. В. Путин // Экономика сельского хозяйства России. 2010. – №2. – С. 11-14.

3. Семин А. Н. Синергизм интеграционного взаимодействия в сфере аграрного образования и науки / А. Н. Семин // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2009. – №4. – С. 64-68.

М. В. Котванов, к.э.н.

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

ВЫСШЕЕ КОНЦЕПТУАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫМИ СИСТЕМАМИ

Высокоэффективное точное управление социальной системой, позволяющее достигнуть поставленных целей с минимумом потерь в кратчайшие сроки – мечта любого управленца. В таких случаях говорят, «организация работает как часы».

Возникает вопрос, насколько возможно управлять социальной системой, составными элементами которой являются люди, с машинной точностью и на технических принципах. Для ответа на этот вопрос необходимо найти коренные отличия в управлении техническими и социальными системами. Проведя подробный анализ работы систем этих двух видов, автор пришел к выводу, что основным отличием между ними является наличие сознания человека, как некоей информационной среды, в которой возникают субъективные модели объективной реальности.

В случае с управлением технической системой сам управленец контактирует непосредственно с ее элементами, а также все элементы системы имеют дело непосредственно друг с другом (например, шестеренки механизма зацепляются друг за друга и вращаются). В социальной системе люди контактируют друг с другом посредством формирования соответствующих моделей реальности в своем сознании. Соответственно, управленец также, когда желает быть понятым и услышанным, на самом деле добивается внесения своего управляющего воздействия в субъективные картины мира (модели реальности) сотрудников. То есть, в социальных системах все элементы контактируют друг с другом не непосредственно, а через собственные модели реальности.

При этом, по мнению автора, определяющим критерием эффективности взаимодействия моделей мира является их соответствие друг другу. Так, беседа может только тогда состояться, когда будет вестись на понятном всем языке.

Автор пришел к выводу о том, что директивное управление различными социальными системами с помощью определенной созданной властной структуры не всегда является определяющим, и уж тем более единственным видом управленческого воздействия.

Официальная трактовка положений экономической теории и социологии такова, что глобальные социальные явления, как, например, рождение и смерть цивилизаций, происходят сами по себе, без чьего-либо управленческого вмешательства. Не склоняясь к теориям заговора, автор, тем не менее, не разделяет указанную точку зрения.

Краткое изложение авторской идеи состоит в том, что поскольку управляющим воздействием на каждого человека обладает его субъективная модель мира, в которой каждому событию, явлению и предмету отведены соответствующие приоритеты, то глобальным управляющим воздействием обладает то (или тот), что формирует эту самую модель.

Осталось выяснить, что на самом деле является определяющим при формировании мировоззрения и менталитета большинства людей. Почему структура семьи, основные этапы взросления человека, строение общества в одном случае остаются неизменными на протяжении тысячелетий, а в другом – меняются?

Следует ввести термин концептуального управления. Из истории нам известно, что структура любой древней цивилизации на верхнем уровне включала в себя касту жрецов, определяющих идеологию общества.

Таким образом, на протяжении всей истории человечества жречество осуществляло концептуальное управление государствами, то есть формировало мировоззрение людей, на которое впоследствии опиралось в управлении.

По мнению автора, **концептуальное управление** – бесструктурное управление, содержащееся в воздействии на сознание людей с целью формирования в нем моделей поведения и ценностей, которые впоследствии будут руководить человеком. Не смотря на то, что концептуальное управление может распространяться через определенные структуры (власть, духовенство и т.д.), собственно управление будет осуществляться несколько позже, из сознания человека, поэтому относится к бесструктурному управлению.

Общая схема концептуального управления продемонстрирована на рисунке 1.

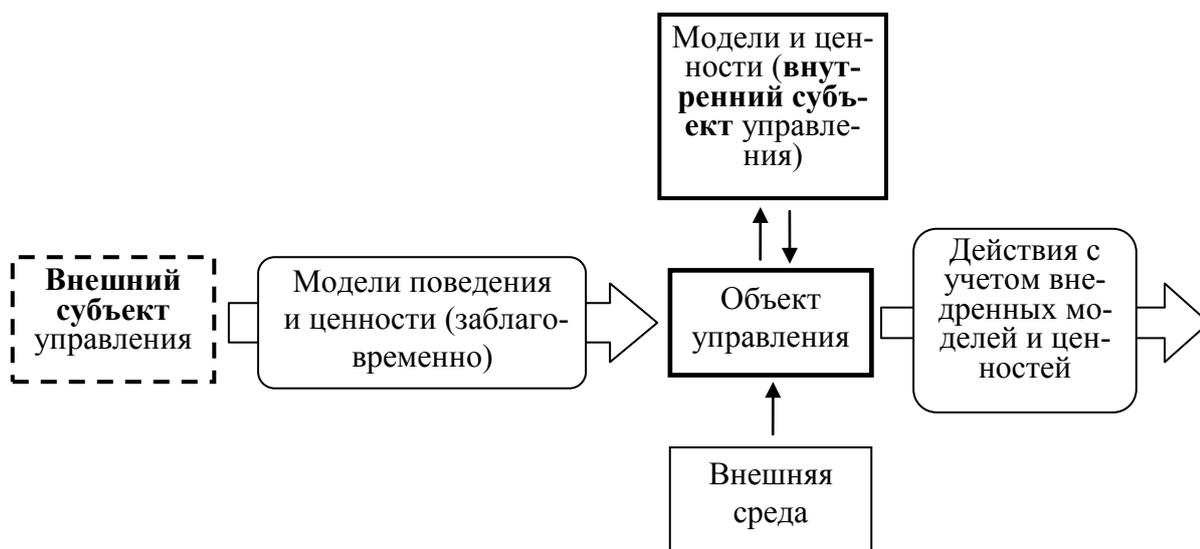


Рис. 1. Общая схема концептуального управления (воздействия)

Концептуальное управление может осуществляться осмысленно и целенаправленно, тогда, по мнению автора, оно является управлением. В случае бессознательных действий, речь идет о концептуальном воздействии.

Феномен концептуального управления известен в специальной литературе давно, пусть и не всегда авторы называли его именно так. Как показывают в своих трудах Г. Маркузе [2], В. Н. Ефимов [1], Л. С. Понрягин [3], объектами концептуального управления (воздействия) могут быть:

- человек или группа людей (воспитание, идеология, реклама);
- общество в целом, отдельные народы и страны (целенаправленное идеологическое воздействие изнутри – со стороны официального руководства и снаружи – со стороны агентов внешнего воздействия; религии, духовные лидеры);
- управленческий аппарат, либо отдельные личности из него (религии, идеология, воздействие заинтересованных политических кругов – как изнутри, так и снаружи).

К факторам, влияющим на эффективность концептуального управления (воздействия) автор относит:

- степень отключения критического осмысления информации собственным сознанием: внешние факторы – профессионализм подачи информации, незаметность; внутренние факторы – доверие к источнику или каналу информации, особенности личности;

- значимость информации для объекта воздействия;
- подготовленность сознания объекта – наличие близких идей и ценностей;
- подтверждаемость информации примерами из объективной реальности.

Таким образом, главным критерием наличия концептуального управления является временной интервал между внедрением в сознание людей моделей поведения и ценностей и руководящим влиянием этих моделей и ценностей на своих носителей.

Таблица 1

Иерархия различных видов управления

Уровень управления	Тип управления	
	Скрытое	Видимое (директивное)
1	Концептуальное управление на уровнях: 1) глобальный общечеловеческий – религия; 2) национальный – национальные идеи, культура; 3) корпоративный – корпоративная культура; 4) личностный – воспитание.	
2		Стратегическое
3	Манипуляции – воздействие в конкретной ситуации	Оперативное

Как показано в таблице 1, социальной и технической системой никогда не удастся управлять на одних и тех же принципах, потому что управление социальными системами включает в себя несколько уровней и форм – видимые и скрытые виды управления, причем последние обладают большим потенциалом воздействия.

Литература:

1. Ефимов В. А. Концептуальная власть. Просто о сложных механизмах разорения России / В. А. Ефимов // <http://pravdu.ru/lessons/efimov/>
2. Маркузе Г. Эрос и цивилизация / Г. Маркузе : пер. с англ. – М.: АСТ, 2003. – 312 с.
3. Понтрягин Л. С. Жизнеописание Льва Семеновича Понтрягина, математика, составленное им самим. Рождения 1908 г., Москва / Л. С. Понтрягин. – М.: Прима В, 1998. – 340 с.

М. Е. Кулагина, к.э.н.

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Активизация инновационной деятельности организаций и реализация инновационного потенциала является одной из приоритетных стратегий роста национальной экономики России на современном этапе. Формирование системы оценки инновационного потенциала и эффективности инновационной деятельности организации является значимой задачей в процессе перехода России на инновационный путь развития.

В настоящее время государством приняты определенные меры по формированию внешней среды инновационной экономики. Определены приоритетные направления развития науки, технологий и техники; приняты законы РФ «О статусе наукограда в Российской Федерации», «Об особых экономических зонах в РФ». Кроме того, действует Федеральная целевая программа «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007-2012 годы» и др.

Многие современные ученые посвящают свои исследования вопросам инновационного развития Российской экономики [1, 2, 3, 4]. Однако вопросы анализа инновационного потенциала организаций, оценки эффективности их инновационного развития остаются не до конца изученными.

Система оценки инновационного потенциала и эффективности инновационной деятельности организации, на наш взгляд, может быть представлена тремя основными блоками:

- блок, характеризующий инновационный потенциал организации;
- блок, характеризующий инновационный климат внешней среды функционирования организации;
- блок, характеризующий эффективность инновационной деятельности организации.

В качестве критериев оценки инновационного потенциала организации можно выделить следующие:

- обеспеченность финансовыми ресурсами, характеризующаяся наличием собственных финансовых ресурсов и доступностью заемных;
- наличие кадрового потенциала, который выражается в уровне образования сотрудников (среднее, высшее, сотрудники с наличием научной степени), возрасте сотрудников, их активности и т.д.

Наименование элемента системы	Критерии оценки	Показатели оценки
-------------------------------	-----------------	-------------------

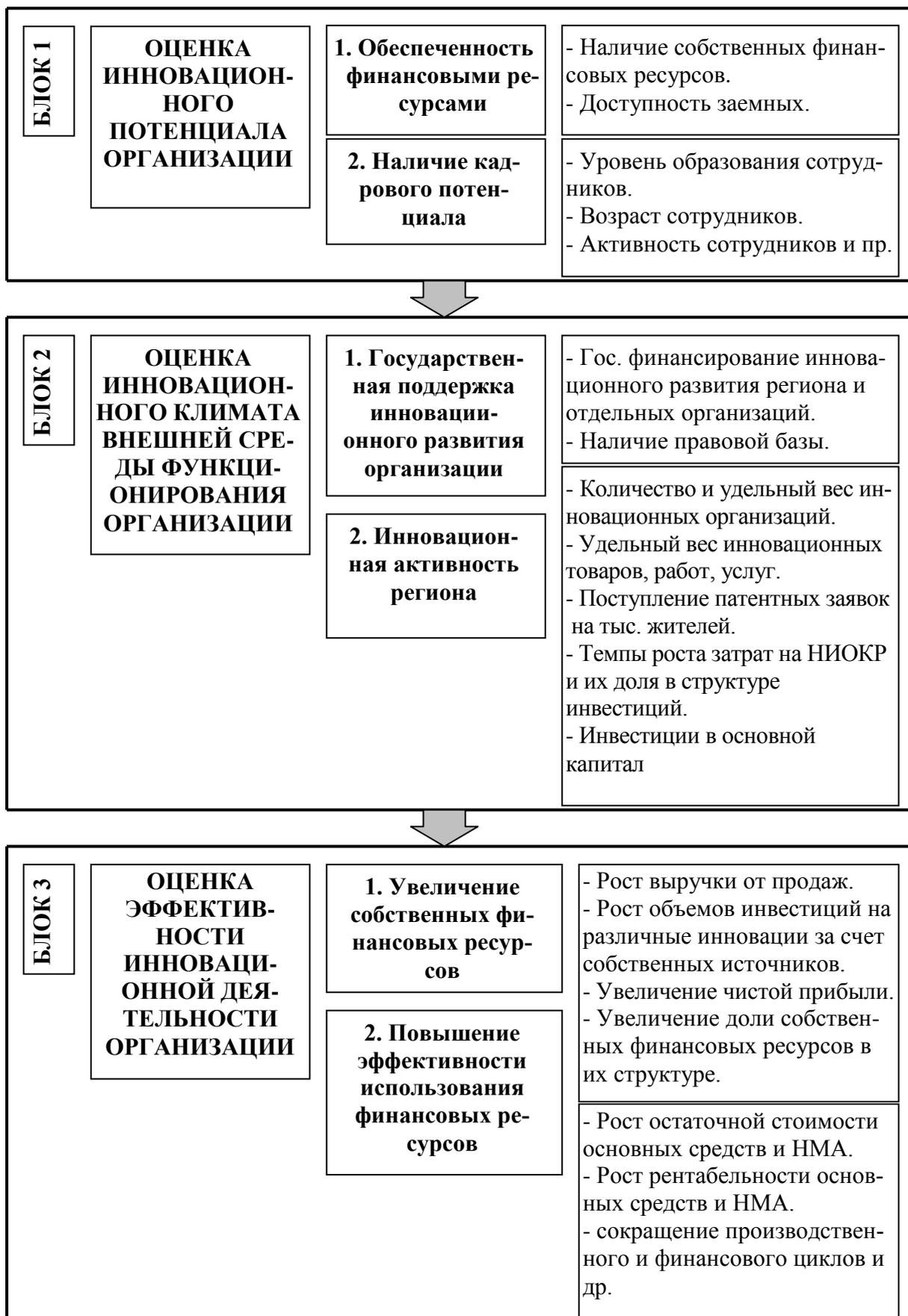


Рис. 1. Система оценки инновационного развития организации

Критериями оценки инновационного климата внешней среды функционирования организации выступают следующие:

- государственная поддержка, выражающаяся в финансировании программ (или части программ) инновационного развития организаций, формировании законодательной и нормативно-правовой базы внешней среды инновационной экономики;
- инновационная активность региона, характеризующаяся такими показателями как количество и удельный вес организаций, осуществляющих инновационную деятельность, удельный вес инновационных товаров, работ, услуг, поступление патентных заявок на изобретения и полезные модели в расчете на тыс. жителей, темпы роста затрат на НИОКР и их доля в структуре инвестиций, инвестиции в основной капитал и др.

Показателями оценки эффективности инновационной деятельности, на наш взгляд, являются:

- увеличение собственных источников финансовых ресурсов, выражающееся ростом выручки от продаж, ростом объемов инвестиций на различные виды инноваций за счет собственных источников, увеличением чистой прибыли, увеличением доли собственных финансовых ресурсов в их структуре;
- повышение эффективности использования финансовых ресурсов организации, характеризующееся ростом величины остаточной стоимости основных средств и нематериальных активов, ростом рентабельности основных средств и нематериальных активов, сокращением производственного и финансового цикла, сокращением износа основных фондов, увеличением производительности труда.

Представленная система оценки инновационного развития организаций представляет собой попытку критического осмысления результатов реализации политики формирования основ инновационной деятельности компаний и представляет собой на наш взгляд определенный научный вклад в развитие теории инновационного менеджмента организаций.

Литература:

1. Матвеев Ю. В. Инновационно-инвестиционная система России как институциональная основа экономического роста // Вестник Самарского Государственного Экономического Университета. Самара, 2007. – №6. – С. 102-106.

2. Мищенко И. К. Инновационная экономика: задачи формирования и критерии оценки / Социально-экономическая политика России при пере-

ходе на инновационный путь развития: материалы международной научно-практической конференции, г. Барнаул, 24 июня 2009 г. / под общ. ред. И. К. Мищенко, В. Г. Притупова. – Барнаул: Азбука, 2009. – 245 с.

3. Руденко А. М., Кулагина М. Е. Управление финансовыми ресурсами реального сектора экономики: региональный аспект: монография. – Барнаул: Азбука, 2009. – 120 с.

4. Фомин В. Н. Инновация как основа устойчивого развития предприятия // XX век в истории России: актуальные проблемы V Междунар. науч.-практ. конференции: сборник статей / МНИЦ ПГСХА. – Пенза: РИО ПГСХА, 2009. – С. 275-278.

С. В. Левичева, к.э.н.

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

ВЛИЯНИЕ МАСШТАБА И ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В настоящее время в России порядок формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности регламентируется, как общими нормативными документами касающимися всей системы бухгалтерского учета, так и специальными документами, регламентирующими только вопросы составления отчетности в целом или отдельных аспектов.

Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 21.11.1996 г. №129-ФЗ, ПБУ 4/99, а также приказы Минфина РФ определяют состав и основные требования к содержанию бухгалтерской отчетности. Действующее законодательство позволяет выделить варианты её формирования в зависимости от масштаба и вида деятельности организации (рис. 1).

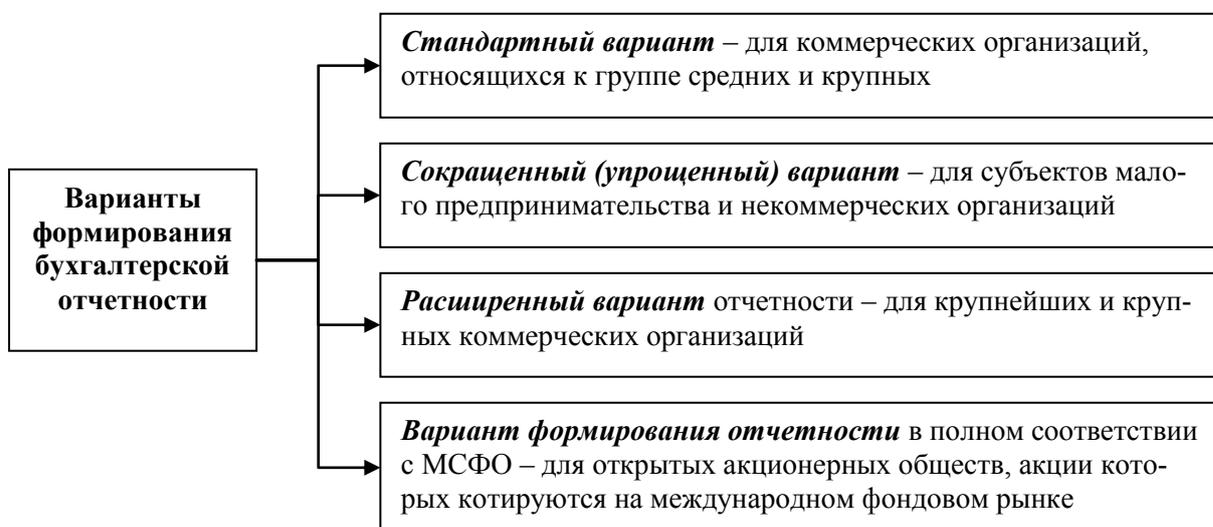


Рис. 1. Варианты формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности

Детализированный перечень требований к составу и содержанию бухгалтерской отчетности до 01.01.2011 года определялся приказом Минфина РФ от 22.07.2003 г. №67н «О формах бухгалтерской отчетности организаций», и предусматривал так называемый стандартный вариант представления отчетности. Изначально предполагалось, что образцы форм организации будут учитывать при разработке своих форм бухгалтерской отчетности и, исходя из характера и условий деятельности конкретной организации, будут их модифицировать. Но, на практике, большинство организаций отчитывалось по рекомендованным формам, не изменяя их. Поэтому Минфин РФ приказом от 02.07.2010 г. №66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» внес ряд изменений в состав и содержание бухгалтерской отчетности (рис. 2).

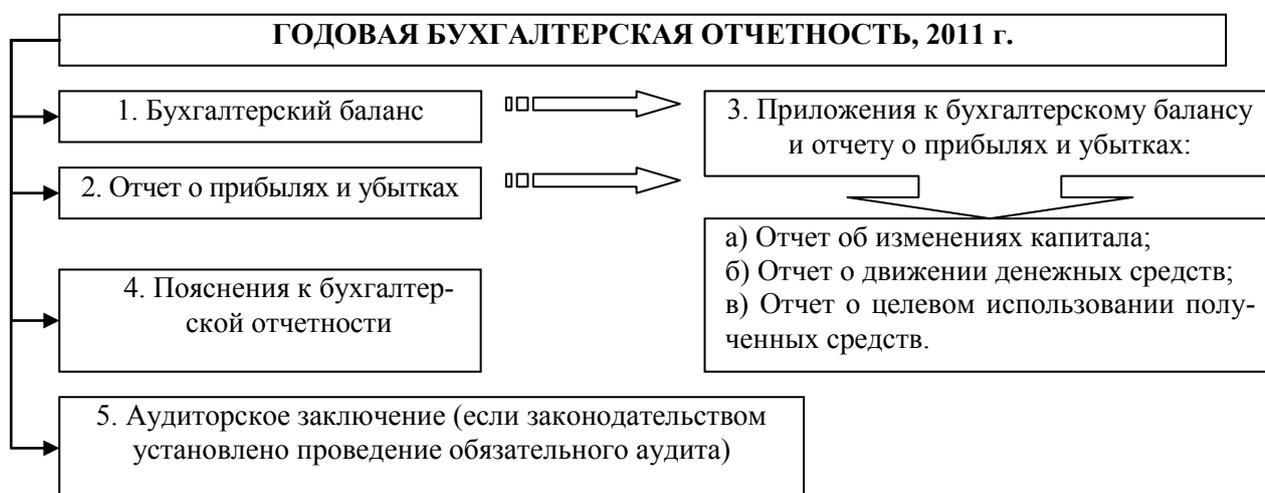


Рис. 2. Состав бухгалтерской отчетности после 2011 года

Новый формат бухгалтерской отчетности с одной стороны утверждает минимальный унифицированный состав показателей включенных в основные формы отчетности, а с другой стороны вынуждает организации для соблюдения требований законодательства разрабатывать состав и содержание пояснений к бухгалтерской отчетности с учетом характера и условий деятельности, так как в приказе есть только рекомендации по их содержанию, но нет формы отчета.

Вместе с тем, не следует забывать о том, что согласно ст. 13 Федерального закона «О бухгалтерском учете» в состав бухгалтерской отчетности включаются также аудиторское заключение (если организация в соответствии с законодательством подлежит обязательному аудиту) и пояснительная записка. Если организация самостоятельно приняла решение о проведении аудита («добровольный аудит»), то аудиторское заключение также может быть включено в состав бухгалтерской отчетности.

Субъекты малого предпринимательства формируют бухгалтерскую отчетность по следующей упрощенной системе:

а) в бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках включаются показатели только по группам статей (без детализации показателей по статьям);

б) в приложениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках приводится только наиболее важная информация, без знания которой невозможна оценка финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.

Организации – субъекты малого предпринимательства вправе формировать представляемую бухгалтерскую отчетность и в полном объеме.

Организации, перешедшие на упрощенную систему налогообложения, освобождаются от обязанности вести бухгалтерский учет (кроме учета основных средств и нематериальных активов). Такие организации ведут учет доходов и расходов в порядке, установленном гл.26.2 НК и соответственно могут не формировать отчетность, но если это открытое акционерное общество, то бухгалтерская отчетность должна формироваться.

Расширенный вариант отчетности бухгалтерской отчетности предусматривается для крупных и крупнейших коммерческих организаций и содержит помимо утвержденных форм отчетности расширенные пояснения к ним, дополнительные примечания представляемые по усмотрению организации и отчеты руководства с оценкой финансового положения, финансовых результатов деятельности организации и перспектив развития.

Влияние вида деятельности на порядок формирования бухгалтерской отчетности проявляется, прежде всего, в содержании представляемой информации, но также влияет и на состав бухгалтерской отчетности.

Так, некоммерческим организациям, рекомендуется включать в состав бухгалтерской отчетности отчет о целевом использовании полученных средств, при формировании соответствующих пояснений, а отчет об изменениях капитала и отчет о движении денежных средств не составляются.

Страховые организации составляют бухгалтерскую отчетность с учетом специфики своей деятельности в соответствии с приказом Минфина РФ от 11.05.2010 г. №41н.

Сельскохозяйственные организации для отражения специфики своей деятельности составляют развернутую бухгалтерскую отчетность и помимо стандартных форм отчетности формируют еще одиннадцать специализированных приложений формы №5-АПК – 13-АПК. И, хотя по масштабу

своей деятельности сельскохозяйственные организации, в большинстве своем это малые и средние организации, по составу и содержанию подготавливаемой бухгалтерской отчетности их следует отнести к организациям формирующим расширенный состав бухгалтерской отчетности.

На порядок формирования бухгалтерской отчетности влияет и организационно-правовая форма созданной организации, так в ряде случаев состав бухгалтерской отчетности оговаривается федеральными законами и требует выполнения дополнительных условий. К примеру, государственные корпорации обязаны ежегодно публиковать отчеты об использовании своего имущества в соответствии с законодательством, подлежат обязательному аудиту, должны содержать информацию о выполнении стратегии деятельности государственной корпорации, иную предусмотренную законодательством информацию. Правительство Российской Федерации вправе устанавливать дополнительные требования к содержанию годового отчета государственной корпорации, в том числе в части инвестиционной деятельности.

Таким образом, на объем представляемой в бухгалтерской отчетности информации влияют не столько требования нормативных документов, сколько масштаб и вид деятельности организации (рис. 3).

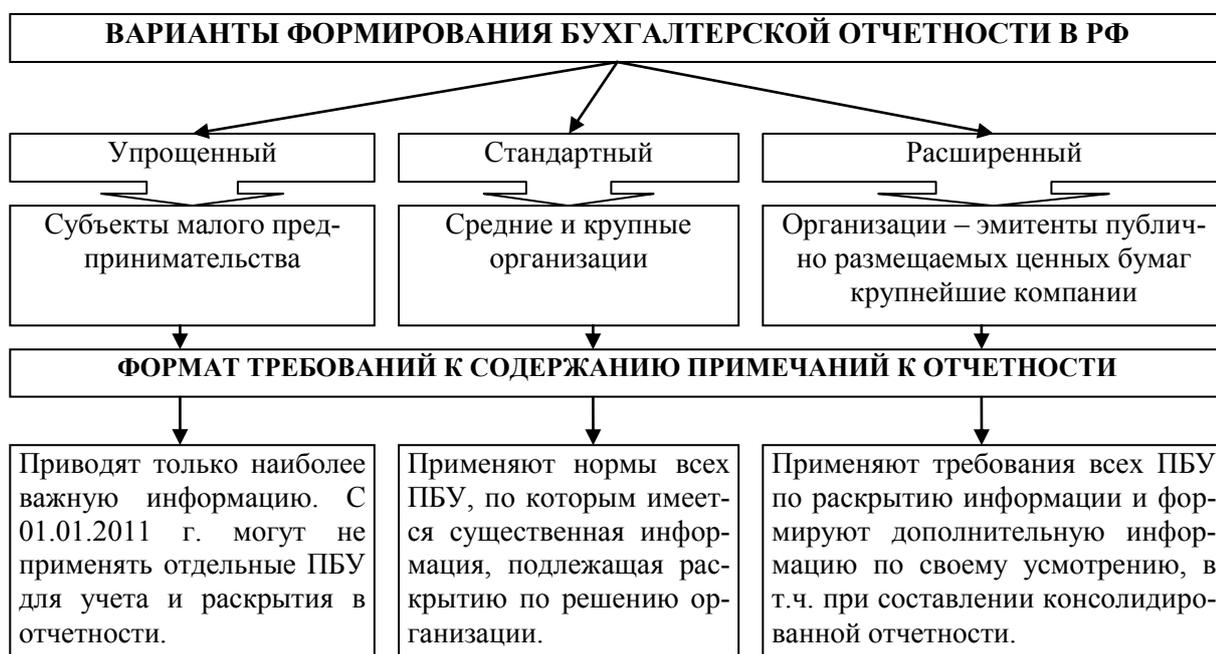


Рис. 3. Требования к содержанию пояснительной записки (примечаний)

Помимо рассмотренных, существует также вариант формирования отчетности, предусматривающий подготовку финансовой отчетности в полном соответствии с МСФО. Может использоваться в Российской Федерации, но предусматривается для открытых акционерных обществ, акции которых котируются на международном фондовом рынке, а также в случа-

ях формирования консолидированной отчетности в соответствии с федеральным законом от 27.07.2010 года №208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности». Состав и порядок формирования такой отчетности оговаривается МСФО (рис. 4).



Рис. 4. Состав бухгалтерской отчетности по МСФО

Таким образом, определяя порядок формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности организации следует учитывать все факторы определяющие условия хозяйственной деятельности и раскрывать максимально возможный объем достоверной и полной информации дающей представление о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении. И если при составлении бухгалтерской отчетности выявляется недостаточность данных для пользователей, то в бухгалтерскую отчетность организация должна включать соответствующие дополнительные показатели и пояснения.

В. А. Любичкая, к.э.н.

Филиал ВЗЭФИ в г. Барнауле, Россия

ИНДИВИДУАЛИЗАЦИЯ ИНСТРУМЕНТОВ СТИМУЛИРОВАНИЯ КАК МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Проблема поиска эффективных инструментов стимулирования приобретает особую актуальность применительно к персоналу российских промышленных предприятий, инструменты мотивации и методы стимулирования на которых потеряли свою актуальность и зачастую слабо свя-

заны с результатами деятельности, характером труда и не могут гибко трансформироваться в соответствии с внешними конъюнктурными изменениями.

Традиционно системы мотивации и стимулирования труда в экономике рассматриваются на уровне общества и на уровне предприятия, уровень работника остается слабо изученным и методически не проработанным. Усиление роли человеческого фактора заставляет формировать специфические методы исследования поведения человека и особенностей мотивации и стимулирования труда персонала организации, что является предметной областью наноэкономики, изучающей механизмы и факторы принятия экономических решений отдельными индивидами.

Исследование наноуровня в экономической науке позволяет изучить доминанты экономического поведения человека в организации, а также особенности мотивации и стимулирования труда, мотивационного механизма и факторов, определяющих их с позиции индивида. В то же время эти возможности недостаточно использованы при исследовании механизмов мотивации и стимулирования. Индивидуализация стимулирования методически не проработана.

Исходя из теоретических представлений наноэкономики, автором выделены следующие основные наноэкономические характеристики работника: характеристики сознания (потребности, интересы, ценности, цели и ожидания); деятельность; ресурсы. Нанохарактеристики определяют процесс восприятия элементов стимулирования.

По результатам анализа влияния наноэкономических характеристик на восприятие стимулов в организации, очевидно, что эффективная реализация стимулирования возможна при учете индивидуальных особенностей работника, то есть индивидуализации инструментов стимулирования (табл. 1).

В процессе анализа традиционных для отечественных предприятий форм стимулирования было выявлено, что наивысшей степенью индивидуализации обладают заработная плата, доплаты и премии, социальные выплаты, носящие добровольный характер, а также моральное поощрение. Следует отметить, что в зарубежных концепциях стимулирования, являющихся нетрадиционными для российской промышленности, большая часть элементов и механизмов их реализации направлены на индивидуализацию стимулирования труда персонала.

Влияние наноэкономических характеристик на восприятие стимулов
и мотивационную функцию заработной платы

Нано-характеристика	Влияние на восприятие стимула
потребности	Потребности определяют необходимость в восприятии стимула. Воспринимается только тот стимул, который удовлетворяет имеющуюся у работника потребность.
интересы	Если стимул совпадает с интересами работника, то он воспринимается как более значимый.
ценности	Согласно ценностям работник оценивает предлагаемый стимул. Если в его системе ценностей он не является правильным, допустимым и значимым – то и восприятие его затруднено.
цели и ожидания	Если личные цели совпадают с организационными, то стимулирование будет значимо для работника. Важно учесть необходимость оценки времени достижения ряда личных целей работника в течение его трудовой жизни.
характеристики работника	Психофизиологические и профессионально-квалификационные характеристики работника определяют уровень его конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынке. В случае высокой конкурентоспособности работника, он будет более требователен к набору и размеру инструментов стимулирования.
характеристики рабочего места	Наличие ресурсов определяет возможности работника по достижению целей. В случае предоставления некачественных ресурсов или ресурсов в недостаточном количестве, у работника теряется возможность добиться результата, а, следовательно, и получить стимул.
содержание и характер труда	Характер деятельности должен определять вид инструментов стимулирования и быть адекватен выполняемым работам и специфике деятельности. В случае если стимул не будет учитывать специфику деятельности – его восприятие будет затруднено.
социально-экономические условия на рабочем месте	Стадия жизненного цикла организации оказывает влияние прежде всего на возможности предприятия в предоставлении стимулов, соответственно и их восприятие. Специфика вида деятельности определяет особенности механизмов формирования стимулов.

Последовательность действий при формировании системы мотивации и стимулирования труда, основанной на принципе индивидуализации, включает три основных этапа: диагностический, организационный и контролирующий.

На диагностическом этапе проводится: диагностика факторов макро и мезосреды определяющих деятельность предприятия; диагностика подсистем предприятия и их влияния на СМСТ; диагностика существующих методов и форм мотивации и стимулирования труда на предприятии; исследование наноэкономических характеристик персонала и их влияния на мотивационные факторы. Диагностику системы стимулирования и мотивации труда предполагается проводить по следующим элементам: норма-

тивная основа и взаимосвязь системы мотивации и стимулирования со стратегией компании, система оплаты труда и ее особенности, состояние системы дополнительных льгот и нематериального стимулирования, показатели эффективности работы персонала.

На организационном этапе осуществляется: постановка целей СМСТ в рыночной среде; разработка инструментов стимулирования, оценка эффективности работы персонала по показателям удовлетворенности трудом и достижения целей организации.

Автором предлагается подход к индивидуализации, основанные на учете индивидуальных потребностей и результатов деятельности, компетенций и трудового вклада работников промышленного предприятия.

Таблица 2

Индивидуализация инструментов стимулирования труда работников

Индивидуализация	Материальные инструменты стимулирования	Нематериальные инструменты стимулирования
1	2	3
По трудовому вкладу	Сдельная расценка, доплаты стимулирующего характера, премирование, грейдинг, оплата по средней производительности, личная доплата за эффективность и прочие.	Творческое стимулирование, стимулирование свободным временем, сокращение продолжительности рабочего времени за счет его экономии в результате высокой производительности труда, публичное признание заслуг и прочие.
По результатам деятельности предприятия	Премии по достижению финансовых результатов предприятия, участие в прибыли, долгосрочные программы: опционы, фантомные акции, оплата по результату: система Скэнлона, Раккера.	Делегирование полномочий, информирование о состоянии дел в компании, привлечение работников к решению отдельных проблем в компании и прочие.
По компетенциям	Оплата на основе профессиональных качеств и знаний, программы для ключевых исполнителей, доплаты стимулирующего характера, расширенная классификация работ, предоставление поощрительных командировок, оплата обучения и повышения квалификации и прочие.	Делегирование полномочий, повышение по службе, предоставление возможности обучения внутри предприятия, совершенствование условий труда, традиции, связанные с публичным признанием профессиональных мастеров, почетные отличительные знаки и прочие.
По потребностям	Возможность выбора стимулов по принципу «кафетерия», «баланс работы и личной жизни», «банк свободного времени», оплата социально-бытовых услуг добровольного характера и прочие.	Совершенствование условий труда, психологического климата, элементы организационной культуры, позволяющие чувствовать себя частью коллектива, подбор деятельности по способностям, ротация и прочие.

На контролирующем этапе предполагается мониторинг факторов внешней, внутриорганизационной среды и соответствия им системы СМСТ на предприятии.

Проведение апробации на одном из промышленных предприятий г. Барнаула – Алтайском приборостроительном заводе «РОТОР» – доказало эффективность предложенного подхода.

Н. В. Пислегина, к.э.н., доцент

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА НА ЭТАПЕ ПЛАНИРОВАНИЯ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ

Для эффективного проведения аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности коммерческого банка, аудитор должен обладать знаниями о системе внутреннего контроля аудируемого лица, необходимыми и достаточными для выявления возможных искажений при рассмотрении факторов, которые оказывают или могут оказать влияние на риски существенного искажения информации, при планировании характера, срока и объема аудиторских процедур проверки по существу.

На сегодняшний день не существует единства мнений относительно определения системы внутреннего контроля (далее – СВК). Так ФПСАД №8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой бухгалтерской (финансовой) отчетности» содержит следующую трактовку данного термина. Система внутреннего контроля – это процесс, организованный и осуществляемый представителями собственника, руководством, другими сотрудниками аудируемого лица, для обеспечения достаточной уверенности в достижении целей с точки зрения надежности бухгалтерской (финансовой) отчетности, эффективности и результативности хозяйственных операций и соответствия деятельности аудируемого лица нормативно-правовым актам [1].

Альтернативная трактовка СВК содержится в письме ЦБ РФ от 24.03.05. №47-Т: «Система внутреннего контроля – это совокупность системы органов и направлений внутреннего контроля, обеспечивающая соблюдение порядка осуществления и достижения целей, установленных законодательством РФ, учредительными и внутренними документами кредитной организации» [2].

Отсутствие единства взглядов на определение СВК повлекло за собой появление различных трактовок об элементах, ее составляющих, и методах оценки ее эффективности.

Большинство экономистов в СВК коммерческого банка обычно выделяют следующие элементы.

1. Цель СВК – обеспечение эффективности деятельности кредитной организации, своевременной адаптации к изменениям во внутренней и внешней среде, устойчивого положения на рынке в условиях конкуренции.

2. Предмет СВК – установление соответствия деятельности кредитной организации законодательству РФ и внутренним регламентам.

3. Объект СВК, на наш взгляд, является «стержневым», базовым элементом, ради которого формируется данная система и посредством появления которого возможен внутренний контроль в коммерческом банке.

Под объектами СВК понимается вся совокупность элементов системы коммерческого банка, попадающих в зону действия контроля.

4. Субъекты системы – участники СВК, главным образом проводящие контроль и выполняющие контрольную функцию («организующий» элемент).

5. Механизм СВК – «образующий» элемент системы, посредством которого обеспечивается непосредственное осуществление внутреннего контроля.

В настоящее время в российской банковской практике в отношении подходов к оценке эффективности СВК правовое поле определяется Письмом Центрального банка РФ №47-Т [2]. В самих же кредитных организациях методики оценки СВК отсутствуют вовсе.

На наш взгляд для оценки эффективности организации системы внутреннего контроля в кредитной организации внешние аудиторы могут использовать подходы, рекомендованные Е. Б. Морковкиной [3]:

1) качественный метод (экспертная оценка). В основе указанного метода лежит тестирование СВК по основным направлениям внутреннего контроля;

2) статистический метод (количественная оценка). Данный метод основан на определении финансовых показателей деятельности кредитной организации.

При использовании первого метода для оценки эффективности СВК внешним аудиторам целесообразно получить ответы на вопросы, представленные в таблице 1.

Оценка эффективности СВК кредитной организации

Вопросы	Оценка
1. Контроль со стороны органов управления за организацией деятельности кредитной организации	
1.1. Соответствует ли созданная система органов внутреннего контроля положениям, предусмотренным уставом, внутренними документами кредитной организации, о составе, порядке их образования и полномочиях?	
1.2. Имеет ли кредитная организация внутренние документы, определяющие: 1.2.1. порядок организации системы внутреннего контроля, включая структуру и содержание системы внутреннего контроля? 1.2.2. порядок и процедуры осуществления внутреннего контроля? 1.2.3. основные вопросы, связанные с осуществлением внутреннего контроля, предусмотренные Приложением 2 к Положению Банка России № 242-П?	
1.3. Соблюдаются ли кредитной организацией порядки и процедуры, указанные в пунктах 1.2.1–1.2.3?	
2. Контроль за функционированием системы управления банковскими рисками и оценка банковских рисков	
2.1. Осуществляют ли органы внутреннего контроля кредитной организации на постоянной основе контроль за функционированием системы управления банковскими рисками и оценкой банковских рисков?	
2.2. Предусмотрен ли внутренними документами кредитной организации порядок информирования соответствующих руководителей кредитной организации о факторах (внутренних и внешних), влияющих на повышение уровня банковских рисков?	
2.3. Осуществляет ли служба внутреннего контроля контроль за эффективностью принятых подразделениями и органами управления кредитной организации по результатам проверок мер, обеспечивающих снижение уровня выявленных рисков?	
3. Контроль распределения полномочий при совершении банковских и других операций	
3.1. Соблюдается ли кредитной организацией установленный порядок распределения полномочий между подразделениями кредитной организации и служащими кредитной организации при совершении банковских операций и других сделок посредством материального (физического) контроля?	
3.2. Обеспечивается ли распределение должностных обязанностей таким образом, чтобы исключить возможный конфликт интересов (противоречие между имущественными и иными интересами кредитной организации и(или) ее служащих и(или) клиентов, которое может повлечь за собой неблагоприятные последствия для кредитной организации и(или) ее клиентов) (п. 3.4.2 Положения Банка России № 242-П)?	
3.3. Установлен ли кредитной организацией порядок выявления и контроля за областями потенциального конфликта интересов служащих с целью исключения возможности сокрытия ими противоправных действий (п. 3.4.3 Положения Банка России № 242-П)?	
3.4. Предоставляются ли совету директоров (наблюдательному совету), исполнительным органам кредитной организации, а также руководителям структурных подразделений, соответствующим комитетам и т.д. отчеты и информация о результатах деятельности структурных подразделений в целях выявления недостатков контроля, нарушений, ошибок?	

3.5. Осуществляется ли сверка отчетов о соблюдении установленных лимитов на осуществление банковских и других сделок с данными первичных документов?	
3.6. Действует ли в кредитной организации система согласования (утверждения) операций (сделок), превышающих установленные лимиты, предусматривающая своевременное информирование соответствующих руководителей кредитной организации (ее подразделений) о таких операциях (сделках)?	
3.7. Осуществляется ли в кредитной организации проверка соблюдения порядка совершения банковских операций и других сделок с одновременным информированием соответствующих руководителей кредитной организации о выявленных нарушениях, ошибках и недостатках?	
3.8. Осуществляется ли в кредитной организации выверка счетов с одновременным информированием соответствующих руководителей кредитной организации о выявленных нарушениях, ошибках и недостатках?	
3.9. Соблюдаются ли требования законодательства Российской Федерации в части достоверности, полноты и объективности систем учета (отчетности) кредитной организации, сбора, обработки и хранения иных сведений?	
4. Контроль за управлением информационными потоками (получением и передачей информации) и обеспечением информационной безопасности	
4.1. Обеспечивает ли установленный кредитной организацией порядок контроля своевременность, надежность, конфиденциальность, правильность оформления информации?	
4.2. Осуществляет ли кредитная организация процедуры по общему контролю автоматизированных информационных систем?	
4.3. Осуществляет ли кредитная организация программный контроль банковских операций и других сделок?	
4.4. Устанавливаются ли кредитной организацией правила управления информационной деятельностью, включая порядок защиты от несанкционированного доступа и распространения конфиденциальной информации?	
4.5. Разработаны ли кредитной организацией планы действий на случай непредвиденных обстоятельств с использованием дублирующих (резервных) систем и (или) устройств?	
4.6. Соблюдается ли порядок проверки планов действий, указанных в пункте 4.5?	
5. Осуществляемое на постоянной основе наблюдение за функционированием системы внутреннего контроля (мониторинг СВК)	
5.1. Имеет ли кредитная организация внутренние документы, определяющие порядок мониторинга системы внутреннего контроля советом директоров (наблюдательным советом), исполнительными органами кредитной организации?	
5.2. Соблюдается ли кредитной организацией порядок, указанный в пункте 5.1?	
5.3. Соответствуют ли внутренние документы, определяющие порядок деятельности службы внутреннего контроля, функции службы внутреннего контроля, положениям, определенным пунктом 4.4 Положения Банка России № 242-П?	
5.4. Обеспечивается ли кредитной организацией постоянство деятельности службы внутреннего контроля?	
5.5. Определена ли во внутренних документах кредитной организацией независимость службы внутреннего контроля?	

5.6. Обеспечивается ли кредитной организацией беспристрастность службы внутреннего контроля?	
5.7. Установлены ли в кредитной организации требования к профессиональной компетентности руководителя (его заместителей) службы внутреннего контроля?	
5.8. Соблюдаются ли требования, определенные в пункте 5.7?	
5.9. Осуществляет ли служба внутреннего контроля проверки в соответствии с планом, утвержденным советом директоров (наблюдательным советом) кредитной организации или уполномоченным им органом?	
5.10. Применяются ли в кредитной организации основные способы (методы) осуществления проверок службой внутреннего контроля, приведенные в Приложении 3 к Положению Банка России № 242-П?	
5.11. Выполняется ли установленный кредитной организацией порядок контроля за принятием мер по устранению выявленных службой внутреннего контроля нарушений?	
5.12. Выявляются ли СВК кредитной организации недостатки и нарушения в деятельности кредитной организации, аналогичные установленным ранее в ходе проверок, проводимых Банком России?	

При балльной оценке ответов на вопросы рекомендуется исходить из следующего:

- 1 – да, в полной мере;
- 2 – в основном, в большинстве случаев;
- 3 – частично, иногда;
- 4 – нет, никогда, в том числе в случае отсутствия.

При этом качественная оценка СВК будет определяться по формуле (1).

$$O_{\text{кач}} = (O_m * C_1 + O_{\text{свк}} * C_2 + O_a * C_3) / (C_1 + C_2 + C_3), \quad (1)$$

где $O_{\text{кач}}$ – качественная оценка качества СВК;

O_m – качественная оценка качества СВК, определенная менеджментом;

$O_{\text{свк}}$ – качественная оценка качества, определенная службой внутреннего аудита;

O_a – качественная оценка качества, определенная внешним аудитом;

C_1, C_2, C_3 – вес, определяемый на основе экспертной оценки.

При использовании статистического метода (количественной оценки) для оценки эффективности СВК кредитной организации, аудиторы должны рассчитать финансовые показатели деятельности кредитной организации. Кроме того, здесь же применяются количественные характеристики активности службы внутреннего контроля.

На заключительном этапе уровень качества (К) СВК определяется как средневзвешенный показатель количественной и качественной оценки СВК и рассчитывается аудиторами по формуле 2.

$$K = \frac{O_{\text{кач}} \times B_1 + O_{\text{кол}} \times B_2}{B_1 + B_2}, \quad (2)$$

где, $O_{\text{кач}}$ – качественная оценка качества СВК;

$O_{\text{кол}}$ – количественная оценка качества СВК;

B_1, B_2 – вес, определяемый на основе экспертной оценки.

В целях настоящей методики принимаются следующие веса оценок качества:

- качественная оценка качества (экспертный метод) – 0,5 (B_1);
- количественная оценка качества (статистический метод) – 0,5 (B_2).

Весовые коэффициенты отражают относительную значимость каждого показателя.

Итоговую оценку СВК рекомендуется определять в зависимости от значения показателя уровня качества на основании таблицы соответствия (таблица 2).

Таблица 2

Соответствие итоговой оценки и значения показателя уровня качества СВК

Значение уровня	Уровень качества
1	2
$K \leq 1,6$	Качественная
$1,6 < K \leq 2,5$	Качественная, имеющая отдельные недостатки
$2,5 < K \leq 3,4$	Требующая внимания со стороны надзорных органов
$K \geq 3,4$	Некачественная

Рекомендации по применению методики оценки эффективности СВК кредитной организации прошли апробацию на примере ряда коммерческих банков городов Иваново и Барнаула. В целом, применение рекомендаций на практике показало состоятельность предложенных подходов по оценке эффективности СВК в кредитной организации.

Литература:

1. Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности: Постановление Правительства РФ от 23.09.2002. №696 // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс». – Последнее обновление 20.06.2011.

2. О методических рекомендациях по проведению проверки и оценки организации внутреннего контроля в кредитных организациях: Письмо Центрального Банка Российской Федерации от 24.03.05. №47-Т // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс». – Последнее обновление 20.06.2011.

3. Морковкина Е. Б. Организация и оценка качества системы внутреннего контроля в коммерческом банке [Электронный ресурс] / Е. Б. Морковкина. – Режим доступа: <http://www.klerk.ru/bank/?93230>, свободный. Проверено 20.06.2011.

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

О ФОРМАЛИЗМЕ ЗНАНИЙ В СОЗНАНИИ УЧАЩИХСЯ

Индивидуальное сознание как уникальное явление есть отражение общественного бытия через призму субъективного восприятия и переживания конкретного человека. Важнейшая задача педагога с философско-методологической точки зрения – формирование творческой активности сознания учащегося. Решать эту задачу эффективно возможно только тогда, когда учитель настраивает обучаемых на самостоятельный поиск новых решений познавательных задач. Опыт учащегося должен служить всего лишь исходной точкой, а не результатом познания.

Сознание не есть только знания. В нем интегративно содержатся все процессы мышления, ощущения, восприятие, представления, понятия, суждения, умозаключения, интуиция, антиципации, интуиция, язык как система знаков и символов, знания, память, воображение, воля, самосознание. Знания являются ядром сознания, системообразующим элементом. Действительно, любой мыслительный процесс заканчивается получением определенного знания (обыденного или теоретического), который часто называют опытом.

Логика процесса познания весьма сложна. Философско-антропологические, психологические, педагогические исследования доказывают, что знание – овладение предметом деятельности в понятиях, в идее. Понятие – форма логического мышления, в которой зафиксированы существенные и отличительные признаки предмета познания. Например, понятия «сахар» и «мед». Когда сущность предмета «схвачена» сознанием, оно обязательно установит соответствие с определенным наименованием этого предмета – словом. Наше сознание не приемлет отсутствие наименования предметов, объектов. Даже если нам неизвестно как принято именовать самостоятельно постигаемый объект, сознание, формируя образ, привлечет на помощь ассоциации из прошлого познавательного опыта, которые и позволят нашему сознанию дать имя новому предмету познания. «Финтифлюшка».

Процесс обучения в любой дисциплине связан, прежде всего, с усвоением системы понятий. Мы, педагоги даем им определения, характеристики, приводим примеры с одной целью – дать возможность студентам

понять, какая специфика объекта познания отразилась в соответствующем понятии. Не случайно, часто мы прибегаем к такому приему введения понятий как этимология слова. Например, бюджет – от старонормандского «кошель», «сумка».

Формирование сознания не просто усвоение знания как механический процесс запоминания, это – переживание знания, проживание, прочувствование информации. Механизм овладения знанием – переживание информации, представленной жизнью или учителем. Вот, например, сейчас вокруг нас шквал информации о процессах, явлениях, материальных и духовных предметах. Но у каждого мысль целенаправленна, и направляют ее наши потребности и интересы, поэтому из всего объема информации мы воспринимаем только то, что нас интересует.

Знать предмет деятельности означает постигать его сущность, вскрывать отличительные черты и признаки, и все это не ради самого знания, а в целях действия со знанием дела. Объект познания не сам по себе, а лишь посредством предметно-практической деятельности субъекта познания (студента, ученика) включается в переживания. Вплетаясь в структуру сознания, знания и переживания на основе воображения, предвидения, фантазии преобразуются в различные формы психической активности человека, например, заинтересованность. Но вот в реальном процессе обучения в школе, вузе часто господствует практика требования «голового» усвоения информации по принципу «сдать» зачет, экзамен. Не учитывается главное: степень полноты воплощения знаний в сознании зависит от переживания результатов, от эмоционально-чувственной сферы задействованной или незадействованной.

В сознании учащихся масса фактов, сведений. Практика общения с педагогами показывает, что целенаправленно не все обращают внимание на эти особенности процесса усвоения знаний. Знание представляет в сознании предмет максимально таким, каков он есть, идея – в аспекте идеала, то есть таким, каким хотелось бы видеть предмет познания с точки зрения своих потребностей. Здесь больше личностного контекста, больше творческой активности сознания. Сознание вообще – высшая функция психического отражения мира, идеальная сторона целеполагающей предметно-практической деятельности. Осознавать, значит поступать со знанием дела.

Творческая активность сознания развивается в те моменты, когда мышление выходит за пределы устоявшихся представлений, когда у личности появляется потребность с других позиций объяснить сущность происходящего.

Формализм знаний в сознании – это «отрыв» формы выражения знаний от их содержания, механическое запоминание материала без ясного понимания. За формулами, категориями, словами учащиеся часто не видят сущности познаваемых объектов, процессов и событий. Например, многие второкурсники студенты что-то помнят о пяти формациях. Но вопрос: почему эти формации в истории сменяют друг друга от первобытнообщинного строя и далее? – ставит их в тупик по одной причине. Они могут знать, что существуют такие понятия как «способ производства материальных благ», «сферы непосредственного производства материальных благ, распределения, обмена и потребления этих материальных благ». Но они помнят эти слова чаще всего механически, потому что учителя школы и педагоги вуза в различных дисциплинах постоянно повторяют магические слова «при рабовладельчестве социально-экономические условия были такие, а при феодализме другие и т.п.». А что это за условия, при чем здесь способ производства, как он соотносится с понятием «реальный сектор экономики» – об этом им было некогда задумываться, а значит овладеть предметом деятельности в понятиях и идее.

Формально усвоенное знание есть всего лишь репродуктивный уровень познания. В условиях такого знания мышление не развивается, активно используется краткосрочная, в лучшем случае долгосрочная память, зубуривание доводится до совершенства. Запомнить, чтобы «сдать», после этого скорее забыть, чтобы освободить память и переходить к такой же подготовке к другой дисциплине. Силы затрачиваются не на осмысление сущности познаваемого, а на умение пользоваться формой знания в зависимости от обстоятельств. Отсюда изворотливость, ловкость, придумывание новых тактик «сдачи». Но формально усвоенное знание в сознании человека неподвижно, пустое, не пережитое, взятое памятью, оно бесполезно, его не применить на практике со знанием дела. Сущность формализма в доминировании формы знаний над его содержанием. Причин много, но их можно объединить в несколько групп.

- Обилие поглощаемой информации молодежью, с одной стороны, и игнорирование роли эмоционального в процессе познания, интереса и потребностей, с другой стороны, приводит к подавлению и без того еще не развитой памяти чувств. Сознание работает на рационально воспринятом материале. В дальнейшем это формирует рассогласование в духовном облике личности, а далее к цинизму и лицемерию. В итоге нормой становится нравственная инфантильность, социальная глухота. Подобная интеллек-

туальная лень приводит к чувству угнетения от жуткой обязанности учиться, занятия посещаются на уровне присутствия, по принципу «слушать, но не слышать». У них не возникает сомнений по поводу донесенных до них знаний, формально усвоенных ими, формально оцененных педагогом. Непытливый ум такого учащегося дает твердую гарантию, что от этого человека уже не дождаться идей, открытий, новаций.

- Гипертрофированный профессионализм в подготовке специалистов. Профессионализм вообще – крайне важен для общества, исторически он обусловлен развитием производства и науки. Но у него есть обратная сторона – «цеховой образ мышления». С первых дней в вузе на вчерашних учеников обрушивается все возрастающий поток знаний. И если в общеобразовательных дисциплинах они не видят, или им не показывают связи с будущей профессией, то они научаются делить знания на второсортные и специальные – первосортные. Здесь многое зависит и от них самих, и от педагогов общеобразовательных вузовских дисциплин, и от педагогов специальных дисциплин, которые часто подкрепляют сомнения учеников своим пренебрежением к другим предметам вообще. Губительный принцип «мой предмет самый главный» учит студентов «цеховому», а значит узкому, ограниченному в аналитике способу мышления.

- Знание – сила только тогда, когда применяется на практике. Формально усвоенное теоретическое знание пустое, бесполезное, если не апробировано на практике, на примерах, задачах, в предметно-практической деятельности [1].

В целом, формализм знаний парализует интеллект, творческую активность сознания, делает невозможным развитие аналитических способностей.

Литература:

1. Гончаров В. Н., Филиппов В. Н. Философия образования в условиях духовного обновления России. – Барнаул: БГПУ, 1996 – 376 с.

*Р. Н. Афонина, к.с/х.н., доцент
Филиал ВЗФИ в г. Барнауле, Россия*

НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ОПТИМИЗАЦИИ ЕСТЕСТВЕННОНАУЧНОГО ОБРАЗОВАНИЯ СТУДЕНТОВ ВУЗА

Роль естественнонаучных дисциплин в гуманитарном образовании была всегда достаточно велика, так как они выявляют закономерности материального мира, способствуют созданию целостной картины мира. Обу-

чение естествознанию гуманитариев призвано обеспечивать решение такого рода задач, которые формируют скептицизм, рационализм и критичность мышления, его абстрактный уровень развивают интуицию. Этот тип чрезвычайно важен для формирования мировоззренческих ориентаций современного человека, именно он приучает людей к поиску решений. Критический подход, аналитичность, рациональность, присущие естественнонаучному знанию, важны для мировоззренческих ориентаций современного человека. Фундаментальное образование, как подчеркивается в работе О. Н. Голубевой и А. Д. Суханова, должно быть ориентировано на «достижение глубинных, сущностных оснований и связей между разнообразными процессами окружающего мира», на «широкие направления научного знания», на «овладение взаимодополнительными компонентами научного знания» [1]. В рамках новой парадигмы естественнонаучное образование, по мнению авторов, может стать личностно и социально значимым фактором, благодаря огромному содержательному, познавательному, мировоззренческому и методологическому потенциалу его оснований.

Изменение требований общества к естественнонаучному образованию диктует необходимость обновления содержания образования, формирования содержания естественнонаучных дисциплин, отбора и структурирования учебного материала, поиска новых подходов к организации учебного процесса, совершенствования методов, форм и средств обучения. Обучение естествознанию студентов гуманитарных специальностей в системе высшего профессионального образования объединяет в себе два аспекта, во-первых, это создание базы для усвоения профессиональных дисциплин, дальнейшего пополнения знаний, и, во-вторых, обеспечение системности, обобщенности и внутреннего единства учебного материала, его инвариантности к направлению обучения. Достижение целей естественнонаучного образования в подготовке студентов гуманитарных факультетов вуза основано на решении задач образования, интеллектуального развития и воспитания в едином процессе получения упорядоченных базовых знаний. Повышение качества естественнонаучного образования обусловлено требованиями сегодняшнего дня в соответствии с тенденциями развития культуры и образования, адекватности содержания блока естественнонаучных знаний императиву гуманизации человечества.

В естественнонаучном образовании гуманитариев существует необходимость преодоления разобщенности между гуманитарными и естественнонаучными системами знаний, что непосредственно сказывается на каче-

стве образования. Анализ теории и практики естественнонаучного образования позволяет констатировать наличие существующих недостатков в содержании естественнонаучного образования гуманитариев: схематичность содержания, использование традиционного «знаниевого» подхода; недостаточность включения внепредметного знания; слабую ориентированность на формирование опыта ценностного отношения к окружающему миру. Подготовка современных высокопрофессиональных специалистов в области социально-гуманитарной деятельности должна не только руководствоваться прагматическими соображениями, но и иметь общекультурную и ценностно-смысловую направленность. Приоритетность смещается с примата прагматических знаний на развитие общей культуры и научных форм мышления, с исторического контекста становления научного знания на современные представления о структуре и целостном содержании системы наук. В наибольшей степени этим установкам соответствует культурологическая концепция содержания образования, рассматривающая содержание образования как педагогически адаптированный социальный опыт во всей его структурной полноте. Помимо «готовых» знаний и опыта осуществления способов деятельности, данная концепция включает также опыт творческой деятельности и опыт эмоционально-ценностных отношений.

Эффективность реализации естественнонаучного образования определяется созданием развивающей образовательной среды, обеспечивающей формирование научного мышления, миропонимания и способности к познанию, основанной на учете психолого-педагогических особенностей обучения. Психолого-педагогические особенности обучения естествознанию студентов гуманитарных факультетов педвуза определяются психолого-физиологическими характеристиками данного периода развития личности, особенностями восприятия и переработки информации в соответствии с гуманитарным стилем познания, характерным для большинства студентов, выбравших обучение гуманитарным специальностям. Практика показывает, что у студентов, получающих гуманитарное образование, преобладает гуманитарное мышление, оно сформировано условиями профильного обучения в средней школе и продолжает развиваться на этапе получения высшего образования. Изучение же естественнонаучных дисциплин предполагает использование естественнонаучного мышления, которое в силу выше перечисленных обстоятельств не было востребованным в учебно-познавательной деятельности. Вместе с тем, методики, используемые в процессе естественнонаучного образования гуманитариев, ориентированы

на естественнонаучный стиль мышления, так как они изначально были разработаны для обучения студентов естественнонаучных специальностей. Позже, когда возникла необходимость обучения естествознанию гуманитариев, эти методики были механически перенесены в процесс естественнонаучного образования студентов гуманитарных специальностей.

Гуманитарные специальности, как правило, выбирают студенты, для которых предпочтительным является конкретно-образное интуитивное мышление. Гуманитарный тип мышления характеризуется способностью к диалогичности, вариативности, креативности, к самостоятельности в освоении новых знаний, к интеллектуальным изобретениям и экспериментам с неизвестными и неочевидными результатами, к рефлексивности и критичности результатов деятельности субъекта. Вместе с тем, критический подход, аналитичность, рациональность, присущие естественнонаучному знанию, важны для мировоззренческих ориентаций современного человека. Использование этих двух стратегий мышления обеспечивает целостное мышление. Решение противоречия между гуманитарным мышлением студентов, обучающихся на гуманитарных факультетах педагогического вуза и методиками естественнонаучного образования, ориентированными на естественнонаучное мышление обуславливает использование холистического подхода к обучению. Синтез двух подходов к восприятию и переработке информации – логического и ассоциативно-образного обеспечивает целостное мышление, что является основой формирования единой картины мира. Целостное мышление обеспечивается использованием логико-знакового мышления и образного, эти две основные стратегии мышления являются дополнительными по отношению друг к другу, а не взаимоисключающими. Холистический подход в обучении подразумевает опору на оба полушария головного мозга. Суть заключается в сбалансированном использовании методов и форм обучения, требующих интеграции способов познания как когнитивного, так и эмоционального, образного, интуитивного.

Педагогическая практика свидетельствует о том, что необходима интеграция методов обучения, направленных на развитие и сочетание как образного, так и логического мышления, способствующих целостному мировосприятию, этим требованиям отвечает использование холистического подхода. В связи с этим технологическими основами оптимизации учебной познавательной деятельности гуманитариев при обучении естествознанию являются личностно-ориентированный подход, проблемно-деятельностный характер обучения, оптимальное использование информационных технологий, активизация учебной творческой деятельности.

В нашем исследовании мы руководствуемся определением понятия «развивающая среда обучения» в соответствии с формулировкой А. В. Хуторского, как «естественное или искусственно создаваемое социокультурное окружение обучающихся, включающее различные виды средств и содержания образования, способные обеспечивать его продуктивную деятельность» [2]. В качестве внутренних условий среды обучения выступает учебный процесс, в котором реализуется гуманитарная направленность обучения, его личностно-ориентированный характер. Характеризуя особенности содержательного, методического и коммуникативного компонентов гуманитарно-ориентированной развивающей среды обучения естествознанию следует назвать основные условия, при которых процесс обучения может быть наиболее эффективным. На методическом уровне определяющими условиями эффективности функционирования гуманитарно-ориентированной среды обучения выступают: вариативность учебных программ; разнообразие методических обучающих средств; учет преобладающих способов восприятия и переработки информации обучающихся, активизация продуктивной и творческой деятельности. На уровне коммуникативного компонента условиями эффективного функционирования гуманитарно-ориентированной среды обучения естествознанию являются: субъект-субъектный характер взаимоотношений участников учебного процесса; оптимальное соотношение коллективных и индивидуальных форм учебно-познавательной деятельности, участие всех субъектов в оптимизации образовательного процесса; преобладающие позитивное настроение всех участников процесса; взаимопонимание и поддержка инициативы, творческого саморазвития. На содержательном уровне условиями эффективности гуманитарно-ориентированной развивающей среды обучения являются: актуальность содержания образования для развития личности и будущей профессиональной деятельности; интегративный подход; динамичность и открытость для изменений; постановка гуманитарных проблем, адекватных содержанию естественнонаучного образования; историко-культурологический контекст; актуализация аксиологического компонента содержания образования.

В контексте проводимого нами исследования одним из центральных становится вопрос об организации естественнонаучного образования, отвечающего практике личностно ориентированного проблемно-деятельностного обучения. По нашему мнению, процесс естественнонаучного образования студентов гуманитарных специальностей вуза целесообразно организовывать как диалого-полилогическое взаимодействие, осуществ-

ляемое в образовательном пространстве, в процессе которого происходит непосредственный обмен ценностями и понимание других. Использование проблемного обучения при изучении естественнонаучных дисциплин основано на том, что его содержание имеет высокий уровень методологической, общенаучной и предметной значимости и применяется к материалу, который допускает неоднозначные, альтернативные подходы и толкования. Проблемное обучение предполагает активность обучающегося как субъекта проблемной ситуации, которая возникает в силу познавательной потребности обучающихся, что ведет, в свою очередь, к появлению у них новых мотивов учения, в том числе и учебно-познавательных. В этом процессе они приобщаются к объективным противоречиям науки, социальной и профессиональной практики и способам их разрешения, учатся мыслить, вступать в отношения продуктивного общения, творчески усваивать знания. Отличительной чертой содержания современного естественнонаучного образования является выделение в качестве базового ядра естественнонаучных картин мира, рассмотрение которых осуществляется на основе исторического подхода, основополагающими принципами построения современной научной картины мира являются принципы историзма, системности, самоорганизации и глобального эволюционизма. Практическая реализация принципа историзма в процессе обучения осуществляется на основе введения исторического контекста при изучении возникновения и смены естественнонаучных картин мира. Дальнейшая его реализация осуществляется при рассмотрении социальной значимости научных революций в развитии общества, результатов и последствий использования открытий в производственно-практической деятельности, преемственности знаний, становления и развития этических норм проведения научных исследований, причин возникновения экологических проблем, путей и способов их решения. Конвергенция естественнонаучного и гуманитарного знания, как средство формирования целостной системы знаний обучающихся, предполагает многоаспектность в рассмотрении явлений и процессов окружающего мира с различных точек зрения, что является основой формирования единой научной картины мира, как всего комплекса представлений человека об окружающей действительности.

Оптимизация обучения естествознанию обеспечивается включением значимых для обучающихся знаний, формированием опыта деятельности в стандартных условиях и нестандартных условиях, усилением эмоциональ-

но-чувственного компонента содержания образования. Обеспечение условий конвергенции в гуманитарно-ориентированной образовательной среде предполагает актуализацию факторов предметно-информационного и личностно-психологического характера. Реализация конвергентного подхода основана на ценностно-смысловом наполнении содержания обучения, осуществляемого на основе рассмотрения общих проблем естественнонаучного и гуманитарного знания представленных в социальной экологии, биоэтике, этологии. Содержание обучения и способы его усвоения строятся на основе осмысления предшествующего опыта обучающихся, удовлетворения жизненно-значимых для них образовательных потребностей и создания условий для построения индивидуального образовательного процесса как процесса присвоения и созидания субъективно нового знания, а также способов его получения.

Поиск путей решения проблем естественнонаучного образования студентов гуманитарных специальностей вузов определяет необходимость оптимизации процесса обучения естествознанию, с одной стороны, отвечающего современному уровню развития культуры, науки и образования, регламентированном государственным образовательным стандартом, а с другой, отвечающего потребностям обучающихся с учетом их психофизиологических особенностей, познавательных возможностей и профессиональной направленности обучения. На основании вышеизложенного следует заключить, что совершенствование естественнонаучного образования, его функциональной направленности с позиций взаимодействия естественнонаучной и гуманитарной систем знаний требует новой организации образовательного процесса, направленного на реализацию двуединой цели современного образования – формирование целостной научной картины мира и развитие личности обучающихся.

Литература:

1. Голубева, О. Н. Проблема целостности в современном образовании [Текст] / О. Н. Голубева, А. Д. Суханов // Философия образования. – М.: Фонд «Новое тысячелетие», 1996. – С. 29-35.
2. Хуторской А. В. Современная дидактика Учебное пособие. 2-е издание, переработанное [Текст] / А. В. Хуторской. – М.: Высшая школа, 2007. – 639 с.

Е. А. Сагиев

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

ПРИМЕНЕНИЕ ИНТЕРАКТИВНЫХ МЕТОДОВ ОБУЧЕНИЯ В ПРЕПОДАВАНИИ ЕСТЕСТВЕННОНАУЧНЫХ ДИСЦИПЛИН

В условиях перехода на новые образовательные стандарты 3-го поколения важнейшая роль отводится активным методам обучения.

Активное обучение предполагает использование такой системы методов, которая направлена главным образом не на изложение преподавателем готовых знаний, их запоминание и воспроизведение, а на самостоятельное овладение учащимися знаниями и умениями в процессе активной мыслительной и практической деятельности.

Активные методы обучения позволяют решить одновременно три учебно-организационные задачи:

- 1) подчинить процесс обучения управляющему воздействию преподавателя;
- 2) обеспечить активное участие в учебной работе как подготовленных студентов, так и не подготовленных;
- 3) установить непрерывный контроль процесса усвоения учебного материала.

Одним из таких методов, активно внедряемых в процесс обучения в последнее время, является метод case study.

Кейс–метод (case study) – от англ. case – случай – техника обучения, использующая описание реальных ситуаций. Обучающиеся должны проанализировать ситуацию, разобраться в сути проблем, предложить возможные решения и выбрать лучшее из них. К преимуществам данного метода относят то, что учащемуся легко соотносить получаемый теоретический багаж знаний с реальной практической ситуацией. При этом в процесс обучения вносится элемент загадки, тайны, а разбираемая гипотетическая ситуация не связана ни с каким личным риском ни для одного из участников.

Больше всего кейсов представлено по гуманитарным, социально-экономическим и некоторым общепрофессиональным дисциплинам. Почти не встречаются в публикациях кейсы по математическим и естественнонаучным дисциплинам.

При всём многообразии видов кейсов, все они имеют типовую структуру. Как правило, кейс включает в себя: ситуацию, контекст ситуации, комментарий ситуации, вопросы и задания для работы с кейсом и т.п.

Кратко охарактеризуем один из таких кейсов научно-естественного цикла по дисциплине «Программирование» с учетом целей и задач занятия.

Цель занятия состоит в том, чтобы на основе полученных ранее знаний, показать студентам суть структурного подхода в реальном программировании; указать на типичные ошибки, допускаемые в реальном программировании; сделать вывод о границах тех или иных подходов в реальном программировании.

Задачи занятия можно охарактеризовать следующим образом:

1. *Образовательные*: усвоение материала и приобретение навыков практической работы программирования на реальной задаче.

2. *Воспитательные*: работа в группе, воспитание терпимости к чужим и своим ошибкам.

Обоснование выбранной формы организации обучения: метод кейс-стади как основной в сочетании с другими имитационно-ролевыми и коммуникативными методами обучения.

Основные понятия данного кейса: типы данных, виды алгоритмов, структурное программирование, программирование «сверху-вниз» и «снизу-вверх», модульное программирование и функции (процедуры), оформление программы, трансляция и тестирование программы.

Понятия, формируемые в ходе дискуссии: преимущества библиотечных функций, оператор goto и преимущества структурного программирования.

Опережающее задание: на одном из предыдущих занятий, чтобы было время на выполнение задания, разбить поток на группы и дать задания по группам. Составятся три малые группы примерно по 5-7 человек в каждой. Общее задание всем группам: ознакомиться с принципами структурного программирования и методами проектирования «сверху-вниз» и «снизу-вверх»; составить программу решения квадратного уравнения на языке Pascal. Далее уточняется задание по группам, исходя из их относительного уровня готовности.

Задание первой группе. Составить программу (по принципу – «делаю как умею»). Описать порядок составления программы.

Задание второй группе. Составить программу, руководствуясь методами проектирования «сверху-вниз». Описать порядок составления программы.

Задание третьей группе. Составить программу, включив в нее функцию вычисления квадратного корня методом Ньютона (алгоритм для этого прилагается). Разработка «снизу-вверх». Обосновать вариант применяемого цикла в этой процедуре.

Все программы должны иметь пояснительный текст по ходу выполнения программы.

Рекомендации при подготовке обсуждения: разобраться с основными принципами и методами структурного программирования, знать операторы ветвления, выбора и цикла, принципы работы программы по модульному принципу.

Само занятие будет состоять из нескольких этапов.

Первый этап – представление программы представителем каждой группы с компилированием программы и проверкой ее работы на ПК.

Второй этап – обсуждение программ с использованием элементов методов «Открытого пространства» и «Снежного кома» (на третьем этапе). Оценки даются чужим программам с указанием и положительных и отрицательных моментов (обязательно вместе).

Третий этап – выработка единого мнения, т.е. лучшей программы и способа программирования.

Четвертый этап – подведение итогов преподавателем.

Отметим, почему выбрана именно эта задача (решение квадратного уравнения).

Программа по решению данной задачи приведена во многих учебниках и ее можно просто переписать при отсутствии желания ее делать или неумении. Главное, чтобы текст программы был в наличии. Её придется изучить, т.к. предстоит обсуждение. Размер программы небольшой, тема понятна со школы – подготовка к занятию поэтому выглядит посильной для студента с любым уровнем знаний.

Но большинство таких программ ограничивается получением корней при существовании всех коэффициентов. И первый реальный жизненный вывод указывает, что программа должна тестироваться при граничных условиях в обязательном порядке. Равенство « $a=0$ » приводит к ошибке из-за невозможности деления на 0 ($x1:=(-b+\sqrt{d})/(2*a)$).

Поэтому предлагается заново проанализировать задачу и подправить программу.

Следующий момент из реальной практики заключается в том, что в учебниках обычно предлагается одноразовая программа, заканчивающая работу после решения одной задачи. Чтобы решить следующую – необходимо заново запускать программу. Поэтому предлагается подкорректировать программу для работы в постоянном ожидании новых коэффициентов и с выходом из программы по соответствующему указанию. При этом легче всего студенты используют оператор `goto` и метки, что неприемлемо в

структурном программировании. Это обсуждается со студентами, чтобы прояснить суть оператора goto.

Еще один момент из реальной практики заключается в том, что программисты не любят писать спецификацию программы, т.е. комментарии к различным действиям программы. Скорей всего и в группах в представленных программах будет минимум описаний, если они вообще будут.

Поэтому студентам будет предложена программа в модульном виде решения уравнения с любыми коэффициентами, но без комментариев. Затем нужно будет разобраться какой модуль, что делает. После этого показать эту же программу, но с комментариями. Затем объяснить, что очень трудно разбираться с чужой программой без спецификации. Причем по прошествии времени и своя программа без комментариев будет плохо восприниматься.

К концу занятия студенты должны на уровне практических навыков осознать суть структурного программирования и других рассматриваемых моментов.

В. П. Барбашов, к. филол. н.

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ ПРИ ОБУЧЕНИИ ИНОСТРАННОМУ ЯЗЫКУ В СОВРЕМЕННОМ КОНТЕКСТЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Проблема формирования коммуникативной компетенции не является новой, по меньшей мере, в силу того, что коммуникативный метод в обучении иностранному языку восходит еще к работам Е. И. Пассова, который является одним из основоположников этого метода. Тем не менее, в современном контексте инновационных процессов коммуникативная компетенция и способы ее достижения представляют собой одну из наиболее актуальных проблем, теоретически и экспериментально решаемых лингводидактикой.

Переход к коммуникативно-ориентированному обучению иностранным языкам ознаменовал изменение современной парадигмы обучения языку, в рамках которой предметом обучения стали не только иностранный язык и его экспрессивные возможности, но и поведение говорящего в условиях реального общения. Как подчеркивает Р. П. Мильруд, «поведение говорящего в условиях реального общения понимается сегодня, прежде всего, как активная и деятельностная реализация языковых, психологических и социокультурных знаний, необходимых для иноязычного общения» [1, с. 34].

Вполне очевидно, что овладеть коммуникативной компетенцией, не находясь в стране изучаемого языка, достаточно сложно. Поэтому основной задачей преподавателя иностранных языков является создание на занятии ситуаций общения, максимально приближенных к реальным. Как справедливо подчеркивает Н. С. Иванова, важную роль здесь будет играть принцип моделирования ситуаций межкультурного общения, который предусматривает моделирование параметров ситуации межкультурного общения, в качестве которых выступают участники общения, их ценностные установки, коммуникативные намерения и ожидания, их фоновые знания, временные и пространственные условия общения [2].

С позиций современного развития лингводидактики коммуникативная компетенция трактуется как способность решать средствами иностранного языка актуальные для обучающихся и общества задачи общения из бытовой, учебной, производственной и культурной жизни; умение пользоваться фактами языка и речи для реализации целей общения, способность реализовывать лингвистическую компетенцию в различных условиях речевого общения [3].

Здесь представляется целесообразным принять точку зрения Р. П. Мильруда, выделяющего следующие основные компоненты коммуникативной компетенции: лингвистический (знание грамматики и лексики), дискурсивный (коммуникативное употребление языка), прагматический (достижение коммуникативной цели), стратегический (преодоление коммуникативных неудач), социокультурный (владение нормами поведения) [4, с. 33].

Такая установка отвечает важнейшему требованию коммуникативной методики – представить процесс овладения языком как познание иноязычной культуры через язык и способствовать развитию всех видов речевой деятельности у слушателей (см. табл. 1).

Таблица 1

Формы	Рецептивный вид	Продуктивный вид
устная	аудирование	говорение
письменная	чтение	письмо

Какими путями может быть решена данная проблема в условиях неязыкового вуза? Считаем необходимым подчеркнуть, что формированию коммуникативной компетенции у слушателей во многом будет способствовать продуктивное использование преподавателем аутентичного языко-

вого материала в форме аудиовизуальных средств обучения. Они позволят внести в занятия элементы разнообразия и занимательности благодаря яркости и выразительности зрительно-слуховых образов, познавательной ценности учебного материала, а также возможности осуществлять обучение с учётом индивидуальных особенностей слушателей.

Также преподавателю необходимо прикладывать максимальные усилия для организации встреч студентов с носителями языка, проведения тренингов или дискуссий. Безусловно, это в определенной степени будет способствовать повышению мотивации студентов к изучению иностранного языка. Так как у них появится возможность осознать, что они могут применять полученные знания на практике.

Следует обратить особое внимание на важность работы студентов с современными текстами на иностранном языке, также необходимо привлекать их к участию в международных конференциях с участием зарубежных коллег, в том числе и видео-вещаниях.

Таким образом, у слушателей должны формироваться базовый и продвинутой уровни коммуникативной компетенции. На базовом уровне слушатели, закрепляя знания лексического материала и грамматических правил, овладевают языком как средством общения. Продвинутой уровень свидетельствует о продуктивной деятельности при решении конкретных практических задач и оценивается не столько на основе знаний определенного количества лексических единиц и грамматических конструкций, а по достигаемому результату в процессе как самостоятельной, так и коллективной деятельности.

Литература:

1. Мильруд Р. П. Актуальные проблемы методики обучения иностранным языкам за рубежом // Иностранные языки в школе. 2004. – №3. – С. 34-40.

2. Иванова Н. С. Культуроведческий подход в обучении межкультурному общению на иностранном языке // Принципы и приемы обучения Традиции и инновации в методике обучения иностранным языкам. – СПб.: КАРО, 2007. – С. 24-39.

3. Учебный словарь лингводидактических терминов / сост. А. М. Тевелевич. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2007.

4. Мильруд Р. П. Компетентность в изучении языка // Иностранные языки в школе. 2004. – №7. – С. 30-36.

*Секция 1. Социально-экономические и правовые аспекты
развития страны и регионов при переходе
на инновационный путь развития*

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

**К ВОПРОСУ О ПРИМЕНЕНИИ
ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ**

Строительство является одной из важнейших отраслей материального производства, поскольку создает основу деятельности других отраслей хозяйства в виде основных фондов, а также формирует среду обитания и деятельности людей. В этой отрасли за последнее время происходят серьезные структурные изменения. Увеличивается удельный вес возводимых объектов непромышленного назначения, значительно возрастают объемы реконструкции городских микрорайонов. Многообразие строительных конструкций различного функционального назначения порождает необходимость разработки и применения широкого спектра строительных технологий, объединяющих технологии строительных процессов и технологии возведения зданий и сооружений [1]. Рассмотрим некоторые инновационные строительные технологии обоих типов, разработанные специалистами Москвы и Санкт-Петербурга, которые могут быть с успехом востребованы практически в каждом крупном населенном пункте.

Строительство в большинстве случаев начинается с «нулевого цикла». При рытье котлована почти вплотную к существующему зданию (в городах такие ситуации очень часты) целесообразно использовать технологию «стена в грунте», реализовать которую можно с помощью наноструктурированного природного материала – бентонита [2]. По периметру котлована роется траншея, ширина которой равна толщине стенки фундамента. Она заполняется суспензией бентонита, образующей псевдотвердое тело, предотвращающее обрушение стенок котлована. При возведении стены в нее вводится стальная арматура и заливается бетонная смесь. В результате бентонитовая масса вытесняется и собирается для повторного использования, а на ее месте формируется настоящая железобетонная стена.

Без бентонита затруднено также микротоннелирование – прокладка трубопроводов под землей продавливанием труб, позволяющая вести такие работы под зданием без нарушения их функционирования и под дорогами, не останавливая движения транспорта. В этом случае бентонит используется в виде водной суспензии для смазывания наружной поверхности продав-

ливаемой трубы, что предотвращает налипание на нее грунта [3]. Бентонитовая смазка используется и для снижения трения изделий при вдавливании их в грунт, например, при сооружении колодцев из бетонных колец.

Известно, что после сооружения фундамента в подземное пространство здания нередко попадает вода. С этим можно бороться, используя специальную жидкость, например, водоотталкивающую пропитку «Голдстар» – водную суспензию наноразмерных (около 15 нм) силиконовых частиц, которую рекомендуется применять для устранения протечек в недавно сооруженных, а также при ремонте старых, давших течь, подвалов. Эта жидкость, в частности, с успехом используется в Санкт-Петербурге, где в связи со спецификой почвы такие протечки особенно часты.

При возведении проектируемого здания иногда выясняется, что грунт не способен выдерживать расчетную нагрузку. Благодаря использованию ряда веществ, строительство может вестись в соответствии с генеральным планом, поскольку грунт удастся упрочнить с помощью жидкого стекла – взвеси в виде наночастиц кремнекислородных кластеров лития, калия или натрия. Способ заключается в том, что жидкое стекло закачивается в грунт через перфорированные трубы на заданную глубину. Одновременно через расположенные между ними другие трубы вводится водный раствор хлорида кальция. Эти вещества, вступая в химическую реакцию, образуют клейкие наночастицы кремниевой кислоты, скрепляющие грунт. Скорость и прочность закрепления грунта можно повысить при использовании более прогрессивного нановещества – жидкого стекла, со-вмещенного с полиизоцианатом [4].

Обращаясь далее к примерам реализации инновационных технологий в строительной отрасли региона, следует отметить финансовую поддержку Мнэкономразвития деятельности малых инновационных компаний. Так, в 2010 г. поддержку на сумму более 6 млн. руб. получили шесть малых инновационных строительных предприятий, реализующих свои наукоемкие разработки.

Среди них один из самых перспективных проектов – улучшение технологии каркасно-панельного домостроения на основе химического сращивания. Клеевая композиция с использованием акриловых смол, разработанная в Обнинском ООО «Компания Дом 100», позволяет соединять материалы, которые раньше склеить было невозможно. В настоящее время специалисты этой компании разработали целый ряд новых многослойных строительных и отделочных материалов с улучшенными характеристиками по

влагостойкости, а также химической, атмосферной и температурной стойкости клеевого шва без увеличения стоимости клеевого соединения. При этом обратим внимание на то, что применяющиеся до последнего времени в домостроении клеящие вещества, например, на основе формальдегидных смол, являются пожароопасными и вредными для здоровья, а инновационная продукция обнинцев лишена указанных недостатков, являясь экологически чистой. Кроме того, простота и технологичность производства новых материалов позволиликратно снизить стоимость используемого оборудования. А это, в свою очередь, повлекло снижение производственных расходов и стоимости приобретаемого жилья для конечного потребителя на 20%. Полученные строительные панели значительно превышают как по технологической, так и по финансовой эффективности, выпускаемые в настоящий период панели с известными промышленными клеями. Заслуживает интереса тот факт, что попытки внедрения подобных клеевых технологий предпринимаются в Италии и Австрии, однако полученные там серийные образцы пока не доведены до соответствующего уровня качества.

Не менее перспективны, предложенные специалистами МУП «Калуга теплосеть» инновационные технологии, находящие применение в ЖКХ. К их числу относится «антивандальное» теплоизоляционное покрытие для тепловых коммуникаций областного центра. Толщина такого покрытия – всего 3 мм, наносится оно как обыкновенная масляная краска, но обладает при этом значительным энергосберегающим эффектом (не уступая минераловате или пенополиуретану). К новшествам из сферы высоких технологий можно также отнести специальные магнитные фильтры, которые производятся одним из заводов Правгорода. Эти устройства после установки на трубах отопления способны улучшить свойства воды, смягчить ее. Как результат, даже старые коммуникации избавляются от накипи и прочищаются.

Заслуживают также внимания новации в применении эффективных строительных материалов и конструкций, поддерживаемых автономной некоммерческой организацией «Калужский бизнес-инкубатор». Одной из них является получение наноструктурированных веществ, используемых как добавки в бетон, строительные и кровельные материалы. С такими добавками увеличивается прочность конструкций, а расход цемента уменьшается. Другой новацией выступает внедрение в строительное производство высокопрочных сталей и бетонов с прочностью на сжатие 45-60 МПа, что позволяет на 25-40% уменьшить массу конструкций, на 15% расход арматуры стали и строительных профилей.

В заключение укажем, что развитие строительной отрасли региона идет в русле основных тенденций современного строительного производства, среди которых выделим следующие:

- оснащение строек высокопроизводительными машинами, средствами малой механизации;
- повышение уровня индустриализации строительного производства и степени заводской готовности строительных конструкций и деталей;
- улучшение качества строительно-монтажных работ.

Основные направления дальнейшего совершенствования строительных технологий связаны с решением задач ресурсосбережения, повышения уровня гибкости строительных технологий, их безопасности, качества, снижения нагрузки на окружающую и социальную среду. От специалистов строительной отрасли в значительной степени зависит прогресс, реализация сложных социальных задач, позитивное развитие экономики страны и ее будущее.

Литература:

1. Технология строительных процессов: учебник / А. А. Афанасьев и др. – М., 2000. – С. 6.
2. Мангушев Р. А., Осокин А. И. Метод «стена в грунте» // Петербургский строительный рынок. 2006. – №6-7. – С. 20-22.
3. Кастинский Д. Технология микротоннелирования: рациональное применение в условиях застройки // Мастерская. Современное строительство. 2009. – №3. – С. 88-89.
4. Войтович В. А. Отвердители силикатных клеев // Клеи. Герметики. Технологии. 2009. – №12. – С. 17-20.

Ю. Н. Арсеньев, д.т.н, профессор

Филиал ВЗФЭИ в г. Туле, Россия

А. П. Коновалов

ОАО «ТГЭС», г. Тула, Россия

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ РЕАЛИЗАЦИИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ В ТУЛЬСКОМ РЕГИОНЕ

При прогнозировании региональных социально-экономических и технико-производственных систем на небольшие периоды времени наиболее важным считается последний период их функционирования, а не тенденции, сложившиеся в среднем на всем периоде их предыстории. Для повышения качества прогнозов целесообразно применять адаптивные мето-

80

ды, позволяющие строить самокорректирующиеся модели, учитывающие результат прогноза, сделанного на предыдущем шаге, и различную информационную ценность членов временного ряда, способные оперативно реагировать на изменяющиеся условия и на этой основе давать более точные перспективы на ближайшую перспективу. В их алгоритмах предусмотрено постоянное сравнение прогнозных оценок, рассчитанных по модели, с фактическими данными, корректировка (адаптация) параметров модели с учетом полученных расхождений. В наибольшей степени на практике применяются адаптивные методы экспоненциального сглаживания, адаптивной фильтрации, эволюции, модели Хольта-Уинтерса, гармонических весов и др. [1]. Они применены для исследования реализации электрической энергии юридическим и физическим потребителям Тульского региона за последние четыре года по кварталам (табл. 1) в зоне деятельности ОАО «Тульские городские электрические сети» (ТГЭС).

Таблица 1

Основные данные по реализации электроэнергии

Годы	Кварталы	Объемы реализации электрической энергии потребителям, млн. кВт/ч
2007	1	263,82
	2	214,97
	3	194,11
	4	264,45
2008	5	280,61
	6	221,65
	7	199,44
	8	274,18
2009	9	273,14
	10	216,05
	11	195,71
	12	267,45
2010	13	278,18
	14	217,83
	15	208,57
	16	262,62

Адаптивная мультипликативная модель Хольта-Уинтерса имеет вид:

$$y_{p(t+k)} = (a_t + k*b_t)*F_{t+k-L},$$

где k – период упреждения ($k = 1$); $y_p(t)$ – расчетное значение экономического показателя для t -го периода; a_t , b_t – коэффициенты модели; F_{t+k-L} –

значение коэффициента сезонности периода, рассчитываемого $(t + k - L)$ сезонов назад; L – период сезонности (для квартальных данных $L = 4$).

Уточнение коэффициентов модели производится по формулам:

$$a_t = \alpha_1 x_t / F_{t-L} + (1 - \alpha_1)(a_{t-1} + b_{t-1}); b_t = \alpha_3(a_t - a_{t-1}) + (1 - \alpha_3)b_{t-1};$$

$$F_t = \alpha_2 y_t / a_t + (1 - \alpha_2)F_{t-L}.$$

Для расчета a_1 и b_1 необходимо оценить значения этих коэффициентов для предыдущего периода времени. Для оценки начальных значений a_0 и b_0 применим линейную модель $y_{pt} = (a_0 + b_0)t$ с использованием метода наименьших квадратов (МНК). Исходная модель имеет вид: $y_{pt} = 234,136 + 1,115t$ (исходные и расчетные значения y_{pt} сведены в табл. 2).

Таблица 2

Фактические и расчетные значения реализации электроэнергии

t	1	2	3	4	5	6	7	8
y_t	263,82	214,97	194,11	264,45	280,61	221,65	199,44	274,18
y_{pt}	235,25	236,37	237,48	238,60	239,71	240,83	241,94	243,06

Рассчитанные значения модели y_{pt} , a_t , b_t , F_t ($t = 1, \dots, 16$) сведены в табл. 3.

Таблица 3

Расчетные данные модели Хольта-Уинтерса

t	y_t	y_{pt}^*	b_t	a_t	F_t	y_{pt}	E_t	$E_{\text{тогн.}}$
1	2	3	4	5	6	7	8	9
-3					1,146			
-2					0,915			
-1					0,821			
0			1,115	234,14	1,118			
1	263,82	235,25	0,660	233,74	1,135	269,598	-5,778	0,022
2	214,97	236,37	0,709	234,56	0,916	234,340	-19,370	0,090
3	194,11	237,48	0,813	235,62	0,822	193,155	0,955	0,005
4	264,45	238,60	0,823	236,46	1,118	264,329	0,121	0,000
5	280,61	239,71	1,718	240,27	1,154	269,318	11,292	0,040
6	221,65	240,83	1,717	241,98	0,915	221,660	-0,010	0,000
7	199,44	241,94	1,620	243,38	0,821	200,322	-0,882	0,004
8	274,18	243,06	1,642	245,07	1,118	273,909	0,271	0,001
9	273,14		0,740	243,706	1,134	284,707	-11,567	0,042
10	216,05		-0,009	241,948	0,844	223,668	-7,618	0,035
11	195,71		-0,329	240,871	0,867	198,632	-2,922	0,015
12	267,45		-0,448	240,145	1,115	268,926	-1,476	0,005
13	278,18		0,060	241,381	1,145	271,816	6,364	0,023
14	217,83		1,559	246,438	0,868	203,776	14,054	0,064
15	208,57		0,890	245,767	0,856	215,013	-6,443	0,031
16	262,62		-0,111	243,320	1,093	275,023	-12,403	0,047

Уровни остаточного ряда $e_t = y_t - y_{pt}$ удовлетворяют условиям точности и адекватности, для проверки которых проведем ряд вычислений (табл. 4).

Таблица 4

Промежуточные расчеты для оценки адекватности модели

Квартал t	Остаток e_t	$E_{отн}(t)$	Точки поворота	e_t^2	$(E_t - E_{t-1})^2$	$e_t * e_{t-1}$
1	-5,778	0,022	-	33,385	-	-
2	-19,370	0,090	1	375,197	184,742	111,920
3	0,955	0,005	1	0,912	413,106	-18,498
4	0,121	0,000	1	0,015	0,695	0,116
5	11,292	0,040	1	127,509	124,791	1,366
6	-0,010	0,000	0	0,000	127,735	-0,113
7	-0,882	0,004	1	0,778	0,760	0,001
8	0,271	0,001	1	0,073	1,329	-0,239
9	-11,567	0,042	1	133,795	140,138	-3,135
10	-7,618	0,035	0	58,034	15,595	88,117
11	-2,922	0,015	0	8,538	22,052	22,260
12	-1,476	0,005	0	2,178	2,091	4,313
13	6,364	0,023	0	40,500	61,466	-9,393
14	14,054	0,064	1	197,515	59,136	89,440
15	-6,443	0,031	0	41,512	420,127	-90,550
16	-12,403	0,047	-	153,834	35,522	79,912
Сумма	-35,654	0,424	8	1173,775	1609,285	275,517

Условие точности выполняется, так как относительная погрешность $E_{отн}(t) = 2,65\% < 5\%$, и модель адекватна исследуемому процессу (ряд остатков e_t отвечает свойствам случайности, независимости уровней, нормальности распределения и равенства нулю математического ожидания $e_t \approx 0$).

Расчет прогнозных показателей $Y_p(t)$ на пятый год вперед составил:

$$Y_{p17} = Y_{p(16+1)} = (a_{16} + 1 * b_{16}) * F_{13} = (243,320 - 0,111) * 1,145 = 278,474.$$

$$Y_{p18} = Y_{p(16+2)} = (a_{16} + 2 * b_{16}) * F_{14} = (243,320 - 0,222) * 0,868 = 211,009;$$

$$Y_{p19} = Y_{p(16+3)} = (a_{16} + 3 * b_{16}) * F_{15} = (243,320 - 0,333) * 0,856 = 207,997;$$

$$Y_{p20} = Y_{p(16+4)} = (a_{16} + 4 * b_{16}) * F_{16} = (243,320 - 0,444) * 1,093 = 265,463.$$

Сравнение фактических и расчетных данных и прогнозные значения данных о реализации электроэнергии на год вперед показал их высокую степень совпадения, что говорит об удовлетворительном качестве прогноза.

Нами разработан комплекс программ по указанным выше методам и моделям анализа и краткосрочного прогнозирования экономических показателей. Программы разработаны в среде визуального программирования Borland Delphi 7, опробованы на решении ряда практических задач и внедрены в производство и учебный процесс ряда вузов.

Литература:

1. Арсеньев Ю. Н., Давыдова Т. Ю., Нефедова С. В. Интеллектуальные системы и информационные технологии: бизнес, финансы, инвестиции, управление / Под ред. Ю. Н. Арсеньева. – М. – Тула: Изд-во ТулГУ, 2010. – 251 с.

Ж. Т. Атабаев, к.э.н.

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

ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Прошло уже более восьми лет с того момента, когда Казахстан приступил к реализации Стратегии индустриально-инновационного развития [1], направленной на снижение сырьевой зависимости экономики, формировании основы для долгосрочного и устойчивого социально-экономического развития страны. Предполагается, что реализация этой Стратегии, рассчитанной на 12 лет, позволит войти в число 50 наиболее конкурентоспособных стран.

На реализацию Стратегии из бюджета были выделены миллиарды долларов. Согласно отчетам, вводились в действие сотни новых предприятий, но при этом структура экономики и экспорта менялась не в лучшую сторону. В частности, в структуре экспорта страны за январь-март 2011 г. минеральные продукты возросли до 77,1%, в том числе топливно-энергетические товары – до 72,6%.

Структурные трансформации в экономике Казахстана состоят в преодолении гипертрофии ориентированного на экспорт энергосырьевого сектора, опережающем развитии обрабатывающих (прежде всего, высокотехнологичных) отраслей, повышении пропорциональности и сбалансированности развития экономики, обеспечении на этой основе ее устойчивого роста на базе ускоренной модернизации производства.

О необходимости снижения сырьевой зависимости правительство заговорило с 2000 г., когда реально обозначился период завершения восстановительного роста экономики. Также в мае 2001 г. была принята Программа инновационного развития страны.

Динамичное развитие инновационной сферы – одно из главных составляемых инновационной экономики. Такая высокотехнологичная экономика предполагает наличие эффективной инновационной системы и создание институтов поддержки инновационного процесса. По данным ООН, сегодня

Казахстан даже не входит в двадцатку высокотехнологичных наций мира. В первую десятку государств с инновационной экономикой входят Финляндия, США, Швеция, Япония, Южная Корея, Нидерланды, Великобритания, Канада, Австралия и Сингапур. Далее следуют Китай и Индия.

Ключом к формированию экономики нового типа в Казахстане являются масштабные инвестиции в новые технологии и создание условий для постоянного воспроизводства знаний и воплощения их в новые высокотехнологичные продукты и услуги.

По разным оценкам, для стран с переходной экономикой минимальное пороговое значение валовых инвестиций составляет 25% от ВВП. В противном случае нарушается нормальный процесс воспроизводства и конкурентоспособности национальной экономики. С учетом же морального и материального износа основных фондов эту цифру желательно поддерживать на уровне 30-40% [2, с. 4].

В рыночной экономике инвестиции осуществляются тогда, когда надо удовлетворять спрос. Спрос, конечно, есть, и он растет, но все же остается ограниченным ввиду небольшого размера казахстанской экономики, как в абсолютном, так и в относительном выражении.

Большую роль в развитии экономики играют информационные коммуникационные технологии, являющиеся основой новой инфраструктуры страны. Они должны развиваться опережающими темпами по сравнению с уровнем развития экономики. Инновационная активность казахстанских предприятий заметна в отраслях, производящих продукцию с низкой степенью переработки. Обращает на себя внимание инновационная активность в отраслях, где доминирует отечественный производитель. Это относится к пищевой промышленности, производству кокса и нефтепродуктов. Так, в сельскохозяйственных регионах, поставщиках продуктов питания, отмечается наибольший процент инновационной продукции в общем объеме промышленных предприятий. Предприятия же машиностроения и металлообработки, легкой промышленности вынуждены конкурировать со всем миром.

Важнейший вопрос, с которым сегодня сталкивается Казахстан, – это обеспечение инновационных проектов финансовыми ресурсами. Статистические данные о величине затрат на технологические инновации предприятий по источникам финансирования свидетельствуют о несомненном факте преобладания источника финансирования инноваций за счет собственных средств предприятий. Такое стремление этих организаций поддерживать собственный научно-технологический потенциал несомненно важен.

За последние десятилетия было разработано и принято множество документов, закрепляющих инновационный путь развития. В республике были созданы специальные структуры, осуществляющие финансирование инновационных проектов за счет госбюджетных средств.

Казахстан первым из стран СНГ пошел на создание Национального фонда, призванного стабилизировать ситуацию на валютном и финансовом рынках и аккумулировать дополнительные доходы от экспорта сырьевых ресурсов для будущего развития казахстанской экономики. Чтобы активизировать инвестиции в несырьевые отрасли, в 2001 г. был создан Банк развития Казахстана (БРК) с целью среднесрочного и долгосрочного кредитования инвестиционных проектов, направленных на развитие производственной инфраструктуры и обрабатывающих производств. Вместе с тем процесс функционирования созданных специальных структур не является простым и однозначным. Так, «общий объем неработающих кредитов в портфеле БРК составляет на 30 сентября 2010 г. 25,8%. Пять из десяти крупнейших кредитов БРК являются неработающими, а остальные были реструктурированы с потерями со стороны БРК. В общем, несмотря на то, что кредиты банка сконцентрированы в относительно крупных инфраструктурных и индустриальных проектах в соответствии со своей развивающей ролью, БРК может быть более рисковым в плане неработающих кредитов, чем коммерческие банки. На долю 15 крупнейших заемщиков БРК приходится 61,4% совокупного ссудного портфеля. Совокупные активы банка на январь-сентябрь 2010 г. составили 928,7 млрд. тенге, а собственный капитал – 274,95 млрд. тенге [3, с. 4]».

Вместе с тем более глубокий анализ структурной и инновационной динамики экономики обнаруживает ряд негативных тенденций, которые могут в перспективе оказать отрицательное влияние на социально-экономическое развитие. Так, высокие темпы экономического роста во многом обусловлены благоприятной конъюнктурой мирового топливно-сырьевого рынка и увеличением экспорта минеральных продуктов, что усиливает сырьевой характер экономики и экспорта, зависимость от колебаний мировых цен на экспортные товары.

Препятствовать экономическому росту страны будут и внутренние проблемы, такие как высокий уровень валового внешнего долга, стагнация объемов кредитования банками экономики. «... до 2006 года отношение валового долга Казахстана к ВВП оставалось на уровне 76%, в то время как отметка в 80% считается критической, которую перешагивать нежела-

тельно. В 2006 году внешний долг вырос более чем на 30 млрд. (или на 70,5%) и превысил 74 млрд. при объеме ВВП 81 млрд. долларов. Отношение долга к ВВП значительно превысило критический уровень, достигнув 92,4%» [4, с. 6].

Сегодня Казахстану необходимо искать новые направления экономического развития. Для повышения конкурентоспособности страны на мировом рынке нужно активно развивать высокотехнологичные отрасли и строить эффективную национальную инновационную систему. Без этого инновационная экономика просто невозможна.

Литература:

1. Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы. // Собрание актов Президента РК и правительства РК. 2008. – №33. – С. 123-200.
2. Рамазанов Н. Эффект базы сравнения // Деловая неделя. 2010. – № 40 (918). 22 октября.
3. Пять из десяти крупнейших кредитов БРК являются неработающими// Деловая неделя. 2010. – № 47 (925). 10 декабря.
4. Рамазанов Н. Долговая статистика // Деловая неделя. 2010. – №38 (916). 8 октября.

Н. И. Бабенко

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

ЗНАЧЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ НАЛОГОВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ АЛТАЙСКОГО КРАЯ

В соответствии со статьей 12 Налогового кодекса РФ (далее – Кодекс, НК РФ) региональными налогами признаются налоги, которые установлены Кодексом и законами субъектов РФ о налогах и обязательны к уплате на территориях соответствующих субъектов. При установлении региональных налогов законодательными органами власти субъектов РФ определяются в пределах и порядке, установленными Кодексом, только налоговые ставки, порядок и сроки уплаты налогов. Могут устанавливаться налоговые льготы, основания и порядок их применения также только в случаях, установленных Кодексом. Явно в законодательстве ущемлены права регионов.

С 2004 г. к региональным налогам НК РФ относит: налог на имущество организаций, налог на игорный бизнес и транспортный налог.

Общепризнано в теоретической науке, что при реализации региональной политики РФ используются такие важные инструменты как:

- целевые программы разного уровня;
- социальные стандарты;
- финансовая помощь регионам из различных фондов федерального бюджета;
- передача в собственность субъектов Российской Федерации акций акционерных обществ, принадлежащих РФ;
- установление особых организационно-правовых режимов (экономические зоны, закрытые административно-территориальные образования и другие);
- осуществление мер по регулированию транспортных потоков.

Установление и введение региональных налогов в качестве существенного механизма, используемого региональными властями для пополнения доходов бюджета и решения социально-экономических задач, учеными, практически, не рассматривается.

Российская Федерация отличается значительными различиями в уровне бюджетной обеспеченности публично-правовых образований. При этом дифференциация в уровне социально-экономического развития регионов с каждым годом только усиливается, и отстающим всё сложнее обеспечивать сбалансированность своих бюджетов без помощи Федерации. В значительной части структурные дисбалансы в социально-экономическом развитии субъектов РФ, в том числе в части их бюджетной обеспеченности связаны:

- с недостаточной экономической обоснованностью разграничения и распределения налогов между бюджетами бюджетной системы страны;
- с ограниченностью прав органов госвласти субъектов РФ в управлении налогами, даже региональными;
- с низким уровнем заинтересованности и ответственности органов госвласти субъектов федерации за развитие налогового потенциала региона.

Чрезмерная концентрация налоговых доходов в федеральном бюджете, а также практика предоставления федеральным законодательством налоговых льгот и изъятий, объектов налогообложения по региональным налогам приводит к необходимости всё большего перераспределения финансовых ресурсов через межбюджетные трансферты, которые малоэффективны с точки зрения стимулирования органов госвласти субъектов РФ к наращиванию собственного доходного потенциала.

Алтайский край считается высокодотационным регионом. В таблице 1 отражена динамика поступления основных доходов в бюджет Алтайского края.

Таблица 1

Динамика доходов и налогов бюджета Алтайского края

	2007 г., млн.руб.	2008 г., млн.руб.	темп роста, %	2009 г., млн.руб.	темп роста, %	2010 г., млн.руб.	темп роста, %
Собственные доходы	24799	31181	125,7	29319	94,0	39804	135,8
Налоговые и неналоговые доходы	21956	28314	129,0	26965	95,2	36303	134,6
Региональные налоги всего	2642	3567	135,0	3686	103,3	4344	117,9
в том числе							
Налог на игорный бизнес	169	112		21		-6	
Налог на имущество организаций	2147	2834	132,0	2839	100,2	3162	111,4
Транспортный налог	326	621	190,5	826	133,0	1188	143,8
Безвозмездная помощь других бюджетов	22197,3	27828,2	125,4	32891,6	118,2	32255,5	98,1

Удельный вес региональных налогов в собственных доходах бюджета края имеет тенденцию к снижению, на что повлияли отмена налога на игорный бизнес и замедление темпов роста налога на имущество организаций в результате экономического кризиса. Повышение ставок транспортного налога в 2009 г. восполнить недопоступление двух других региональных налогов не смогло. Безвозмездная помощь федерального бюджета краю на протяжении четырех лет в 7,4 – 8,9 раз превышает поступление региональных налогов.

Более наглядно динамика темпов роста доходов бюджета Алтайского края представлена на рисунке 1.

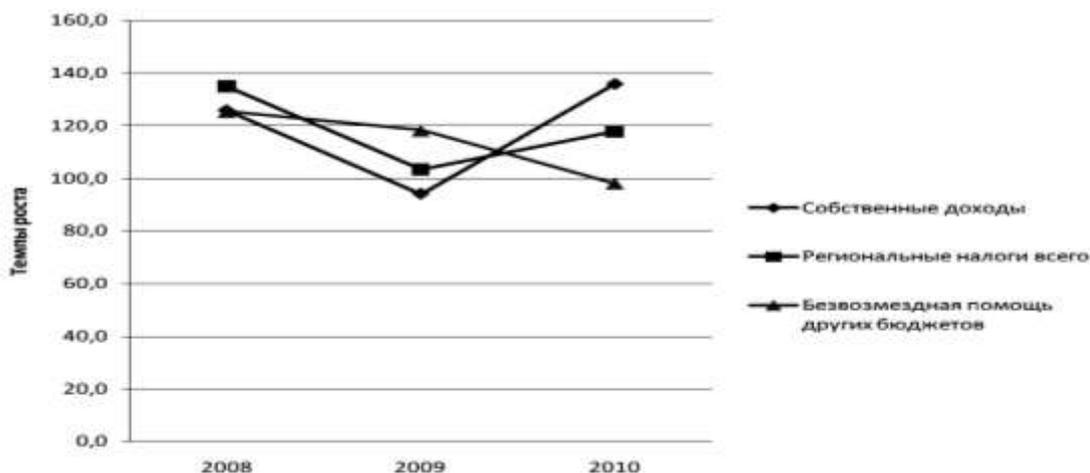


Рис. 1. Динамика темпов роста поступлений бюджета Алтайского края

На рисунке 1 явно просматривается влияние экономического кризиса на поступление всех налогов, и в том числе региональных, в 2009 г. и рост поступлений в 2010 г. Темпы роста безвозмездной помощи федерального бюджета имеют тенденцию к снижению и плановые поступления в бюджете на 2011 г. также подтверждают это.

Законом об изменении Бюджетного кодекса, который сейчас находится в Госдуме, предусмотрено создание территориальных дорожных фондов, которые будут обязательными для создания всеми субъектами РФ. За этими территориальными дорожными фондами в каждом субъекте федерации будут закреплены как минимум два налога – это транспортный налог и акцизы на бензин. Как показал опыт зачисления транспортного налога в территориальный дорожный фонд в недавнем прошлом, администрирование налога должно улучшиться. В совокупности с принимаемыми налоговыми органами мерами по обеспечению достоверности баз данных для начисления налога всё это приведет к увеличению поступлений.

Министр финансов РФ А. Кудрин среди важных моментов при утверждении федерального бюджета на 2011 г. отметил утверждение трансфертов субъектам в рамках фонда финансовой поддержки регионов на 3 года. Теперь это означает, что даже если у субъекта улучшатся доходные источники, улучшатся показатели, то утвержденные в трехлетнем бюджете трансферты не будут уменьшены. Это должно также стимулировать субъекты к работе и к созданию дополнительной налоговой базы.

Р. О. Балгозина, д.и.н.

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

ТЕНДЕНЦИИ ГЕНДЕРНОГО РАВЕНСТВА

Идеи о равноправии женщин, исторический опыт социально-политической борьбы за достижение реального равенства обусловили появление новых учений и концепций. 70-е годы XX века ознаменовали все возрастающую популярность гендерных теорий преимущественно на Западе.

Известный психолог Р. Столлнер весомо аргументировал кардинальные различия понятий «пол» и «гендер». Данная дифференциация расширила границы научного анализа, позволила выделить важные градации категории «пол». Его биологический аспект составляют аналитические и физиологические особенности человека. Гендерный аспект включает социальные, психологические, культурные параметры. Гендер отражает черты и нормы, стереотипы и роли, присущие как женщинам, так и мужчинам в конкретном обществе.

Гендерная составляющая, неизменное разделение на мужчин и женщин является фундаментальной основой социальной организации общества. Длительное время вплоть до 80-х годов XX века теоретический анализ общественной жизни проходил вне гендерного фактора. Основное содержание гендера заключается в идее равенства мужчин и женщин как граждан общества. Открытие гендера как категории социального анализа выступает перспективным явлением. Гендерный подход знаменует новую методологию исследования социальной действительности.

Общество конструирует гендер, то есть социальную модель мужчин и женщин. Их взаимодействие как двух разных социальных групп отражается в целой системе идей и взглядов, понятий и представлений. Основу гендерных проблем составляет наличие различий в интересах мужчин и женщин. Мысль о единстве мужчин и женщин, неразделимости двух основных социальных общностей формирует основу гендерной идеологии. Ее отличительную особенность представляет всеобъемлющий, консолидирующий и конструктивный характер.

Гендерная идеология отражает колебания общественного мнения, вектор государственной власти, изменения ценностных ориентаций. Она характеризует уровень экономических и социальных, политических и культурных, исторических и этико-правовых отношений мужчин и женщин. Гендерная идеология наиболее емко иллюстрирует проблемы материнства и отцовства. Она ориентирована на равноправную и совместную управленческую деятельность женщин и мужчин.

В современной науке превалирует убеждение, что все аспекты человеческих взаимоотношений являются гендерными. Еще в 80-е годы XX столетия заметно сместились акценты. Ученые от детального анализа патриархата и матриархата, от исследования своеобразия мужского и женского опыта подошли к конструированию системы гендера. Это позволило представить исторический процесс во всем его многообразии. С середины 1990-х годов термин «гендер» получил широкое применение как инструмент анализа взаимодействия мужчин и женщин.

Проблема прав женщин в современном Казахстане тесно связана с вопросами формирования устойчивой базы демократии. Права женщин необходимо рассматривать в общем контексте прав человека. Провозглашение свободы и равенства всех людей перед законом предполагает переосмотр всей совокупности политических, экономических и социальных отношений. Пренебрежительное отношение к правам и законным интересам женщин отрицательно сказывается на состоянии общества в целом, вызы-

вает недоверие к власти, усиливает социальную напряженность. Вопрос о равенстве или неравенстве мужчин и женщин стал вопросом политическим. Равенство предполагает наличие равных возможностей для самореализации личности.

Длительное время главным атрибутом и официальным проводником социальных норм и ценностей являлось советское государство. В целом оно придерживалось эгалитарной идеологии и закрепило равноправие мужчин и женщин в законодательстве. В действительности идеи равноправия женщин и мужчин не были реализованы. Слабость гражданского общества, отдаленность семьи от государства заметно тормозили развитие и укрепление равноправия женщин.

В условиях рыночной экономики монополия государства на обеспечение гендерного равенства исключается. Женщины оказались в открытом пространстве с кардинально новыми условиями в отношении равенства, столкнулись с трудностями в сфере занятости и социального обеспечения. Возникла опасность, что женщины лишатся прежних социальных достижений, не будут иметь возможности активно участвовать в жизни общества.

В современном мире достижение гендерного равенства признано одним из основных факторов устойчивого человеческого развития. Вопросы расширения прав и возможностей женщин неизменно входят в повестку всех наиболее значимых конференций Организации Объединенных Наций. Так, в июне 2000 года на XXIII специальной сессии Генеральной Ассамблеи ООН была рассмотрена глобальная проблема: «Женщины в 2000 году: равенство между мужчинами и женщинами, развитие и мир в XXI веке».

В работе международного форума приняли участие представители 191 страны, включая 147 глав государства. Декларация тысячелетия, принятая на саммите, стала важнейшим программным документом по вопросам развития человечества. Знаменательно, что также были разработаны и приняты восемь целей развития тысячелетия (ЦРТ):

1. Ликвидация нищеты и голода;
2. Обеспечение всеобщего начального образования;
3. Достижение гендерного равенства и расширение прав и возможностей женщин;
4. Сокращение детской смертности;
5. Улучшение охраны материнства;
6. Борьба с ВИЧ/СПИДом, малярией и другими заболеваниями;
7. Обеспечение устойчивого развития окружающей семьи;
8. Формирование глобального партнерства в целях развития.

Совершенно очевидно, что без прогресса в реализации гендерного равенства ни одна из целей развития тысячелетия не может быть достигнута в полной мере. Достижение реального гендерного равенства также не ограничивается рамками одной цели. Подлинное гендерное равенство возможно лишь при условии, что будут всемерно учтены гендерные аспекты всех Целей тысячелетия.

Эффективность национальных программ и стратегий, игнорирующих существующее гендерное неравенство, весьма ограничена. К примеру, государственные программы по снижению уровня бедности без учета гендерного фактора способны усилить феминизацию бедности.

Демократические преобразования и экономические реформы в Казахстане не привели к ожидаемым результатам, не способствовали прогрессу как в обеспечении, так и защите прав женщин. Конституционное закрепление равных прав мужчин и женщин, равенства всех перед законом не обусловили кардинальных перемен во взглядах на назначение женщин, в оценке их статуса и роли в обществе. Проблемы равноправия женщин в суверенном государстве тесно связаны с процессом демократизации общества. Гендерное равенство выступает ведущим параметром обновления, модернизации казахстанского общества.

В Республике Казахстан научно выработаны основные принципы, приоритеты и задачи достижения гендерного равенства. Так, наиболее перспективными признаны следующие факторы: сбалансированное участие мужчин и женщин во властных структурах; предоставление равных возможностей для обеспечения реальной экономической независимости женщин и мужчин; равномерное распределение обязанностей женщин и мужчин в семье; пресечение насилия по признаку пола. Эти положения знаменуют кардинальную переменную направления эволюции идей.

Различные группы общества выражают противоположные взгляды и мысли о характере, сущности гендерного равноправия. Многие воспринимают гендерное равенство как формально одинаковое отношение к мужчинам и женщинам. Нередко гендерное равноправие расценивается как компенсация неравенств путем перераспределения средств в пользу и в интересах женщин.

Внедрение гендерных принципов в жизнь связано с ломкой устоявшихся представлений. Демократизация Казахстана предоставила универсальную возможность последовательно изменять общественное мнение, культивировать идеи равенства мужчин и женщин. В республике гендерные вопросы являются приоритетными.

М. М. Богданова, к.э.н.

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРОВ: КРАТКИЙ ОБЗОР

Необходимость международной координации бухгалтерского учета обусловлена тем, что в течение XX века многие развитые и развивающиеся страны постепенно вовлекались в единое экономическое пространство, обеспечивая глобализацию (с учетом национальных специфик) и единство финансовой информации. Международная координация учета ведется уже более 100 лет. Начало было положено в 1904 г., когда в Сент-Луисе (США) прошел первый Международный конгресс бухгалтеров. До второй мировой войны было проведено еще четыре конгресса: в Амстердаме (1926), Нью-Йорке (1929), Лондоне (1933) и Берлине (1938). Начиная с первого послевоенного конгресса в Лондоне (1952), было принято решение о проведении конгрессов каждые пять лет.

Конгресс в Сиднее (1972) был связан с созданием Международного координационного комитета по развитию бухгалтерской профессии (International Coordination Committee for the Accountancy Profession, ICCAP), просуществовавшего до 1997 г. На конгрессе в Мюнхене было объявлено о его преобразовании в Международную федерацию бухгалтеров.

Международная федерация бухгалтеров (МФБ) (International Federation of Accountants – IFAC) (www.ifac.org) была создана для развития и укрепления престижа бухгалтерской профессии. Цели этой организации в значительной степени совпадают с целями Совета по международным стандартам финансовой отчетности (далее – СМСФО); однако приоритет отдается собственно бухгалтерской профессии. Ее деятельность направлена на разработку международных стандартов аудита, этики, образования, подготовку специалистов в области бухгалтерского учета и их представление в СМСФО. В настоящее время IFAC объединяет 159 членов из 122 стран, представляющих более 2,5 миллиона бухгалтеров, занятых публичной практикой, в промышленности и торговле, общественном секторе, образовании.

Действующий в составе федерации Комитет по обобщению практики аудирования (International Auditing Practices Committee – IAPC) издает специальные руководства (guidelines), в которых обобщается и анализируется практика аудирования в различных странах мира. Работа другого комитета – Комитета по профессиональной подготовке (Education Committee) – направлена на унификацию квалификационных и образовательных критери-

ев при подготовке профессиональных бухгалтеров. Комитет по этике (Ethics Committee) занимается обобщением национальных кодексов профессиональной этики и выработкой единого стандарта. Оба эти комитета также периодически публикуют guidelines по вопросам, входящим в сферу их компетенции.

Секретариат IFAC находится в Нью-Йорке. Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России в ноябре 2001 г. первым из отечественных организаций стал действительным членом IFAC.

Ассоциация международных сертифицированных бухгалтеров ACCA (The Association of Chartered Certified Accountants) – крупнейшая и самая быстрорастущая в мире международная профессиональная ассоциация, которая объединяет 325 000 студентов и 122 000 членов ассоциации в 170 странах. Она предлагает наиболее предпочтительные квалификации для практичных, способных и амбициозных людей по всему миру, которые стремятся к успешной карьере в области бухгалтерского учета, финансов и менеджмента.

Официальное Представительство ACCA в Российской Федерации открылось в сентябре 2000 года. Сейчас в России насчитывается более 6 000 студентов и членов ACCA, которые работают в крупнейших международных и российских компаниях, финансовых учреждениях и аудиторских фирмах.

Международная ассоциация независимых бухгалтерских и аудиторских фирм IAPA основана в 1979 г. Это международная ассоциация независимых профессиональных компаний, оказывающих бухгалтерские, аудиторские, консультационные и юридические услуги в странах Европы, Северной и Южной Америки, Африки, Среднего Востока, Юго-Восточной Азии и Австралии.

IAPA объединяет около 250 компаний, имеющих отделения и филиалы в 400 городах 53 стран мира и около 10 000 квалифицированных специалистов. По данным журнала Accountancy Magazine Ассоциация IAPA занимает 22-е место в рейтинге TOP 25 крупнейших международных аудиторских сетей и Ассоциаций.

Организационно Ассоциация состоит из Международного офиса (расположенного в Великобритании), Европейского и Американского отделений и пяти национальных объединений: Madison Accounting Group (Австралия), BHD (Канада), UK200Group (Великобритания), IAPA Deutschland AG (Германия), IAPA Malaysia (Малайзия).

Евразийский Совет Сертифицированных Бухгалтеров и Аудиторов (ЕССБА) – это некоммерческое объединение юридических лиц в форме ассоциации. Он объединяет 29 профессиональных бухгалтерских и аудиторских организаций 11 стран СНГ, является региональным членом Международной Федерации Бухгалтеров (IFAC).

ЕССБА был создан 5 декабря 2001 г. и вступил в Международную Федерацию Бухгалтеров (IFAC) 13 июня 2005 г., стал обладателем уникальной русскоязычной программы сертификации СРА на основе Международных стандартов финансовой отчетности, с центром в Казахстане и филиалом в Российской Федерации. Сертификация СРА включает в себя два уровня сертификации: САР – Сертифицированный Бухгалтер-Практик и СРА – Сертифицированный Международный Профессиональный Бухгалтер.

На сегодняшний день число сертифицированных по программе СРА составляет более 8000 человек, из них 3015 – представители Казахстана, 2437 – сертифицированы по Украине, более 1000 в Узбекистане, более 1000 человек в России, Беларуси, Молдове, Киргизии. Остальные получили сертификаты в Туркменистане и Таджикистане.

ЕССБА получил право на печать и распространение МСФО; признан IFAC как региональная группа, которая вносит значительный вклад в развитие профессии бухгалтера в своем регионе.

Совет по международным стандартам финансовой отчетности (www.iasb.org) (International Accounting Standards Board – IASB). Совет по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) является независимой организацией, разрабатывающей стандарты финансовой отчетности общего назначения для компаний, относящихся к негосударственному сектору экономики. МСФО организован в 2001 г. и заменил собой Комитет по международным стандартам финансовой отчетности (КМСФО). Комитет был создан в 1973 г. в результате соглашения между профессиональными ассоциациями и объединениями бухгалтеров и аудиторов Австралии, Великобритании, Германии, Голландии, Ирландии, Канады, Мексики, Соединенных Штатов Америки, Франции и Японии. С 1983 г. членами Комитета по МСФО стали все профессиональные бухгалтерские организации – члены Международной федерации бухгалтеров (IFAC).

Стандарты IASB носят рекомендательный характер, т.е. не являются обязательными. Согласно требованиям законодательного регулирования Евросоюза все европейские зарегистрированные компании обязаны гото-

вить консолидированную отчетность по МСФО с 1 января 2005 г. При представлении бухгалтерской отчетности, составленной по стандартам, отличающимся от МСФО, все случаи несоблюдения МСФО должны раскрываться отдельно. С 2006 г. до 2009 г. велась работа над устранением всех существующих разночтений с US GAAP и завершением конвергенции. Теперь компании могут добровольно применять новые стандарты или дополнения к ним в ходе подготовки своей отчетности до истечения установленного срока.

Федерация европейских бухгалтеров (Federation des Experts Comptables Europeens) (www.eaa-online.org) является ведущей профессиональной организацией в Европе. Она была создана в 1986 г. в результате объединения двух профессиональных ассоциаций, одна из которых представляла интересы стран Общего рынка, а вторая – интересы других европейских стран. Федерация сохранила и развила европейские традиции проведения научно-исследовательской работы, организации конференций и семинаров, выпуска печатной продукции по проблемам учета.

Кроме того, в список международных организаций бухгалтеров входят: **Ассоциация бухгалтеров стран Америки** (Asociacion Interamericana de Contabilidad) объединяет бухгалтерские организации 21 страны американского континента; **Федерация бухгалтеров Ассоциации государств Юго-Восточной Азии** (АСЕАН Federation of Accountants) объединяет бухгалтерские организации пяти стран: Индонезии, Малайзии, Филиппин, Сингапура и Таиланда; **Конфедерация бухгалтеров Азиатского и Тихоокеанского регионов** (Confederation of Asian and Pacific Accountants) объединяет представителей более 20 стран.

М. И. Воробьева

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

БЫТ ЖЕНЩИН ЗАПАДНОЙ СИБИРИ В 1930-Е ГОДЫ

Важнейшей сферой жизни каждого человека является быт, который охватывает всё существование людей вне их производственной и общественно-политической деятельности, материальная и культурная среда, где происходит воспроизводство физических и духовных сил работника, формируются и удовлетворяются его потребности в пище, одежде, жилище, отдыхе.

Одним из основных компонентов материально-бытовых условий жизни работниц и крестьянок Сибири являлось их жилищное положение. Необходимо отметить, что помещение, как правило, состояло из одной –

двух небольших комнат, что было крайне неудобным при традиционно многодетных семьях. Обстановка была скудной: лавки или нары для сна, печь для обогрева, стол, стулья. Строили обычно индивидуальные дома частного сектора; в Барнауле в 1931 г. они составляли 75%, в Новосибирске – 67,7% всей застройки городов. По мере развития индустриализации в сибирском регионе неуклонно росла численность особенно городского населения, значительно опережая ввод нового жилья. Так, за четыре года (1.04.1931 – 1.01.1935) численность населения городов возросла с 881,7 тысяч до 1672,8 тысяч, поэтому срочно стали строить мало приспособленные для суровых условий землянки, бараки, саманные дома. В Барнауле в 1931 г. на одного жителя приходилось 3,4 кв. м., в 1935 г. картина не изменилась; в Омске в 1931 г. – 3,9 кв.м.; в Кемерово в 1935 г. – 2,4 кв.м.

Очень плохо было развито коммунальное хозяйство: нехватка воды превратилась в обычное явление, так как не было мощных водопроводов; канализацию имели только Новосибирск и Сталинск. В Анжерке суточная подача воды на одного жителя составляла 10 литров, в Барнауле – 6,5 литров [1].

Домашний труд по обслуживанию членов семьи и детей является важным элементом бытовой жизнедеятельности женского населения, как-то: приготовление пищи, уборка жилого помещения, стирка одежды и белья, уход за детьми. Приведём общие данные по стране затрат времени на домашний труд женщин – 4,8 часа в день, а у домохозяек – 10 часов [2]. Аналогичные данные подтверждаются архивными документами и у работниц Сибири, работа по дому занимала у них от 4 до 6 часов [3].

По статистическим данным 1931 г., только на приготовление пищи у женщин уходило 2,4 часа в день, поэтому в стране и в регионе началось развитие сети общественного питания. На 1 апреля 1931 г. в Западной Сибири насчитывалось 498 столовых, особенно большим был охват общественным питанием крупных городов: в Томске – 34,6%, в Омске – 21,2%, в Новосибирске – 31,2% работниц; в 1932 г. уже 39% населения Западной Сибири питались в столовых своих предприятий и учреждений [4].

По инициативе женорганизаторов выбирали наиболее активных женщин внештатными инспекторами по обследованию предприятий общественного питания, которые, наряду с положительными результатами, выявляли и вопиющие нарушения. Так, при проверке столовой фабрики «Сибирь» (г. Томск) обнаружено антисанитарное состояние кухни, в баке с киселём была найдена крыса; повар был отдан под суд. Однако переходу

всей семьи на общественное питание препятствовали следующие факторы: недостаточная сеть предприятий общепита, часто низкое качество пищи, высокая цена приготовленных блюд.

В сокращении времени на домашний труд существенную роль могли сыграть общественные прачечные, однако, в то время их сеть была невелика, в городах Западной Сибири они обслуживали общественные учреждения, труд в них был ручным.

Вопрос о чистоте жилищ, благоустройстве дворов, улиц, сёл и городов рассматривался в ходе социалистического соревнования, которое проходило в форме культурно-бытового похода. Так, например, коллектив автоторожного института (г. Омск) в ходе похода взял обязательство и высадил весной 3400 саженцев. Проводились в крае и культурно-бытовые конференции, где обсуждали итоги соревнований, награждали передовиков, выработывали планы на будущее.

Непосредственно на местах были образованы уличные и квартальные комитеты, которые устраивали субботники по благоустройству прилегающей территории. По данным 10 городов Западно-Сибирского края в 1935 г. в таких комитетах работало 4 тысячи женщин. Вот письмо одной из них на страницах газеты «Советская Сибирь» (8 марта 1935 г.) «Живу на Покровской улице, сначала она мне не нравилась: никакой чистоты, культуры. Собрались мы, домохозяйки, 25 человек, создали уличный комитет, меня выбрали председателем. Неласково меня поначалу встречали, сидела часами у людей, уговаривала начать конкурс на лучшую квартиру. А теперь чисто на улице, в домах, скоро весна – нужно озеленять, очищать улицы».

Мы рассмотрели только некоторые важнейшие социально-бытовые аспекты, касающиеся женского населения 1930-х годов в Западной Сибири, однако считаем необходимым провести в дальнейшем детальную реконструкцию и всесторонний системный анализ повседневной жизни крестьянок, работниц, домохозяек.

Литература:

1. ЦХАФ АК, ф.312, оп.1а, д.1, л.90.; ГАОО, ф.749, оп.1, д.22, л.229; ГАНО, ф.р. 47, оп.5, д.208, л.74.
2. Труд в СССР. М. 1932, с.169.
3. ГАНО, ф. 627, оп.1, д. 140, л. 25.
4. ГАОО, ф. 749, оп.1, д.22, л.307.

О. Г. Голева

*Рубцовский институт (филиал)
Алтайского государственного университета,
г. Рубцовск, Россия*

САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ КАК ФОРМА ОПТИМИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВМЕШАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКУ

Саморегулирование является относительно новым явлением современной российской экономики и представляет собой важнейший элемент реализации общей стратегии оптимизации государственного вмешательства в решение экономических проблем.

Большинство ученых сходятся во мнении, что саморегулирование как институт экономической системы, объединяющий представителей предпринимательского сообщества, во многом будет способствовать реализации задач развития государственно-частного партнерства, создания эффективных инструментов взаимодействия между обществом, бизнесом и государством, расширения участия предпринимателей в подготовке и принятии нормативных решений, выработке и реализации внешнеэкономической политики.

В российском законодательстве под саморегулированием понимается самостоятельная и инициативная деятельность, которая осуществляется субъектами предпринимательской или профессиональной деятельности и содержанием которой являются разработка и установление стандартов и правил указанной деятельности, а также контроль соблюдения требований указанных стандартов и правил. Саморегулирование можно рассматривать как особый экономический институт, который представляет собой альтернативу государственному регулированию и является эффективным механизмом регулирования предпринимательской деятельности и рынка [1].

Раскрывая актуальность саморегулирования целесообразно сформулировать преимущества данного механизма перед государственным регулированием в контексте повышения эффективности и конкурентоспособности экономики страны (рис. 1).

Нормы саморегулирования обладают гораздо большей гибкостью, они легче адаптируются к изменяющимся обстоятельствам по сравнению с государственным регулированием, значительно снижаются издержки мониторинга исполнения установленных стандартов и правил деятельности, повышается действенность контроля. Предпринимательские сообщества в целом, в рамках отдельной отрасли справляются с этими функциями успешнее государства, так как располагают лучшими экспертными возможностями и эффективнее реализуют механизм обратной связи с рынком [1].

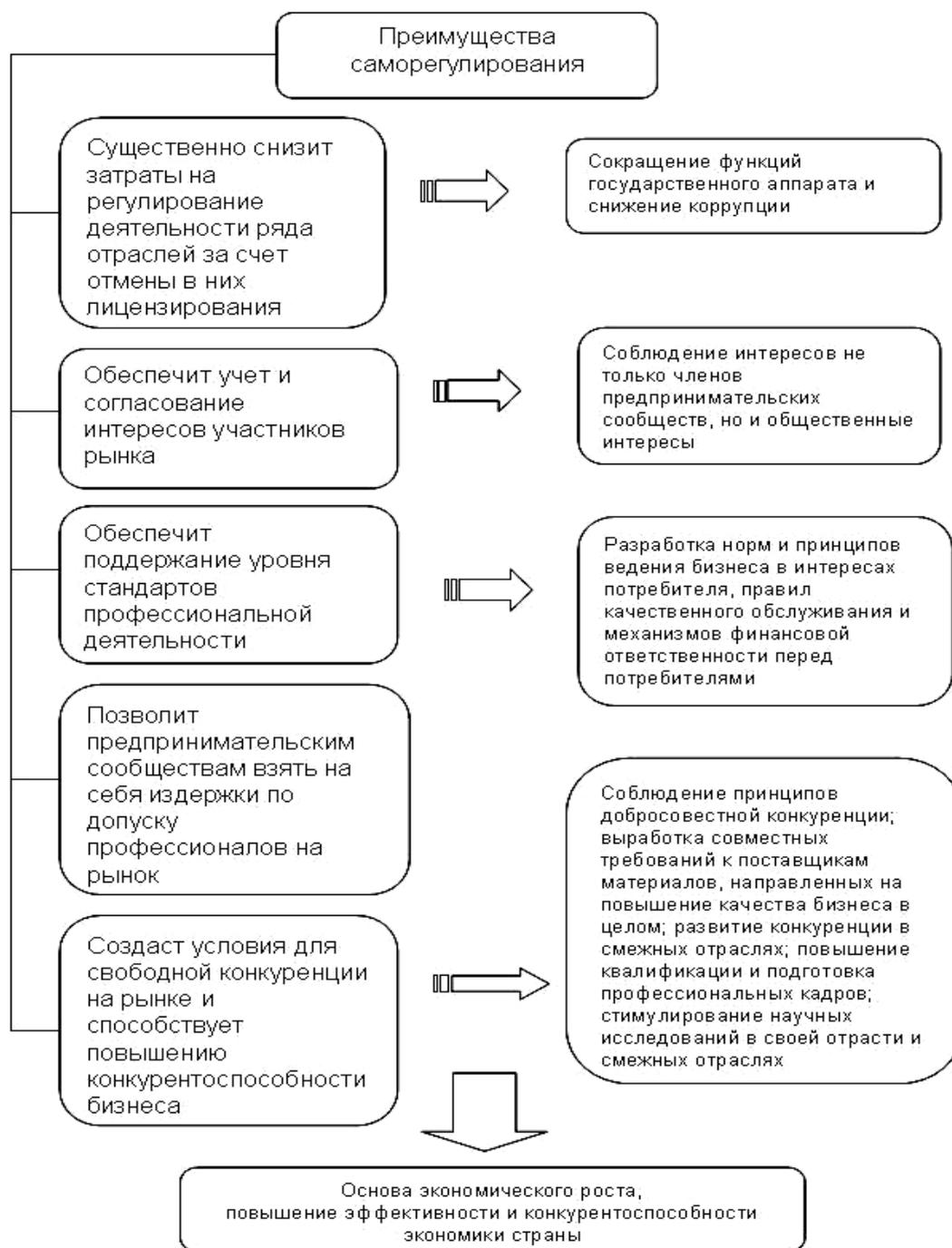


Рис. 1. Преимущества саморегулирования

Наряду с преимуществами в саморегулирование обладает объективными недостатками:

1) со стороны общества существует определенное недоверие к способности предпринимательских сообществ самостоятельно обеспечить регулирование определенной сферы и контроль соблюдения установленных правил и норм;

2) противоречие между задачей защитить интересы собственных членов и бизнеса в целом и необходимостью действовать в интересах общества;

3) деятельность предпринимательских сообществ может привести к ограничению конкуренции: создание дополнительных входных барьеров входа на рынок (высокие членские взносы); вытеснение с рынка организаций-аутсайдеров; повышение цен на товары и услуги;

4) отсутствие гарантий безопасности и эффективного развития рынка в условиях ограниченной конкуренции;

5) высокая вероятность авторитарности руководства и неформального подхода к контролю деятельности предпринимательского сообщества.

Отечественные исследователи формулируют следующие принципиальные моменты соотношения государственного регулирования и саморегулирования:

- саморегулирование реализуется в пределах законодательства и является легитимным;
- саморегулирование конституционно способно замещать государственное регулирование в установленных законом сегментах рынка;
- нормы саморегулирования могут развивать законодательство, приобретая его силу, а также могут ужесточать требования к участникам рынка по сравнению с требованиями законодательства.

В условиях становления института саморегулирования необходимо оценить готовность бизнеса к саморегулированию и готовность системы государственного управления передать ряд контролирующих функций, а также возможные риски и последствия построения системы саморегулирования в целом и для отдельных видов деятельности в частности [1].

Саморегулирование способно намного оперативнее реагировать на запросы потребителей и противостоять падениям рынка. Развитие системы саморегулирования позволяет сэкономить государству значительные бюджетные средства в случае передачи отдельных государственных функций саморегулируемым организациям, финансируемым бизнесом. Государство в свою очередь получает возможность осуществления контроля не за отдельным участником рынка, а за саморегулируемыми организациями, которые должны обеспечивать соблюдение своими членами стандартов поведения на рынке. Саморегулируемые организации воспринимаются экономическими агентами, как источник деловой репутации, а членство в саморегулируемой организации воспринимается как реальный актив компании.

Таким образом, можно сделать вывод о том, саморегулирование представляет собой важнейший элемент реализации общей стратегии оптимизации государственного вмешательства в решение экономических проблем.

Перспективные направления реализации стратегии связаны с развитием института саморегулирования, который во многом будет способствовать реализации задач развития государственно-частного партнерства, и может внести весомый вклад в решение экономических задач России.

Литература:

1. Энтов Р., Радыгин А., Межеряупс И., Швецов П. Корпоративное управление и саморегулирование в системе институциональных изменений. – Москва, 2006.

Н. О. Деркач, к.э.н., доцент

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»

г. Барнаул, Россия

УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫМИ РИСКАМИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Особую роль в развитии любого государства играет проведение целесообразной и эффективной социально-экономической политики. На современном этапе модернизации российской экономики немаловажное значение (а, возможно, и первостепенное) имеет выстраивание результативной системы управления социальными рисками.

В последнее время многие ученые и практики обращаются к пониманию сущности социальных рисков, чтобы выстроить адекватную систему управления ими.

Понятие социального риска необходимо соотносить с категорией «риск», под которой нами понимается ситуация неопределенности с возможностью оценки ее вероятности, в которой есть альтернативные исходы и существует необходимость принятия решения. В свою очередь, при определении социального риска основной упор необходимо делать на характер конкретной ситуации, при которой риск будет считаться реализовавшимся. К таким ситуациям относятся те из них, которые влияют на изменение материального положения лица и его положения в обществе, в частности: утрата трудоспособности, старость, безработица, болезнь и другие социально-значимые обстоятельства.

На наш взгляд, наиболее точное определение социального риска следующее: социальный риск – это вероятность ухудшения материального положения в результате утраты заработка или трудового дохода по объективным социально-значимым причинам, а также в связи с дополнительными расходами по содержанию детей и других членов семьи, нуждающихся

в помощи, по удовлетворению потребностей в медицинских и социальных услугах. Это определение отражает наиболее существенные признаки социального риска: связь с общественной организацией труда; предполагаемый характер; объективные причины наступления [1, с. 24].

Для снижения влияния последствий социальных рисков на материальное положение различных членов общества необходимо создание и развитие эффективных систем управления такими рисками. В процессе управления социальными рисками могут использоваться различные методы воздействия (рис. 1).

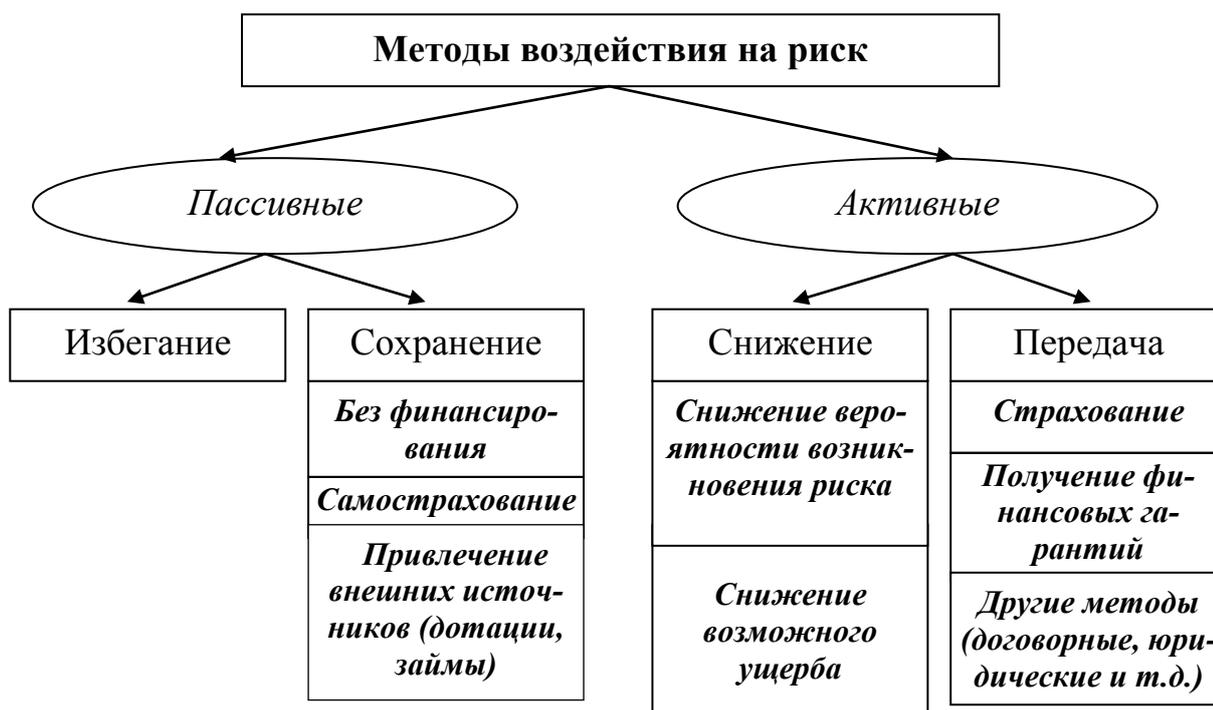


Рис. 1. Основные группы методов воздействия на риск

При использовании метода «избегание (исключение) риска» субъект, принимающий решение, отказывается от любых действий, которые могут повлечь наступление риска. Например, существует риск безработицы, связанный с возможностью увольнения (сокращения) наемного работника, для избегания наступления которого, субъект не должен являться наемным работником. Иными социальными рисками также возможно управлять данным методом (например, беременностью), но некоторые риски избегать порой невозможно. В частности это может касаться такого события как наступление старости.

При «сохранении (удержании) риска» субъект, принимающий решение, оставляет на своей ответственности все последствия, которые может принести реализовавшийся риск. В большинстве случаев субъект просто не принимает никаких действий, направленных на изменение вероятности

наступления рискованного события и размеров возможного ущерба. В каких-то случаях этот метод управления может быть весьма эффективным (например, относительно риска безработицы), но использование его в процессе управления иными социальными рисками может привести к различным противоречиям в обществе.

Снижение социального риска также не всегда возможно. Этот метод заключается в проведении превентивных мероприятий по снижению вероятности или тяжести последствий реализации риска такими способами как диверсификация, лимитирование, приобретение дополнительной информации, профилактика. Данный метод может иметь место при управлении риском, связанным с безработицей (например, самозанятость) или инвалидностью (соблюдение техники безопасности), но снижение социального риска, являющегося последствием наступления старости, пока не является возможным.

На наш взгляд, при управлении различными социальными рисками наиболее действенным методом оказывается метод «передача риска». Используя данный метод субъект, принимающий решение, может передать все материальные последствия социального риска другому экономическому субъекту, который будет нести ответственности по их компенсации.

На практике в разных странах процесс управления социальным риском осуществляется по-разному, но в большинстве случаев основой является создание системы управления (рис. 2).



Рис. 2. Система управления социальными рисками

Так как последствия социального риска влияют на социальную стабильность в обществе основным субъектом, создающим систему управления социальными рисками и регулирующим ее, должно быть, государство. В тоже время, в России все чаще и активнее говорится о необходимости переложения части ответственности за последствия социальных рисков на субъектов, подверженных этим рискам. На наш взгляд, чтобы говорить о такой возможности нужно создать стабильные и прозрачные экономические и правовые условия.

Литература:

1. Мачульская, Е. Е. Право социального обеспечения: учебное пособие для ВУЗов / Е. Е. Мачульская, Ж. А. Горбачева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Книжный мир, 2001. – 293 с.

Т. Ф. Земскова, к.э.н., доцент

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ

Успешное решение задач модернизации экономики во много зависит от наличия у предприятий долгосрочных ресурсов. Одним из инструментов привлечения внешних источников формирования «длинных» ресурсов являются корпоративные облигационные займы.

Однако в настоящее время активное развитие рынка корпоративных облигаций в России сдерживается рядом факторов. Так правовые акты, регламентирующие выпуск облигаций (ГК РФ ст. 102, ФЗ от 22.04.1996 г. «О рынке ценных бумаг» №39-ФЗ, «Стандарты эмиссии ценных бумаг и регистрации проспектов ценных бумаг», утвержденные приказом ФСФР №07-4/пз-н от 25.014.2007 г.), содержат ряд ограничений для элементов облигаций.

Законодательные ограничения состоят в том, что:

- номинальная стоимость всех выпущенных обществом облигации не должна превышать размер уставного капитала общества либо величину обеспечения, предоставленного обществом третьим лицам для цели выпуска облигаций;
- выпуск облигаций обществом допускается после полной оплаты уставного капитала общества;
- выпуск облигаций без обеспечения допускается не ранее третьего года существования общества и при условии надлежащего утверждения к этому времени двух годовых балансов общества [1].

Ограничения, установленные Стандартами следующие:

- не могут быть эмитированы облигации до регистрации отчета об итогах размещения зарегистрированного ранее выпуска облигаций той же серии;
- не могут быть эмитированы облигации до регистрации отчетов об итогах всех зарегистрированных ранее выпусков акций (у акционерных обществ) и внесения изменений в устав акционерного общества эмитента;
- запрет на обращение облигаций до завершения размещения отчета об итогах выпуска [2].

Выпуск конвертируемых облигаций акционерными обществами сдерживается ограничением периода (сроком на 1 год) между конвертацией облигаций в акции и принятием решения о дополнительном выпуске акций. В результате требуемого ежегодно повторения процедур по выпуску дополнительных акций растут затраты эмитента по обслуживанию выпуска ценных бумаг.

Проблемой является и то, что российское законодательство не содержит необходимых норм, обеспечивающих правовую защиту держателей облигаций.

Так, в отличие от кредиторов банков, держатели облигаций, в случае банкротства эмитента не могут действовать коллективно, в частности, назначать доверительного управляющего, который бы отстаивал их интересы во взаимоотношениях с эмитентом. Неисполнение эмитентом оферты (требований инвестора по досрочному погашению облигаций) не рассматривается законодательством как полный дефолт.

В действующем налоговом законодательстве сохраняется различный подход к налогообложению доходов юридических и физических лиц, полученных в виде процентов по ценным бумагам и другим финансовым обязательствам. При этом среди ценных бумаг предпочтение отдается акциям, а среди эмитентов долговых обязательств – государственным и муниципальным органам власти.

Как видно из приведенных в таблице 1 данных, в настоящее время доходы предприятий и населения по корпоративным облигациям облагаются по более высоким ставкам. Это свидетельствует о том, что в законодательстве закреплён принцип приоритетности государственных заимствований перед частными заимствованиями.

Таблица 1

Ставки налогов по доходам, полученным в виде дивидендов,
процентов по ценным бумагам

	Ставка налога в %
А. Ставки налога на прибыль	
1. По доходам, полученным в виде дивидендов:	
- российскими предприятиями от российских и иностранных источников	1) 0- при владении более 50% пакета долей (акций), сроком более 1 года 2) 9 - в остальных случаях
- иностранными организациями от российских источников	15
2. По доходам, полученным в виде процентов по государственным и муниципальным облигациям	15
3. По доходам в виде процентов по корпоративным облигациям	20
Б. Ставки налога на доходы физических лиц	
1. По доходам физических лиц – резидентов, полученных в виде процентов по государственным ценным бумагам РФ, ценные бумаги субъектов РФ и муниципальных органов власти	не облагаются
2. По другим доходам физических лиц – резидентов, в т.ч. полученных по корпоративным облигациям	13

Такой режим налогообложения, как отмечается в ряде публикаций, уменьшает круг потенциальных инвесторов в корпоративные облигации и, в конечном счете, сокращает возможности организаций по расширению долгового финансирования инвестиционных программ [3, 4].

По нашему мнению, в условиях решения задач ускоренного обновления производственного аппарата логично было бы установить единый порядок налогообложения доходов по государственным и корпоративным облигациям.

Вложения в корпоративные облигации могли бы стать важным инструментом размещения сбережений населения, использования их для формирования инвестиционных фондов. Однако в настоящее время вложения частных лиц в коммерческие облигации менее выгодно по сравнению с банковскими вкладами, которые, во-первых, застрахованы, а во-вторых, доходы по рублевым депозитам практически не подпадают под налогообложение налогом на доходы физических лиц.

Таким образом, дальнейшее развитие рынка корпоративных облигаций, повышение его роли в формировании долгосрочных инвестиционных ресурсов предприятий предполагает решение целого комплекса мероприятий по повышению гарантий инвесторов, обеспечению прозрачности деятельности инвесторов, а также совершенствованию правовой базы.

Литература:

1. О рынке ценных бумаг: Федеральный закон РФ от 22.04.1996 г. №39-ФЗ
2. Стандарты эмиссии ценных бумаг и регистрации проспектов ценных бумаг. Приказ ФСФР №07-4/пз-н от 25.01.2007 г.
3. Кислюкова Е. Ю. Российский рынок облигаций: испытание кризисом // Банковское дело. 2010. – №1.
4. Куделич Е. В. Эмиссия банками облигаций: основные тенденции и проблемы // Банковское дело. 2011. – №2.

Э. И. Колобова, к.э.н.

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

РАЗВИТИЕ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Мировой и отечественный опыт развития экономики постоянно подтверждает все возрастающее значение человеческого фактора, кадрового потенциала, качественное состояние которого является определяющим показателем развития экономики страны, её места и роли в мировом сообществе.

Развитие малого бизнеса – одно из ведущих направлений формирования экономических отношений в России. Однако значимыми проблемами нынешнего малого бизнеса являются отсутствие доступа к финансовым ресурсам и неэффективность существующих финансово-кредитных механизмов. Молодые предприниматели пытаются улучшить положение, опираясь на собственную инициативу и предприимчивость. Но нужна мощная поддержка со стороны государства. Ведь успешное развитие малого бизнеса зависит от деятельности государственных структур как исполнительных, так и законодательных.

Государственные органы, которым поручены вопросы развития малого предпринимательства, должны выполнять две функции: обеспечивающую и управленческую. Обеспечивающая функция связана с предоставлением малым предприятиям финансовой поддержки, информационных ресурсов, госзаказов и т.д. Управленческая функция касается вопросов планирования, оперативного управления, контроля. Реализация этой схемы должна обеспечить устойчивость и эффективность развития малого бизнеса. Целенаправленная государственная поддержка малого предпринимательства исключительно важна для экономики России, поскольку конкурентоспособное в международных масштабах народное хозяйство не может существовать без эффективно функционирующего малого предпринимательства. В сегодняшних условиях, когда для малого бизнеса инфляция и нехватка заемного капитала

являются еще более серьезными проблемами, чем для крупных предприятий, такая поддержка особенно важна. Формально государственная поддержка малого предпринимательства уже несколько лет признается в правительственных документах одним из главных направлений экономической реформы. Она должна способствовать развитию конкуренции, наполнению потребительского рынка товарами и услугами, созданию новых рабочих мест, формированию широких слоев собственников и предпринимателей. И ставку в развитии малого бизнеса необходимо делать на энергичную, целеустремленную и активную молодежь.

Финансово-экономический кризис, затронувший Россию, обострил весь спектр проблем российской экономики, в том числе недостаточный уровень профессионализма, компетентности кадров, необходимый для деятельности в условиях инновационной экономики. Это относится и к кадрам предпринимателей, так как в их составе мало молодежи, обладающей большим инновационным потенциалом.

Молодежное предпринимательство нельзя назвать новым явлением в российской экономике, поскольку, как отмечалось в докладе Комитета РФ по делам молодежи, именно молодыми было создано более 70% появившихся в начале 90-х годов прошлого века малых и средних коммерческих предприятий. Социальное становление и развитие молодежного предпринимательства в России повторяет траектории развития отечественного предпринимательства в целом. Молодежное предпринимательство с годами последовательно теряло свой разносторонний характер и в настоящее время сосредоточено преимущественно в сфере торговли и общественного питания. Это явно не соответствует многообразию установок молодых людей на тип и сферу привлекающей их трудовой деятельности. Однако перед лицом трудного выбора между работой на государственном предприятии с низкой зарплатой и сомнительным, но высокооплачиваемым бизнесом молодой человек нередко делает выбор в пользу последнего. Несмотря на все сказанное, современное российское молодежное предпринимательство сохраняет перспективы дальнейшего развития, но для этого требуются существенные изменения в условиях его становления. Прежде всего, необходима переориентация государственной, в том числе молодежной, политики в области развития малого и среднего бизнеса, использование и стимулирование в ней соответствующих народной ментальности российских традиций предпринимательской деятельности. От своевременности формирования целостной, социально-ориентированной модели поддержки молодежного бизнеса зависит его будущее и будущее российских молодых граждан, занятых в данной сфере.

На пути развития молодежного предпринимательства стоит целый ряд не решенных проблем:

- разрозненность системы регулирования. Важность участия молодежи в развитии малого и среднего бизнеса, инновационных микропредприятий неоднократно подчеркивалась Президентом РФ, Председателем Правительства РФ и многими общественными деятелями. Осуществлением государственной политики по поддержке молодежного предпринимательства занимается Росмолодежь. Однако другие ведомства, как, например, Министерство экономического развития РФ, деятельность которого непосредственно связана с регулированием предпринимательской деятельности, и Министерство образования и науки, отвечающее за реализацию государственной политики в сфере образования и науки, играя важную роль в регулировании предпринимательской сферы, сферы подготовки кадров и в содействии созданию инновационных микропредприятий, на которых предполагается трудоустроить выпускников вузов, взаимодействуют с Федеральным агентством по делам молодежи в общем порядке, не имея четких программ развития молодежного бизнеса;

- отсутствие законодательно закрепленной позиции государства по отношению к молодежному предпринимательству. Федеральные законы не выделяют молодежное предпринимательство в отдельную категорию, предоставляя ему поддержку на общих основаниях с другими субъектами малого бизнеса, без учета его специфики. Аналогичной является ситуация и в большинстве регионов;

- недостаточное координирование региональных и федеральных государственных программ, обеспечивающих возможность поддержки молодежных предпринимательских инициатив;

- слабая информированность молодежи о потребностях сферы реальной экономики в реализации их предпринимательской активности. Нет полной информации о возможностях создания и реализации инновационных проектов в межрегиональной среде на основе региональных преимуществ и формах государственной поддержки;

- недостаточное развитие форм частно-государственного партнерства, ориентированных на развитие молодежных трудовых ресурсов. Высокий уровень требований конкурентной среды при входе в бизнес-сообщество;

- глобальные проблемы российского образования. Российские вузы готовят бизнес-кадры, но не предпринимателей, способных рисковать и начать свое дело.

Молодежное предпринимательство, безусловно, является одним из приоритетных направлений развития малого бизнеса в России. Но, как это ни парадоксально, в современном российском законодательстве до сих пор отсутствует даже понятие молодежного предпринимательства.

Проблемы становления молодежного предпринимательства уже длительное время являются предметом пристального внимания научных кругов и общественности, однако приходится констатировать, что целостная социально-ориентированная модель поддержки молодежного бизнеса пока еще находится в стадии формирования. Между тем именно на молодых бизнесменов ложится основное бремя ответственности за будущее экономическое развитие страны. Молодежный бизнес играет главную роль в решении социально-экономических проблем, таких как создание новых рабочих мест и сокращение уровня безработицы, подготовка квалифицированных кадров. Расширение возможностей и усиление влияния молодежного предпринимательства обуславливает необходимость использования его потенциала.

В настоящее время, когда экономика нашей страны переживает не легкие времена, когда выпускникам учебных заведений сложно устроиться на работу, открытие молодыми гражданами России своего собственного бизнеса и его развитие является одним из наиболее эффективных способов обеспечения занятости молодежи, её финансовой обеспеченности. Молодежь – будущее России, особенно если она является частью бизнес-среды.

Т. Е. Кузнецова, к.э.н.

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ АЛТАЙСКОГО КРАЯ

Развитие экономической ситуации в Алтайском крае происходило под влиянием общих условий функционирования российской экономики.

В промышленном производстве края за последний год произошли некоторые положительные изменения. По данным статистики индекс промышленного производства по краю в первом полугодии 2010 г. к аналогичному периоду 2009 г. составил 122,4%, но по основным видам промышленного производства имеются существенные различия. Если в обрабатывающих производствах края произошёл существенный рост к показателям 2009 г. – 127,3%, меньший рост в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды – 114,0%, то в добыче полезных ископаемых продолжилось падение объёмов производства – 69,9%.

В обрабатывающих производствах самый значительный рост объёмов произошёл в производстве транспортных средств и оборудования (402,8%) обработке древесины и производстве изделий из дерева (215,4%), сохранилось тенденция роста объёмов производства в большей части обрабатывающих производств, падение объёмов производства сохранилось в производстве фармацевтической продукции, производстве прочих неметаллических минеральных продуктов, производстве станков, оборудования, машин для сельского хозяйства.

По данным исследования деловой активности, проведенного краевым комитетом статистики, наблюдается улучшение деловой конъюнктуры по сравнению с предыдущим периодом, индекс предпринимательской уверенности составил «-5%», что выше уровня прошлого года. Среди факторов, ограничивающих рост производства, предприниматели отмечают недостаток финансовых средств (51%), недостаточный спрос на выпускаемую продукцию на внутреннем рынке (48%), неопределенность экономической ситуации (42% руководителей), высокий уровень налогообложения (42%), высокий процент коммерческого кредита (31%).

С начала 2010 г. в целом наблюдается рост цен производителей промышленной продукции представленных на рисунке 1.

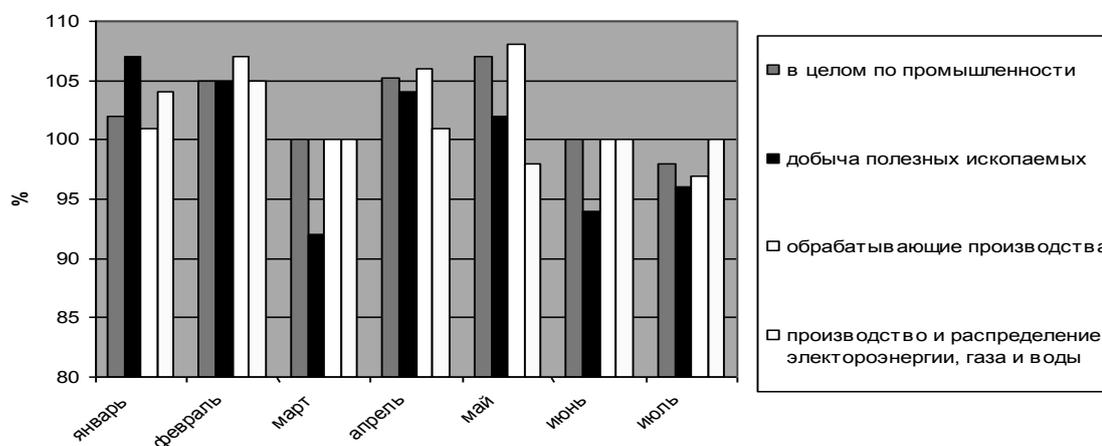


Рис. 1. Динамика индекса цен производителей промышленных товаров Алтайского края в 2010 г.

Результаты мониторинга объёмов производства предприятий, проводимого СПА по данным управления Алтайского края по промышленности и энергетике, показывают рост объёмов производства в целом по этим предприятиям за январь – июнь 2010 г. в 1,3 раза (130,1%) к аналогичному периоду 2009 г. При этом стабильный рост объёмов производства в течении всего этого периода отмечен только на одном предприятии ОАО «Сибэнерго-гомаш», практически стабильной, также можно считать динамику роста ещё

двух предприятий ЗАО «Рубцовская швейная фабрика», филиал ОАО «Алтайвагон». Ситуация в большей части остальных предприятий в первом полугодии 2010 г. была нестабильной: падение объемов производства в одном месяце и рост – в другом.

Следствием фактически общей нестабильной ситуации на предприятиях явилась и общая нестабильность динамики промышленного производства в крае.

В целом за 6 месяцев 2010 г. улучшились позиции Алтайского края в СФО по основным социально-экономическим показателям. В рейтинге регионов СФО, формируемом службой статистики по индексу промышленного производства Алтайского края поднялся с восьмого места на второе. По темпам увеличения объемов отгруженной продукции промышленного производства:

- обрабатывающими производствами с одиннадцатого места на второе;
- производством и распределением электроэнергии, газа и воды с десятого на шестое.

Таким образом, несмотря на положительные изменения, существующего увеличения в общем объёме промышленного производства не произошло.

Е. В. Мамонтова

Кемеровский институт (филиал)

*Российского государственного торгово-экономического университета,
г. Кемерово, Россия*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНОЙ СФЕРЫ (НА ПРИМЕРЕ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

В рамках активного процесса модернизации российского общества ключевой задачей государственной политики в области общественных взаимоотношений является реализация направлений по стимулированию развития и сохранения уже имеющейся базы культурного и духовного потенциала страны.

На сегодняшний день социально-культурная сфера страны находится в процессе трансформации. При этом следует отметить, что процесс социокультурных преобразований усложняется тем, что акцент в модернизации общественных и экономических взаимоотношений делается на отраслях промышленности и ключевых сферах хозяйствования. Процессу со-

циокультурного развития общественных отношений на сегодняшний день не хватает системности, сконцентрировавшей бы внимание на приоритетных отраслях данной области.

Говоря об эффективности развития социокультурной сферы в конкретном регионе – Кемеровской области, следует привести результаты социологического опроса, проведенного среди населения в возрасте от 16 до 60 лет. Ключевыми вопросами, заданными респондентам, стали роль и место социокультурной сферы в общественной жизни.

Для выявления мнения общественности по приоритетам социальной сферы, развивающейся на сегодняшний день в Кемеровской области, респондентам был задан вопрос: «Развитие каких из нижеприведенных социальных сфер Кузбасса, на Ваш взгляд, преобладает на сегодняшний день в регионе?». Ответ на данный вопрос представлен на рисунке 1 с учетом ранжирования ответов.

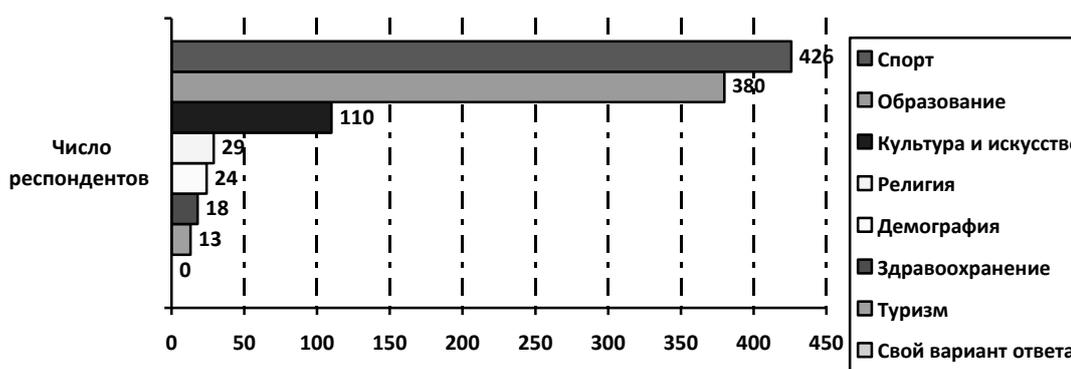


Рис. 1. Приоритетные социальные сферы региона, по мнению респондентов
 Источник: расчеты автора на основе результатов социологического опроса.

Представленные на рисунке 1 данные демонстрируют, что из 1000 респондентов 42,6 % отметили преобладание такой области социальной сферы, как спорт, 38% – образования, 11% – культуры и искусства, оставшиеся 8,4 % – религии, демографии, здравоохранения и туризма.

При этом следует определить и само отношение опрошенных к отрасли социокультурной деятельности. С этой целью респондентам задан был следующий вопрос: «Какие из ниже приведенных социальных сфер региона, на Ваш взгляд, требуют более пристального внимания со стороны органов местной власти?». Ответ на данный вопрос представлен на рисунке 2 с учетом ранжирования ответов.

Рассматривая приоритеты, определенные населением, следует сказать, что в четверку приоритетных направлений вошли здравоохранение, образование, культура и искусство, а также спорт. При этом образование,

культура и искусство, спорт так же, как в первом вопросе (рис. 1), заняли первые места. Исключением является здравоохранение. В частности 1,8% считают, что здравоохранению отводится приоритетное направление, при этом уже 31% опрошенных говорит о необходимости активизации внимания органов местной власти к данной социальной сфере.

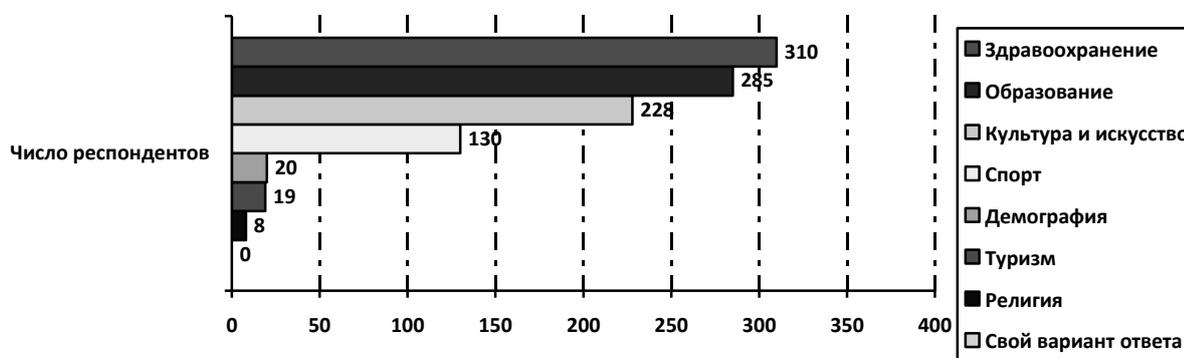


Рис. 2. Социальные сферы региона, требующие более пристального внимания со стороны органов местной власти, по мнению респондентов

Источник: расчеты автора на основе результатов социологического опроса.

Анализируя приоритеты, расставленные респондентами (населением Кемеровской области), следует сказать, что все три ключевые позиции являются приоритетными национальными и региональными программами. Так, с 2006 г. на территории Кузбасса реализуются четыре приоритетных национальных проекта: «Здоровье», «Образование», «Доступное и комфортное жилье – гражданам России», «Развитие АПК» и приоритетный региональный национальный проект «Культура».

Для рассмотрения официальной позиции органов местной власти в вопросе приоритетов в социальной сфере рассмотрим объемы финансирования приоритетных, на взгляд респондентов, областей социокультурного развития региона: образования, здравоохранения, культуры и искусства.

Таблица 1

Общий объем финансирование социальных сфер за последние 5 лет (в млрд. руб.)

Социальная сфера	2006	2007	2008	2009	2010	Общий объем финансирования за 5 лет
Образование	19,850	23,905	31,711	30,252	32,147	137,865
Здравоохранение	15,5	19,7	21,052	23,253	22,901	102,406
Культура и искусство	2,46	2,7	2,9	3,0	3,1	14,16

Источник: Официальный сайт администрации Кемеровской области//www.ako.ru

Представленные в таблице 1 данные демонстрируют объемы финансирования социальных сфер. При этом в последние 5 лет можно наблюдать стабильный рост объемов финансирования, исключением являются лишь

финансирование образования в 2009 г. и здравоохранения в 2010 г. В целом следует сказать, что за 5 лет общий объем финансирования всех представленных сфер составил 254,431 млрд. руб. (рис. 3).

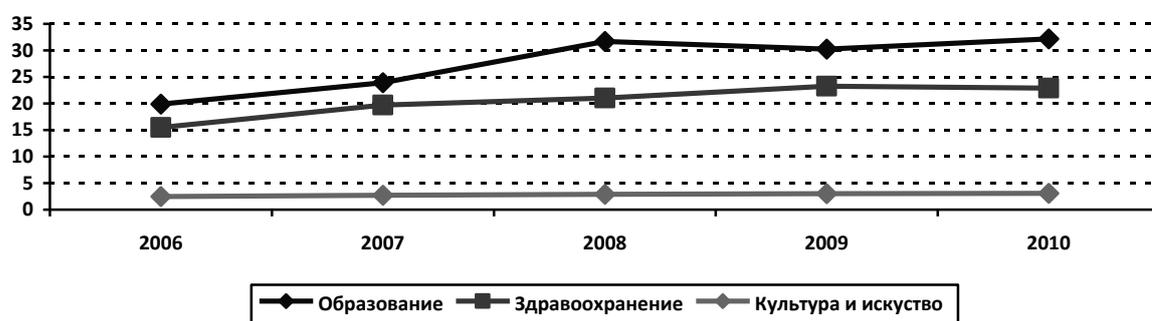


Рис. 3. Динамика финансирования социальных сфер за последние 5 лет
 Источник: расчеты автора на основе данных официального сайта администрации Кемеровской области//www.ako.ru

Необходимо акцентировать внимание на том факте, что данные социальные сферы являются государственными и региональными приоритетными национальными проектами, призванными модернизировать социально-экономические сферы хозяйствования.

В заключение отметим позиции респондентов в вопросе «Является ли социокультурное составляющее региона ключевым фактором в его развитии?». Ранжирование ответов респондентов представлено на рисунке 4.

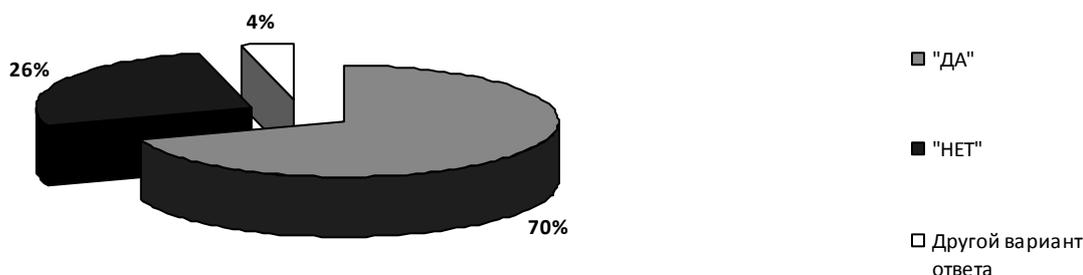


Рис. 4. Долевое распределение ответов респондентов на вопрос «Является ли социокультурное составляющее региона ключевым фактором в его развитии?»

Источник: расчеты автора на основе результатов социологического опроса.

Итак, 70% опрошенных респондентов выразили свое согласие с тем, что социокультурные факторы являются ключевыми в региональном развитии, 26% – опровергают данное предположение и лишь 4 % высказали сомнение, утверждая при этом, что социокультурные аспекты регионального развития могут быть ключевыми лишь в совокупности с другими сферами экономического потенциала региона.

В. В. Мищенко, к.э.н., доцент
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»
г. Барнаул, Россия

О РОЛИ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ В ФУНКЦИОНИРОВАНИИ СТРАНЫ И РЕГИОНОВ

Неформальная деятельность физических и юридических лиц (граждан и организаций) в сфере экономики всегда существовала и будет существовать. Главный вопрос состоит не в её полной ликвидации, а в определении допустимого размера теневой экономики, превышение которой мешает стабильному развитию всего остального общества и снижает уровень жизни его граждан.

Существует много подходов к определению неформальной, или теневой экономики. Возьмем за основу следующее: под данной экономикой понимаются встроенные в официальную экономику теневые отношения, связанные с официальным статусом их участников. Другими словами, теневая экономика трактуется с этой точки зрения как нерегистрируемая деятельность тех же самых агентов, которые действуют и в регистрируемой части экономики [1].

В зависимости от характера результата деятельности выделяют теневую экономику:

- производственную, вносящую реальный вклад в производство валового национального продукта;
- перераспределительную, не связанную с реальным созданием экономических благ, но перераспределяющую доходы и имущество.

Теневая экономика представляет собой очень трудный для исследования предмет: это феномен, который относительно легко определить, но невозможно точно измерить. Практически вся информация является недоступной, потому как теневое предпринимательство не имеет официальной статистики доходов, о них ученый-экономист может только догадываться. Так, И. Х. Райг отмечает: «Социально-экономические проблемы нашего общества, связанные с нелегальной экономической деятельностью граждан, исследованы пока слабо, эмпирического материала, полученного на базе серьезных исследований о нелегальной экономической активности отдельных граждан и целых коллективов, пока нет» [2].

Как правило, западные исследователи выделяют следующие факторы, определяющие масштабы и динамику теневой экономики: 1) тяжесть налогообложения; 2) размеры получаемого на душу населения дохода; 3) про-

должительность рабочего времени; 4) масштабы безработицы; 5) роль государственного сектора.

Если в 60-е гг. XX в. в развитых странах теневая экономика имела наибольший вес в США (6,4% в производстве ВВП), Нидерландах (5,6%), Франции (5%), Италии (4,4%) и ФРГ (4,6%), а наименьший – в Японии, Ирландии и Швейцарии (1-2%), то сейчас на «первые» места вышли Швеция, Бельгия, Дания, Италия, где свыше 12-13% ВВП производится в нерегистрируемой сфере экономики [3]. На наш взгляд, такие цифры надо воспринимать очень скептически: невозможно точно определить размеры теневой экономики, а в развивающихся и в странах с переходной экономикой данная деятельность часто не только вне регистрации, но и вне закона. Так теневой сектор Нигерии достигает 76% от официального ВВП. Значительные масштабы теневой экономики отмечаются также в Таиланде (71%), Египте (68%), Боливии (66%) и Панаме (62%).

Федеральная служба статистики называет размеры теневой экономики в России в пределах 22-24%, что сильно принижает её фактические размеры. Объёмы теневой экономики значительно различаются по видам деятельности. Так, по оценкам Росстата, на теневой сектор в строительстве приходится около 8% (!) всех видов деятельности, а в торговле этот показатель превышает 63%. Также отмечается, что одной из особенностей теневой экономики России является широкое распространение скрытой занятости. Согласно исследованиям, до 25% трудоспособных россиян (20-21 млн. чел.) имеют официально не учтенную вторую работу, причем около половины из них заняты в посреднической деятельности, треть – в розничной торговле, оставшиеся – в челночном бизнесе, аренде квартир и т.п.

Большая градация существует и по регионам РФ. Современная российская экономика – это, прежде всего, сырьевая экономика. Соответственно в тех субъектах Федерации, где есть добыча, а главное, – продажа нефти, газа, леса, черного и цветного металла, зерна, другого сырья и полуфабрикатов, следует прогнозировать наибольшие размеры теневой экономики. При немалых скрытых оборотах торговли, на наш взгляд, очень часто российские исследователи не включают в перечень наиболее «сильных» территорий с теневой экономикой столичные города, регионы нефтегазового Севера, что является или непониманием или замалчиваем сложной проблемы национального хозяйства России.

С учетом резкого расширения масштабов теневой экономики в период экономических и финансовых кризисов, можно утверждать, что размеры теневой экономики (неформальный сектор плюс сектор незаконной

экономики) в России составляют около 42-45% ВВП, и задача по её сокращению должна стать одной из основных в государственной экономической политике на ближайшие годы.

Литература:

1. Есипов В. М. Теневая экономика: Учеб. пособие. – М., 2007. – С. 47
2. Котов К. В. Легализация доходов как способ борьбы с теневой экономикой // Налоговая политика и практика. 2010. – №6.
3. Горкина Л. А. Факторы, обуславливающие развитие теневой экономики // Безопасность в бизнесе. 2009. – №2.

С. В. Сулова

Кемеровский институт (филиал)

*Российского государственного торгово-экономического университета,
г. Кемерово, Россия*

РОЛЬ И МЕСТО ПРАВОВОЙ КУЛЬТУРЫ В СИСТЕМЕ ОБЩЕСТВЕННЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ В КОНТЕКСТЕ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА НА ПРИМЕРЕ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Современное российское общество рассматривает демократические ценности и сформировавшиеся на их основе правовые отношения как ключевые элементы гармонично развивающегося государства, целью которого является формирование механизмов обеспечения социально-экономического и правового благополучия населения.

На сегодняшний день в общемировой практике сложились общепризнанные демократические стандарты, принимаемые всеми странами и народами, но при этом не следует забывать, что преобразование и дополнение этих стандартов происходит в сочетании с национальными особенностями таких понятий, как справедливость, патриотизм, свобода, равенство, закон. Совокупность данных понятий формирует единое правовое поле, требующее преодоления правового нигилизма и формирования убеждений законности общественных взаимоотношений.

Формирование правовой культуры в настоящее время акцентируется на базовых стереотипах необходимости повышения уровня правовой грамотности населения, при этом не учитывается общественное мнение в вопросе механизма привития правовой культуры населению в целом и молодежи, как платформы будущего страны, в частности.

С целью изучения формы, методов и временной планки в вопросе формирования правовой культуры среди молодежи было проведено социоло-

логическое исследование, которое затронуло население различных возрастных групп: 16-18 лет; 19-25; 26-45; 46-60 лет. Ответы респондентов по группам разделились следующим образом: от 19-25 лет – 57,9% от общего числа респондентов; 16-18 лет – 30,4%; 26-45 лет – 8,5% и 46-60 лет – 3,2%.

Наряду с возрастом при проведении социологического анализа изучался вопрос о базовом образовании респондентов. С учетом того факта, что 88,3% респондентов – это возрастная группа от 16 до 25 лет, наличие имеющегося образования определилось в данном контексте. Итак, среди опрошенных респондентов 59% – это лица имеющие среднее (полное) образование (11 классов); 21% – средне профессиональное образование (СПО); 18,9% – высшее профессиональное образование и 1,1% респондентов имеют лишь среднее общее образование (9 классов).

Одним из центральных мест в рамках социологического опроса было выявление профиля занятости респондентов, поскольку именно профиль деятельности определяет позицию в процессе социализации личности.

В рамках анкетирования респондентам были предложены 6 вариантов, определяющих профиль их деятельности на момент исследования:

1. Обучение в школе – 11 респондентов;
2. Обучение в учреждении среднего профессионального образования (СПО) – 18 респондентов;
3. Обучение в ВУЗе – 854 респондента;
4. Работающие в различных сферах (служащие) – 105 респондентов;
5. Пенсионеры – 12 респондентов;
6. Безработные – отсутствие респондентов.

Таким, образом, мы видим, что 88,3% от общего числа респондентов – это учащиеся школ, ССУЗов и ВУЗов, и лишь 11,7% – работающие и пенсионеры. Такой круг опрошенных позволит более точно определить отношение молодежи к необходимости формирования правовой культуры населения.

В рамках проводимого социологического исследования вызывает особый интерес ряд ключевых вопросов, дающих общую картину роли и места правовой культуры в системе общественных взаимоотношений. Итак, одним из ключевых вопросов, являющихся фундаментом в процессе формирования правовой культуры населения, является, следующий: «В каком возрасте необходимо проводить воспитательные мероприятия с молодежью с точки зрения развития в них правовой культуры?»

Респондентам было предложено 6 вариантов ответов. Из них 5 вариантов позволяли определить возрастную группу, 6-й вариант дает возможность собственного ответа. Результаты опроса представлены на рисунке 1.

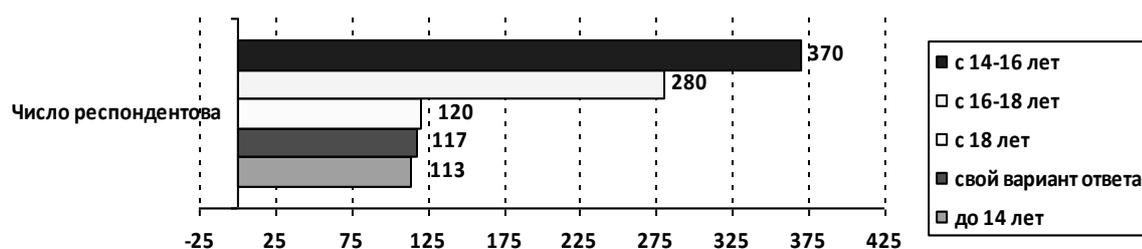


Рис. 1. Ранжирование ответов респондентов на вопрос: «В каком возрасте необходимо проводить воспитательные мероприятия с молодежью с точки зрения развития в них правовой культуры?»»

Итак, согласно данным представленным на рисунке 1 с учетом ранжирования ответов следует сказать, что 37% опрошенных считают наиболее благоприятным возрастом для формирования правовой культуры 14-16 лет, что, скорее всего, связано с наступлением в данный возрастной период правовой ответственности. При этом 28% назвали благоприятным возрастом 16-18 лет; 12% – лишь с 18 лет; 11,3 % – период до 14 лет, и 11,7 % респондентов дали свой вариант ответа. Среди предложенных вариантов наибольший интерес вызывает ряд ответов: «с 14 лет и на протяжении всей жизни», «необходимо закладывать основы, начиная с младшего школьного возраста, постепенно расширяя границы обучения»; «возрастных ограничений быть не должно» и «по мере развития человека. Сначала родители, потом государство должны проводить воспитательные мероприятия». Данные варианты ответов дают картину отношения респондентов к правовой культуре. Ими она определяется как ключевая в процессе формирования личности и социализации.

Исходя из представленных данных, следует рассмотреть ответы на следующий вопрос: «Какие меры могут способствовать формированию правовой культуры молодежи?». Респондентам было предложено 5 вариантов ответа, результаты представлены на рисунке 2.



Рис. 2. Ранжирование ответов респондентов на вопрос: «Какие меры могут способствовать формированию правовой культуры молодежи?»»

В рамках анализа данных, представленных на рисунке 2, можно сделать вывод, что 37,6% опрошенных считают ключевым элементом в формировании правовой культуры населения преподавание правовых дисциплин. При этом 33% респондентов отдают предпочтение СМИ и пропаганде идей правового демократического государства и ценности прав человека; почти одинаковое предпочтение респондентов отдано правоохранительным органам и целевым программам – 12,3% и 12,9% соответственно. Свой вариант дали всего 4,2%. Среди вариантов респондентов следует выделить наиболее значимые ответы, определяющие позиции населения в вопросах формирования правовой культуры. К ним относятся: «процесс самообразования», «повышение морально нравственных ценностей»; «улучшение уровня жизни граждан»; «занятие с детьми, молодежью и взрослыми гражданами»; «это сложно сделать т.к. молодежь сейчас не интересуется»; «развивающие фильмы»; «беседа родителей с детьми, подростками».

Исходя из анализа результатов социологического опроса, следует констатировать, что отношение населения различных возрастных групп к правовой культуре однозначно. По мнению респондентов, на сегодняшний день необходимы новые механизмы формирования правовой культуры, при этом ключевое место отводится именно системе образования и механизму пропаганды в СМИ, а аудитория, на которую должен быть сделан акцент, по мнению респондентов, – это 14-18 лет.

Таким образом, актуальность изучения вопросов роли и места правовой культуры в системе общественных взаимоотношений не вызывает сомнений и требует более пристального внимания исследователей.

Е. П. Ушакова

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

МЕСТО КЛАСТЕРНОЙ КОНЦЕПЦИИ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНА

В условиях глобализации и интеграции России в мировую хозяйственную систему в связи с мировым экономическим кризисом, обострением социально-экономических и экологических проблем на фоне усиления самостоятельности регионов страны в планировании и осуществлении собственной социально-экономической политики, возрастает роль территориальных факторов в развитии национальной экономики инновационного типа. Это вызвано диспропорциями в региональном развитии, которые наиболее остро проявляются в период развития рыночной экономики и требуют научно-обоснованного подхода к решению таких стратегически важных задач, как:

- возрождение наукоемких отраслей, восстановление и укрепление связей между наукой и производством, развитие инфраструктуры, обеспечивающее переход технологий в практику;
- формирование конкурентных преимуществ территорий;
- ускорение замещения устаревших технико-экономических укладов, т.е. их модернизация, техническое перевооружение;
- инновационное развитие экономики.

Особенность инновационного процесса состоит в том, что он объединяет науку, технику, экономику, предпринимательство, управление и простирается от зарождения научной идеи до ее коммерческой реализации, охватывая при этом весь комплекс отношений: производства, обмена, потребления созданного новшества [1].

Новым подходом к формированию инновационной экономики, объединяющим особенности инновационного процесса, является активация и развитие кластеров.

Наряду с «кластерами», можно выделить следующие термины, которые используются для описания географических скоплений фирм, отраслей и связанных с ними процессов:

- индустриальные районы;
- новые индустриальные места;
- территориальные производственные комплексы;
- неомаршалловские узлы;
- региональная инновационная среда;
- сетевые области;
- обучающиеся регионы и др. [2].

Эти термины часто используются как равноценные, поэтому понятие «кластер» нуждается в более точном определении. Кластер представляет собой сетевую группу географически и технологически взаимосвязанных конкурирующих предприятий и обслуживающих организаций, объединенных вокруг научно-образовательного центра, которая связана отношениями партнерства с местными учреждениями и органами государственного управления на основе осуществления непрерывного инновационного процесса и способствующих взаимному росту конкурентоспособности друг друга.

Исследование теории и практики кластерного подхода позволило выделить следующие направления инновационного развития регионов с помощью организации кластеров [3]:

1. Кластеры обеспечивают положительные экстерналии. Экстерналия (внешний эффект) в экономике – воздействие рыночной трансакции на третьих лиц, не опосредованное рынком. О наличии экстерналий говорят в случае, если некоторые из переменных, влияющие на полезность или прибыль одного принимающего решения лица, находятся под контролем другого принимающего решения лица. Другими словами, внешние эффекты возникают, если функция полезности или производственная функция некоторого экономического агента непосредственно зависит от деятельности других лиц в экономике. Отличительная черта ситуации с экстерналиями – наличие взаимозависимости между двумя лицами, которая складывается помимо ценового механизма, то есть она ничем не компенсирована и не интернализируется.

Внешние эффекты связаны с тем, что действия одной фирмы оказывают воздействие на другие фирмы. Они наблюдаются, когда одна или несколько фирм, достигая конкурентоспособности на мировом рынке, распространяет свое положительное влияние на ближайшее окружение (поставщиков, потребителей и конкурентов). В результате успехи окружения оказывают влияние на дальнейший рост конкурентоспособности данной компании.

2. Поскольку кластеры могут обладать свойствами, служащими ускорению инновации, некоторые из них могут считаться особенно склонными к появлению и распространению увеличивающих эффективность производственных процессов или новых свойств, более гибких производственных действий или выверенному потребительскому спросу. Кластерная форма организации приводит к созданию особой формы инновации – «совокупного инновационного продукта» [4]. Кластеры – зона выращивания новых типовых решений регионального развития.

Кластеры – переходник между фундаментальной наукой и комплексными разработками. Формирование комплексных технологических решений – одно из ключевых преимуществ кластера, обеспечивающего перевод знаний о новых физических принципах и эффектах, полученных в лабораториях академических институтов, в промышленные технологии производства, технологическое ноу-хау приборов, инструментальных систем нового класса для различных отраслей промышленности. Важнейшим условием эффективной трансформации изобретений в инновации, а инноваций – в конкурентные преимущества является формирование сети устойчивых связей между всеми участниками кластера [5].

3. Для всей экономики государства кластеры выполняют роль «точек роста» внутреннего рынка и освоения международного [3]. Точка роста – такая точка x функции $F(x)$, если для любого $\varepsilon > 0$ выполнено неравенство

$$F(x + \varepsilon) - F(x - \varepsilon) > 0.$$

Спектром $Sp(x)$ функции $F(x)$ называется множество точек роста функции $F(x)$, то есть $Sp(x) = \{x : F(x + \varepsilon) - F(x - \varepsilon) > 0, \forall \varepsilon > 0\}$.

М. Портер построил следующую логическую цепочку: если существуют конкурентоспособные отечественные компании, то они формируют конкурентоспособные отрасли экономики страны, поддерживающие общую конкурентоспособность государства на мировых рынках. Благодаря взаимодействию с рядом родственных отраслей развивается контакт между деловыми кругами и ускоряется процесс изобретения и внедрения интеллектуального продукта сначала на внутренний, а затем и на внешний рынок (рис. 1).



Рис. 1. Основные этапы создания и выведения инновационного продукта на рынок

Конкурентоспособная отраслевая структура, т.е. множество компаний, конкурирующих на одном игровом поле, – гарантирует постоянное давление с целью улучшения технологий, минимизации затрат, инновационности. Но простой индекс отраслевой концентрации не отображает аде-

кватно уровень конкуренции в данной отрасли или регионе. Более важен конкурентоспособный характер самой отрасли. Также, вероятно, конкуренция будет сильнее среди соперничающих фирм, географически сконцентрированных в отдельной области. Фирмы в одном регионе борются не только за потребителей, но также за труд, капитал, общественную и политическую поддержку.

Внутренние конкуренты в кластере становятся партнерами при выходе на внешний рынок, разрабатывая совместные программы маркетинга и обеспечивая рост объемов экспорта. Это способствует социально-экономическому развитию и повышению конкурентоспособности регионов и страны.

4. Крупные производители кластера создают спрос на специализированные материально-технические ресурсы и услуги. Взаимосвязи внутри кластера обеспечивают развитие аутсорсинга (от англ. «outsourcing» – вне источника, за пределами; современный метод создания высокоэффективных и конкурентоспособных организаций в условиях жесткой конкуренции, в основе которого лежит использование чужого опыта и знаний), когда малые и средние предприятия создают продукцию, работы и услуги для ключевых субъектов кластера, тем самым способствуя развитию малого и среднего бизнеса в регионе, что повышает его конкурентоспособность.

5. Конкуренция между производителями в кластере приводит к углублению специализации внутри него, поиску новых ниш и расширению кластера, в результате чего образуются новые субъекты бизнеса, что повышает доходность регионального производства, решает проблемы занятости населения и усиливает интеграционный потенциал региона.

Таким образом, в настоящее время стратегическое управление отраслями промышленности диктуется требованиями взаимоучета регионального и отраслевого развития. Необходимость устойчивого развития регионов, повышение социальных и экономических параметров развития территориальных систем хозяйствования требует учета интересов и обеспечения непротиворечивости условий функционирования отраслевых компаний, формирующих потенциал региона и во многом определяющих социально-политическую стабильность. Выработка региональной политики и стратегии регионов должна основываться на всестороннем анализе особенностей функционирования региональных компаний и непротиворечивости региональных и корпоративно-отраслевых стратегических целей.

Литература:

1. Белякова Е. В. Инновационные ориентиры новой концепции регионального развития // Проблемы повышения эффективности региона: межвуз. сб. науч. тр. / под ред. Г. П. Белякова; Сиб. гос. аэрокосм. ун-т. – Красноярск, 2008. – С. 71-74.

2. Марков Л. С. Экономические кластеры: понятия и характерные черты. – URL: http://www.globalteka.ru/referat/doc_details/6869.html.

3. Портер М. Е. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов: пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпина бизнес букс, 2006. – 452 с.

4. Яшева Г. А. Кластерная политика в повышении конкурентоспособности национальной экономики: методика формирования. Государственное управление. Электронный вестник Выпуск №11. Июнь 2007 г. [Электронный ресурс]. – URL: <http://e-journal.spa.msu.ru/images/File/2007/11/Jasheva.pdf>

5. Сизов Ю. И. Устойчивое инновационное развитие региона в условиях кризиса (на примере Волгоградской области) // Инновационный путь развития РФ как важнейшее условие преодоления мирового финансово-экономического кризиса: материалы междунар. научно-практич. конференции (21-22 апреля 2009 г.) – М.: 2009. – С. 211-212.

Е. И. Фахрисламова

Кемеровский институт (филиал)

*Российского государственного торгово-экономического университета,
г. Кемерово, Россия*

ВОПРОСЫ ПРИМЕНЕНИЯ ВЫБОРОЧНОГО ОБСЛЕДОВАНИЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ РЕАЛЬНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ

В условиях динамичного развития экономики статистические данные играют особо важную роль. На их базе формируется стратегия развития, как регионов, так и страны в целом. От того, насколько достоверны будут конечные результаты статистического учета, будет зависеть эффективность принимаемых решений во всех отраслях экономики различных уровней.

Основным источником получения статистической информации является статистическая отчетность. Однако существует проблема использования данных отчетности – качество первичной информации. На практике бывает трудно различить ложную и достоверную информацию, имеющуюся в отчетах. Если случайные ошибки, с теоретической точки зрения, должны взаимно погашаться в результате действия закона больших чисел, то неслучайные ошибки могут привести к значительным искажениям.

При недостаточной детализации данных официальной статистической информации применяется традиционный эффективный метод сбора информации – выборочное обследование (дополнительное и регулярное). Оно используется в основном для исследования производственной деятельности малых предприятий и домашних хозяйств, то есть является важнейшим инструментом для оценок неформального производства. В частности, данные обследования домашних хозяйств могут быть использованы для расчета показателей фактических доходов населения.

В системе национального счетоводства доходы населения, их уровень, структура, источники получения и степень дифференциации являются важнейшими показателями экономического и социального благополучия общества. Поскольку доходы служат основным источником удовлетворения личных потребностей людей, именно они являются центральным звеном, ядром более широкого понятия – уровень жизни населения.

Решающим элементом личного дохода по-прежнему является заработная плата. Однако следует учитывать такие категории, как сбережения, наличие имущества в домашнем хозяйстве и т.д. Особо актуально учитывать взаимосвязь указанных факторов и понятия: «малообеспеченность» или «бедность». Тенденция инновационного роста экономики страны влечет за собой рост имущественных накоплений у населения и более широкого распределения расходов.

В настоящее время статистический учет доходов населения ведется по данным официальной отчетности, при этом отсутствует единая база доходов семей. Такую базу позволяют сформировать независимые выборочные обследования. Важная роль при этом должна отводиться их организации:

- определению цели и задач наблюдения, его объекта;
- выбору единиц наблюдения, состава признаков, подлежащих регистрации, формы, вида и способа наблюдения;
- разработке документов для сбора информации, программы наблюдения.

Необходимо решить и организационные вопросы, такие как подготовка работников, проводящих наблюдение; тиражирование документов для проведения наблюдения и т.д.

При проведении обследования интервьюеры зачастую сталкиваются с рядом проблем. Первая из них – отсутствие понятийного аппарата у респондента. Для формирования полной информационной базы при изучении «фактических доходов» населения важно знать, что следует понимать под «доходами», каковы их разновидности и основные источники получения. В

системе национального счетоводства для международных сопоставлений дана следующая интерпретация: денежные доходы населения включают доходы лиц, занятых предпринимательской деятельностью:

- оплата труда;
- доходы рабочих и служащих от предприятий и организаций, кроме оплаты труда;
- дивиденды;
- поступления от продажи продуктов сельского хозяйства;
- пенсии и пособия;
- стипендии;
- поступления из финансовой системы, в том числе:
 - ✓ страховые возмещения;
 - ✓ ссуды на индивидуальное жилищное строительство и другие цели;
 - ✓ изменение задолженности по ссудам, выданным на потребительские цели;
 - ✓ проценты по вкладам;
 - ✓ выигрыши и погашения по займам;
 - ✓ выигрыши по лотереям;
 - ✓ изменение задолженности населения по покупке товаров в кредит (прирост +, уменьшение –);
 - ✓ изменение задолженности по ссудам лицам, осуществляющим деятельность без образования юридического лица (прирост +, уменьшение –); возмещение расходов инвалидам (на горючее, ремонт автомашин);
 - ✓ возмещение ущерба репрессированным гражданам.
- доходы населения от продажи иностранной валюты;
- прочие поступления:
 - ✓ от продажи вещей через комиссионные магазины и скупочным пунктам;
 - ✓ от продажи утильсырья, металлолома и другие (несельскохозяйственные заготовки);
 - ✓ другие доходы.
- деньги, полученные по переводам (за вычетом переведенных и внесенных сумм).

При формировании программы наблюдения доходов населения целесообразно применение вышеуказанной классификации с увязкой таких фак-

торов, как полная семья или не полная; состав семьи; наличие иждивенцев; наличие совмещенной деятельности (официальной и неофициальной) и т.д. Количество факторов велико, целесообразность оценки их влияния на результативный показатель (доход) трактуется целью и задачами наблюдения.

Вторая, не менее значимая проблема, – это ментальность общества. Подсознательное искажение реальных данных «на всякий случай» – характерная черта российского общества, поэтому интервьюер должен обладать определенными навыками дипломатического общения, а также внешними данными для позитивного диалога и т.д.

Без учета вышеуказанных факторов данные выборочных обследований могут нести в себе большое искажение действительности и, как следствие, отсутствие целесообразности сбора и анализа информации. Так, при организации выборочных обследований доходов населения необходима постановка актуальной задачи исследования, реализация комплексного подхода ко всем этапам сбора и обработки информации, и, что не менее важно, привлечение надежных, прошедших необходимое обучение специалистов.

С. Ю. Шевелёв, к.э.н. доцент

Филиал ВЭФЭИ в г. Барнауле, Россия

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РАМКАХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

Одним из важнейших стратегических факторов устойчивого экономического развития и достижения нормального уровня жизнеобеспечения населения является формирование цивилизованного современного предпринимательства в экономическом пространстве России, Казахстана и Белоруссии во всех сферах и отраслях производства. Чтобы войти равным партнером в мировое хозяйство и мировой рынок, нужно сформировать предпринимательский тип воспроизводства в стране. Но и сам процесс создания воспроизводства предпринимательского типа невозможен в отрыве от мирового хозяйства. Ибо современный уровень производительных сил таков, что нельзя быть конкурентоспособным во всех отраслях и сферах производства.

В экономически развитых странах идут по пути развития малого и среднего бизнеса, прежде всего, в сфере производства; российские и казахстанские «предприниматели» сосредоточены в посреднической сфере – торговле, банковском деле и т.д. До сферы производства не доходят их капиталы, в сфере производства не реализуются их способности, знания, квалификация и пр. Такой путь становления малого и среднего бизнеса –

это заикливание на первоначальном пути его становления. В данном случае бизнес не становится фактором подъема экономики, а ведет к нерациональности использования природных, трудовых, интеллектуальных и других ресурсов стран ТС. Только воссоединение экономического потенциала на постсоветском пространстве в рамках таких союзов как таможенный союз или единое экономическое пространство приведет к стратегическому развитию малого и среднего бизнеса.

По данным таможенной статистики в 2010 г. внешнеторговый оборот России со странами СНГ составил 28,1 млрд. долл. США (рост на 3,1 млрд. долл.), двусторонний торговый оборот России и Казахстана, по данным Федеральной службы государственной статистики, составляет 16,7% от объема внешней торговли со странами СНГ.

С 1 июля 2010 г. вступил в силу Таможенный кодекс Таможенного союза, который ознаменовал создание единого таможенного пространства России, Казахстана и Белоруссии. Интеграционное объединение стран Таможенного союза (ТС) России, Казахстана и Белоруссии унифицировало таможенное законодательство в условиях отсутствия таможенного контроля (не применения таможенных пошлин и ограничений экономического характера) на Российской и Казахстанской, а также Белорусской границе в отношении товаров, происходящих из стран союза. С 1 июля 2011 г. границы стали прозрачными для стран таможенного союза в рамках перемещения товаров и услуг что достаточно положительно скажется в отношении развития бизнеса наших стран.

Россия является крупнейшим торговым партнером Казахстана, двусторонний торговый оборот с которым составляет 18% от всего объема внешней торговли Республики Казахстан. 74 из 88 регионов России имеют торгово-экономические отношения с Казахстаном.

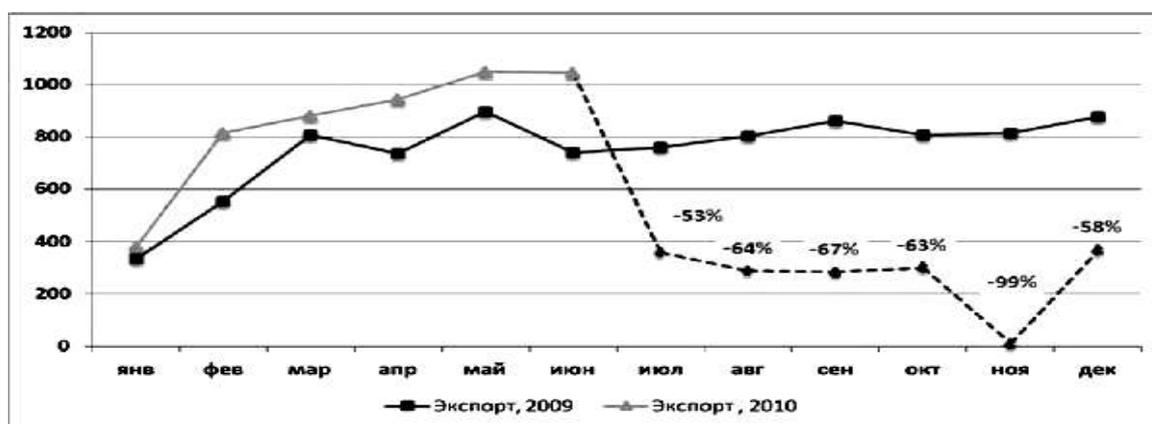


Рис. 1. Ежемесячная динамика экспорта из РФ в Республику Казахстан в стоимостном выражении (млн. долл.), 2009-2010 гг.

За 2010 г. товарооборот составил 15,3 млрд. долл. США, увеличившись на 18,9% по сравнению с 2009 г.

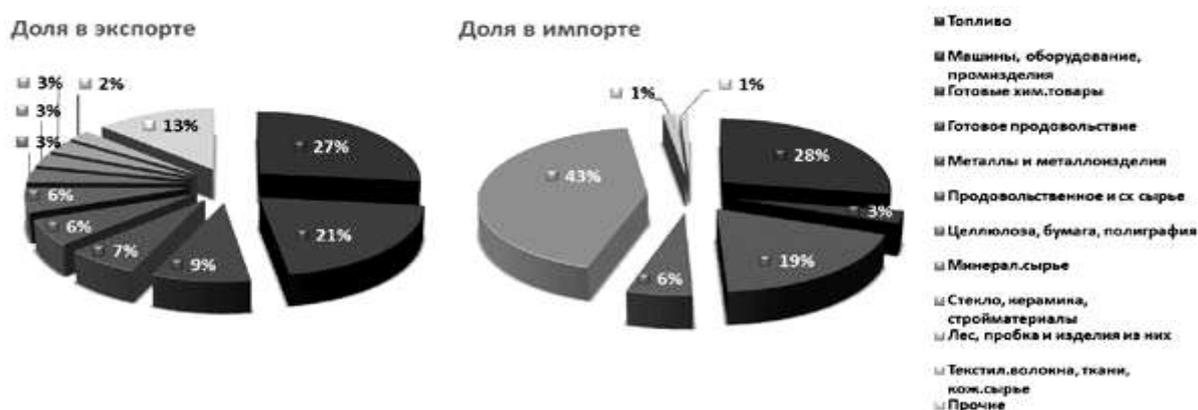


Рис. 2. Товарная структура экспорта-импорта РФ – Республика Казахстан в стоимостном выражении, 2009 г., %

Главный итог работы Таможенного союза в том, что он есть и работает по выработанным ранее правилам. За сравнительно небольшое время произошло многое:

- сформировалась Единая таможенная территория, с сохранением государственных границ стран-участниц ТС;
- дан серьезный импульс взаимной торговли, так как внутри ТС исчезли таможенные барьеры, и дополнительные затраты на брокеров и оформление экспортных деклараций внутри ТС;
- увеличен срок подачи деклараций. Это дополнительная отсрочка для бизнеса, выходящего на новые рынки сбыта;
- сокращен нормативный срок выпуска товаров в свободное обращение;
- теперь не применяются в рамках ТС для стран-участниц меры нетарифного регулирования, такие как требования лицензий, разрешений, соблюдения квот к участникам ВЭД;
- на единой таможенной территории между странами – членами Таможенного союза можно беспощинно перемещать, как товары собственного производства, так и иностранные товары, выпущенные в свободное обращение в одной из стран-участниц ТС, при наличии соответствующих документов.

В дальнейшей работе Таможенного союза предполагается ещё ряд шагов, которые должны закончиться формированием Единого экономического пространства (ЕЭП). Для реализации этих целей планируется разработать целый ряд соглашений ЕЭП, предусматривающих свободное пере-

мещение не только товаров, но и услуг, капитала, рабочей силы. Вся правовая база Единого экономического пространства должна быть сформирована и введена в силу не позднее 1 января 2012 г. Как видно, времени осталось не так много. Надо отметить, что для реализации аналогичного проекта в странах Евросоюза понадобилось 20 лет.

Кроме того, участие в союзе – это своеобразная репетиция перед вступлением и нашим членством во Всемирной торговой организации. Мы должны научиться вести свой бизнес одновременно с позиций соблюдения национальных интересов и дипломатической гибкости, нацеленной на перспективу. Полагаем, что это умение поможет России, Казахстану и Белоруссии держать себя уверенно на мировом рынке. Таможенный союз – это очередной и очень ощутимый шаг в развитии стран ТС и ЕЭП.

Таможенный союз, его унифицированные правила позволяют всем предприятиям каждого государства-участника развиваться одинаково, в том числе стимулировать развитие малого и среднего бизнеса. Это первый и главный шаг к сближению экономик на благо народов государств таможенного союза.

**Секция 2. Совершенствование финансово-кредитной,
налогово-бюджетной и учетно-аналитической деятельности**

Д. А. Жевнов, к.т.н.

*Алтайский банк Сбербанка России
г. Барнаул, Россия*

**ДОПУСТИМЫЙ УРОВЕНЬ КРЕДИТНОГО РИСКА
КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ**

Управление кредитным риском является важным инструментом анализа развития событий для любого коммерческого банка. В процессе оценки кредитного риска обнаруживаются многофакторные зависимости с многочисленными взаимосвязями.

Под кредитным портфелем с допустимым уровнем кредитного риска понимается такой кредитный портфель, который обеспечивает прибыльность банка даже при наступлении всех возможных рисков событий. Если уровень кредитного риска превышает допустимые границы, его необходимо снижать, применяя соответствующие методы управления. Однако чрезмерно ужесточая кредитную политику и требования к заемщику и залоговому обеспечению, банк неизбежно сужает круг кредитруемых предприятий, снижает свой кредитный портфель, а значит, недополучает прибыль. С другой стороны, излишне либеральная кредитная политика допускает кредитование заемщиков, финансовое положение которых не стабильно, а залоговое обеспечение не всегда ликвидное. В этом случае, стремясь получить больше процентных доходов, банк рискует столкнуться с невозвратом заемщиком полученных денежных средств.

Для определения уровня кредитного риска многие банки оценивают отношение созданных резервов на возможные потери к объему выданной ссудной задолженности. Чем меньше данный показатель, тем ниже уровень кредитного риска.

Помимо уровня созданного резерва, качество кредитного портфеля характеризуют такие показатели, как:

- уровень реализованных кредитных рисков и его динамика;
- уровень просроченной ссудной задолженности свыше 90 дней;
- объем и количество реструктуризированных кредитов.

Уровень реализованных кредитных рисков рассчитывается как отношение объема просроченной ссудной задолженности к объему общей ссудной задолженности. Аналогично рассчитывается уровень просроченной ссудной задолженности свыше 90 дней.

Другим важным показателем в системе управления кредитными рисками является доля реструктуризированных кредитов. Реструктуризация кредита – это изменение сроков, условий и порядка погашения ссудной задолженности.

Данные показатели – индикаторы уровня кредитного риска. Их постоянный мониторинг и оперативное реагирование на увеличение свыше определенного значения – залог стабильной деятельности банка.

Для определения допустимых границ кредитного риска, необходимо сопоставить уровень индикаторов с доходностью деятельности банка, причем сделать это с некоторым временным лагом. На рисунке 1 представлена динамика доходности кредитного портфеля юридических лиц одного из коммерческих банков, на рисунке 2 – динамика сформированных резервов на возможные потери и объем просроченной задолженности, на рисунке 3 – динамика реструктуризированных кредитов. Анализ данных графиков позволяет проследить взаимосвязь между сформированными резервами, размером просроченной задолженности, реструктуризированными кредитами и финансовым результатом банка.

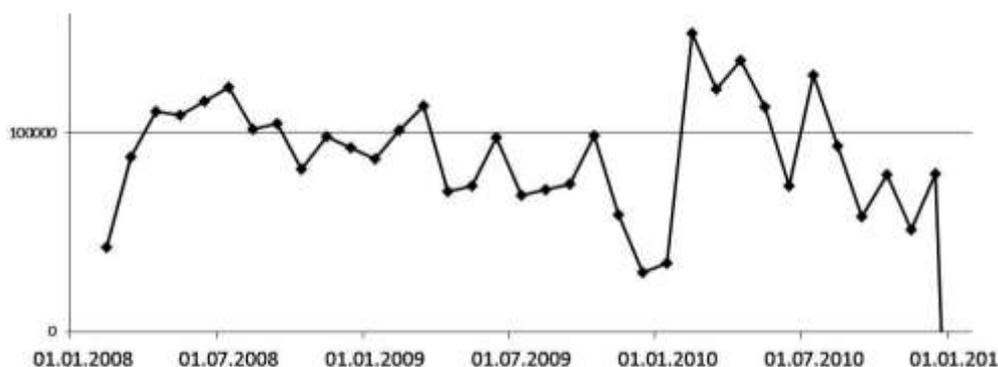


Рис. 1. Доходность кредитного портфеля

Рост просроченной задолженности и сформированных резервов неизменно ведет к снижению прибыли банка. Однако данный рост не всегда является критическим и до определенных границ может являться приемлемым для банка.

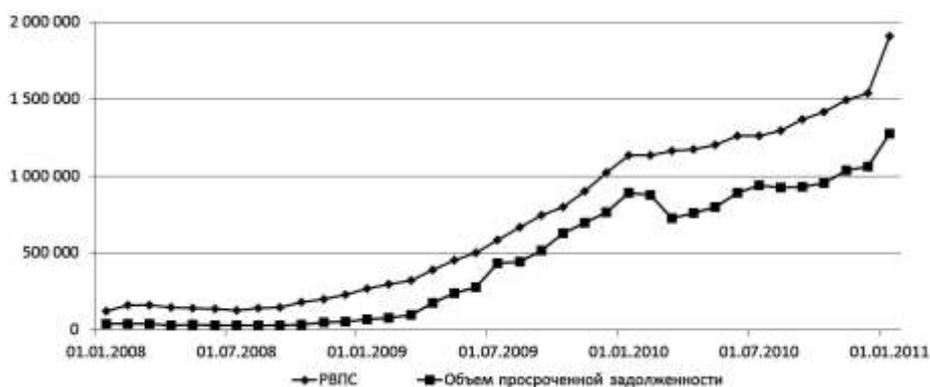


Рис. 2. Объем РВПС и просроченной задолженности

Увеличение объема реструктуризированных кредитов способно отрицательно сказаться на прибыли банка в будущем – существует определенный риск, что заемщик не сможет исполнить свои обязательства и ссудная задолженность перейдет в разряд просроченной.

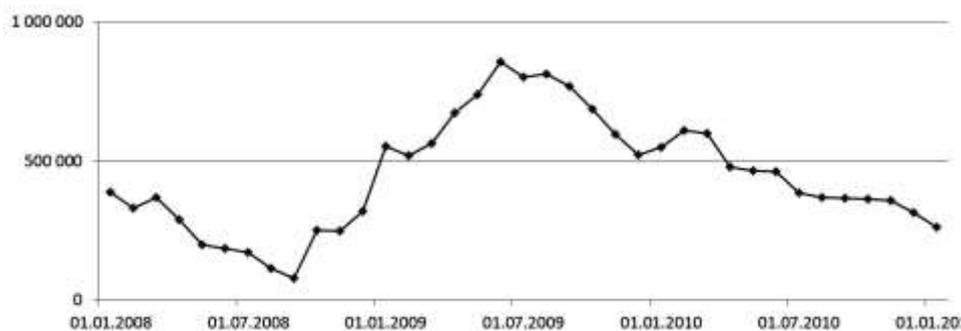


Рис. 3. объем реструктуризированных кредитов

Резкий рост индикаторов кредитного риска неизбежно повлечет снижение доходов, так как банку придется создавать резервы, либо списывать нереальную к взысканию просроченную задолженность.

Сопоставляя уровень риска и доходность кредитного портфеля, можно вычислить допустимый уровень риска. Важно контролировать, чтобы его значение не выходило за установленные рамки. При росте индикаторов необходимо ужесточать кредитную политику. Это позволит снизить кредитные риски в будущем. Однако, если после этого уровень кредитного риска достаточно мал, а статистика отказов по заявкам клиентов высока, банк недополучает прибыль из-за чрезмерно жестких требований к клиентам. В этом случае целесообразно рассмотреть возможность послаблений в кредитной политике.

Другой вариант повышения доходности – увеличение процентной ставки по кредитам и рост кредитного портфеля. На рисунке 4 представлена динамика изменения средней процентной ставки, на рисунке 5 – динамика ссудной задолженности. Рост данных показателей способен компенсировать негативное влияние кредитных рисков. Однако увеличение кредитного портфеля и процентной ставки по кредитам не всегда возможно в условиях жесткой конкуренции среди коммерческих банков и их борьбы за клиентов.

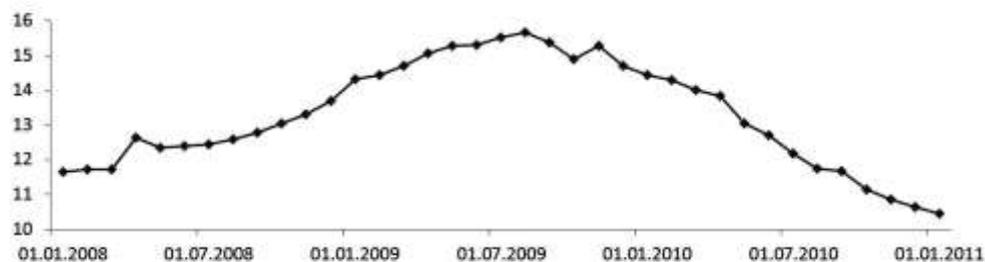


Рис. 4. Средняя процентная ставка по кредитам юридических лиц

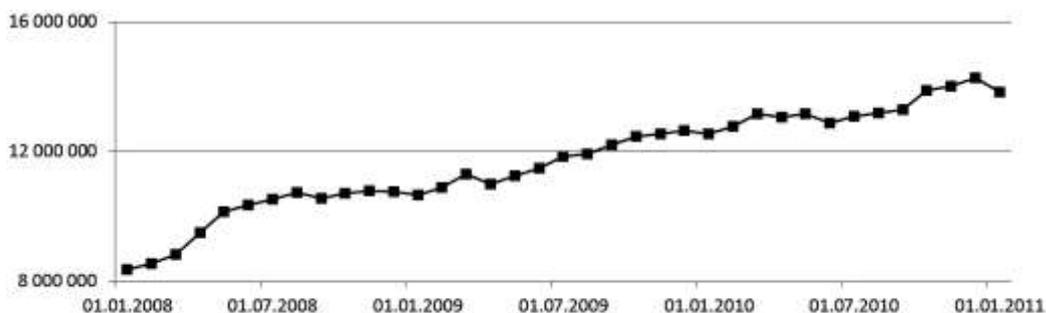


Рис. 5. Срочная ссудная задолженность

Деятельность любого банка невозможна без рисков. Лишь совсем не выдавая кредиты, можно обеспечить нулевые риски. Но слишком высокие риски могут привести к отрицательному результату – банк может столкнуться с высокой долей невозврата кредитов. Поэтому важно не просто минимизировать кредитные риски, а оценивать их влияние на конечный финансовый результат. Определив допустимый уровень кредитного риска, можно обеспечить стабильную доходность кредитного портфеля.

О. Ю. Клиникова

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ

В результате проводимых в течение двадцатилетнего периода реформ в России продолжает формироваться рыночная модель управления социально-экономической системой, однако ее эффективность остается недостаточно высокой, что проявляется в обострении проблем как экономического, так и социального характера. При этом в условиях рыночной экономики одной из главных целей становится повышение качества жизни населения страны. Гражданин сегодня рассматривается как потребитель услуг, предоставляемых государственными учреждениями и ведомствами, в связи с чем повышается актуальность вопросов управления общественными финансами.

Усиление внимания научного сообщества России к проблемам управления общественными финансами связано также и с отсутствием единого подхода к теоретическим аспектам данного вопроса. В литературе встречаются различные варианты трактовки сущности общественных финансов, для характеристики рассматриваемых отношений применяются также термины «публичные финансы», «государственные финансы», «финансы общественного сектора». Однако перечисленные понятия не являются тождественными, между ними существуют значительные различия.

По определению ряда авторов (Ахинов Г. А., Жильцов Е. Н. [1], Якобсон Л. И. [2]), общественный сектор экономики является совокупностью ресурсов, находящихся в распоряжении государства и общественных организаций (в т.ч. органов местного самоуправления). Он представляет собой часть экономического пространства, в котором преобладает нерыночный способ координации экономической деятельности, производятся и потребляются общественные блага, а экономическое равновесие между спросом и предложением общественного блага обеспечивается государством, органами местного самоуправления и добровольно-общественными организациями.

Общественный сектор, по мнению Е. В. Пономаренко, включает государственный сектор со всеми его многообразными экономическими инструментами (бюджет, налоги, государственная собственность, государственное предпринимательство), сектор муниципальных образований и местного самоуправления, а также некоммерческий сектор экономики, деятельность которого направлена на обеспечение и доставку общественных благ потребителям [3].

Государственный сектор – это совокупность всех государственных единиц, функционирующих в стране. Соответственно, финансы общественного сектора включают в себя финансы государственного сектора наряду с сектором муниципальных образований и местного самоуправления, а также некоммерческим сектором. Государственный сектор содержит такие элементы, как бюджет, налоги, государственная собственность, государственные предприятия.

Следовательно, финансы общественного сектора можно рассматривать как совокупность экономических отношений, возникающих по поводу системного распределения государственных, муниципальных финансов и ресурсов негосударственного некоммерческого сектора экономики в целях достижения устойчивого социально-экономического развития общества.

Публичные (общественные) финансы рассматриваются рядом исследователей как денежные средства, совершающие свое движение в публично-правовой форме. Они опосредуют ту часть воспроизводственных экономических отношений, которая связана с организацией государством денежного обращения и с движением финансовых ресурсов органов публичной власти, когда государство выступает в качестве макроэкономического хозяйствующего субъекта, производящего, распределяющего и предоставляющего общественные блага.

С. В. Барулин [4], рассматривая систему публичных финансов, выделяет следующие звенья:

- 1) бюджет (система бюджетов);
- 2) система внебюджетных фондов;
- 3) государственный (муниципальный) кредит;
- 4) государственные финансовые резервы и резервные фонды.

Таким образом, в системе публичных финансов России можно выделить два основных уровня: государственные (федеральные и региональные финансы) и муниципальные (местные) финансы (финансы муниципальных районов, городских округов, внутригородских муниципальных образований Москвы и Санкт-Петербурга, городских и сельских поселений).

Одним из важнейших условий эффективного функционирования общественных финансов является переход на новый качественный уровень управления ими. В современных условиях результативность публичного управления достигается только при использовании специальных инструментов финансового менеджмента.

Термин «финансовый менеджмент» изначально формулировался и употреблялся только применительно к частному сектору экономики. К тому же четкого определения финансового менеджмента в общественном секторе не дается ни в литературе, ни в нормативных документах. Отсутствие единого определения финансового менеджмента в общественном секторе влечет за собой появление многочисленных представлений о нем в муниципальных образованиях. Однако Приказ Минфина №34н [5] содержит упоминания данного понятия. Дано определение мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемого главными администраторами средств федерального бюджета, из которого финансовый менеджмент в общественном секторе можно определить как совокупность процессов и процедур, обеспечивающих эффективность и результативность использования бюджетных средств и охватывающих все элементы бюджетного процесса (составление проекта бюджета, исполнение бюджета, учет и отчетность, контроль и аудит).

Данное определение уточнено в «Стратегии реформирования бюджетного процесса на среднесрочную перспективу путем модернизации финансового менеджмента в Российской Федерации» [6]. В соответствии с этим документом финансовый менеджмент в общественном секторе – это система процессов и процедур, включающих делегирование ответственности и введение строгой подотчетности за результаты, систему внутреннего контроля, нацеленную в т.ч. на минимизацию рисков потерь, злоупотреблений, коррупции.

Внедрение финансового менеджмента, инструменты и процедуры которого обеспечивают результативность использования бюджетных средств, является необходимым условием развития современной экономики. Только на основе эффективного управления общественными финансами возможно уменьшение коррупции, рост инвестиционной активности, развитие финансового рынка, а, следовательно, достижение одной из приоритетных целей современного государства – повышение качества жизни населения.

Литература:

1. Ахинов Г. А., Жильцов Е. Н. Экономика общественного сектора: Учеб. пособие. / Г. А. Ахинов, Е. Н. Жильцов. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 345 с.
2. Якобсон Л. И. Экономика общественного сектора. Основы теории государственных финансов / Л. И. Якобсон – М.: Наука, 1995. – 276 с.
3. Пономаренко Е. В. Финансы общественного сектора России. / Е. В. Пономаренко. – М.: «Экономика», 2001. – 191 с.
4. Барулин С. В. Финансы: учебник. / С. В. Барулин. – М.: КНОРУС, 2010. – 640 с.
5. Об организации проведения мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемого главными администраторами средств федерального бюджета: Приказ Минфина РФ от 13 апреля 2009 г. №34н (в ред. Приказа Минфина РФ от 17.08.2010 №92н). – URL: <http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2009/08/prikaz34not130409.doc> (дата обращения 15.06.2011).
6. Стратегия реформирования бюджетного процесса на среднесрочную перспективу путем модернизации финансового менеджмента в РФ: Административная реформа II: Совершенствование управления государственными расходами. Проект Центра исследования бюджетных отношений (ЦИБО). М.: ЦИБО, 2006. – 58 с.

Н. В. Коптева, к.э.н., доцент

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

В современных условиях коммерческие организации сталкиваются с проблемами отсутствия инструментария, который позволяет четко определить политику управления дебиторской задолженностью не только на уровне качественных характеристик, но и на уровне количественных показателей. Поэтому совершенствование методического и практического ин-

струментария формирования политики управления дебиторской задолженностью остается одной из важнейших задач финансового менеджмента.

Среди целей политики управления дебиторской задолженностью традиционно выделяются две: повышение прибыльности компании и снижение кредитного риска. В связи с этим, систему управления дебиторской задолженностью условно можно разделить на два крупных блока:

во-первых, это непосредственно кредитная политика, позволяющая максимально эффективно использовать дебиторскую задолженность как инструмент увеличения продаж;

во-вторых, комплекс мер, направленных на снижение риска возникновения просроченной или безнадежной дебиторской задолженности.

В рамках кредитной политики российские компании предлагают клиентам льготные условия приобретения товаров и услуг. Такое кредитование зачастую осуществляется совершенно бессистемно, без предварительной подготовки, учета своих возможностей и других важных факторов.

При разработке кредитной политики, на наш взгляд, должны быть учтены следующие основные факторы:

1. Эффект доходов. В результате предоставления торгового кредита произойдет уменьшение денежного потока в течение срока действия кредита. Однако компания может увеличить объем продаж и даже запросить с покупателя более высокую цену за предоставление кредита. Таким образом, оборот компании должен возрасти.

2. Эффект издержек, которые возрастают в случае предоставления торгового кредита. Это происходит в результате отвлечения средств в дебиторскую задолженность.

3. Стоимость долга. Компания должна организовать финансирование будущих поступлений. Издержки такого финансирования влияют на решение о предоставлении кредита клиенту.

4. Вероятность неплатежа. Всегда существует определенная вероятность того, что часть клиентов не расплатятся по своим обязательствам, и компания понесет убытки.

6. Денежный дисконт, если он предусмотрен условиями контракта.

Большинство экономистов и практиков разрабатывают кредитную политику организации, основываясь на эффекте дохода. Считается, что с точки зрения увеличения прибыли, отражаемой в бухгалтерских документах, организациям в любом случае выгодно предоставлять своему клиенту

торговый кредит. Такой подход считается догмой, и именно он отражен в учебной литературе.

В последнее время в научной литературе все больше внимания уделяется денежным потокам организации. Именно с этой точки зрения кредитная политика не всегда целесообразна, поскольку в результате предоставления товарного кредита, как правило, происходит уменьшение денежного потока в течение периода действия кредита. В связи с этим представляет интерес методика Зарова К. Г. [1], основанная на оценке дополнительных денежных потоков при разработке системы кредитных условий. В инвестиционном анализе вложения в дебиторскую задолженность ничем не отличаются от инвестиций, поэтому к дебиторской задолженности можно применить показатель чистого дисконтированного дохода (NPV). Следовательно, для кредитора имеет смысл предоставлять кредит покупателю только в том случае, если настоящая стоимость чистого денежного потока (NPV) положительна.

Апробация методики оценки экономического эффекта, основанного на маргинальном подходе и денежных потоках, для разработки кредитной политики торговой организации нами была выполнена на материалах ООО «Розница 1». В результате было выявлено, что предоставление отсрочки платежа, даже при запланированном увеличении закупаемой партии, приводит к уменьшению денежного потока и ухудшению платежеспособности организации. Поэтому данная кредитная политика целесообразна только в том случае, если будет пройдена «точка безубыточности», т.е. значение объема индекса реализации, при котором индекс приведенного денежного потока равен нулю. Следовательно, любое увеличение реализации ниже точки безубыточности дает уменьшение денежного потока, что и было нами выявлено для ООО «Розница 1». В результате проведенного анализа была определена «точка безубыточности» денежного потока ООО «Розница 1» и рекомендовано использовать товарный кредит для данного постоянного покупателя только при условии увеличения закупаемой партии не менее, чем на 7%.

Мы рекомендуем использовать следующий алгоритм разработки кредитной политики по предоставлению покупателю коммерческого кредита в зависимости от объема закупаемой партии.

1. По известным значениям цены (p) и переменных затрат на единицу товара (v) определяется значение коэффициента маржинальной прибыли для данного товара (K_{MP})

$$K_{MP} = \frac{p - v}{p}$$

2. Через значение средневзвешенной стоимости капитала (WACC) определяется требуемая доходность (R) за период предоставления товарного кредита.

$$R = e^{\frac{D}{365} \times \ln(1+WACC)} - 1 = (1+WACC)^{\frac{D}{365}} - 1.$$

3. Определяется точка безубыточности (I_Q^*), т.е. значение темпа прироста закупа товара, при котором объем чистого относительного приведенного денежного потока равен нулю.

$$I_Q^* = \left[K_{MP} \times \frac{1-T}{R} + (K_{MP} - 1) \times \left(1 - \frac{T}{1+r} \right) \right]^{-1}.$$

$$I_Q^* \% = I_Q^* \times 100\%$$

4. Увеличение сроков товарного кредита возможно только в случае прироста закупа товара над величиной точки безубыточности (I_Q^*), в противном случае отсрочка платежа не предоставляется.

Таким образом, использование рассматриваемой методики позволяет менеджеру практически мгновенно оценивать варианты предоставления товарного кредита покупателю, так как значение точки безубыточности можно определить заранее, и ее величина на определенном релевантном диапазоне не меняется. Любая коммерческая организация, рассчитав количественные показатели кредитной политики, может определять свою стратегию при ведении переговоров по предоставлению торгового кредита, для увеличения денежного потока организации.

Второй блок управления дебиторской задолженностью включает в себя ряд методов управления, среди которых можно выделить следующие.

Уклонение или избегание риска в рамках управления дебиторской задолженностью рассматривается как отказ от товарного кредита. Но в этом случае следует учитывать, что клиент в современных условиях без коммерческого кредита не станет совершать покупку, а компания-продавец, используя данный метод управления кредитным риском, останется без прироста денежных потоков.

Поглощение как метод управления дебиторской задолженностью предусматривает предупреждение и контроль возможных потерь в результате задержки или неплатежей клиентов, что обеспечивается, в основном, использованием ABC – метода.

Принятие риска на себя заключается в сохранении риска и готовности покрыть потери за свой счет. В рамках управления дебиторской задолженностью – это создание резерва по сомнительным долгам. Инструментом для формирования резерва является реестр старения дебиторской задолженности.

В качестве метода передачи риска в управлении дебиторской задолженностью можно использовать факторинг.

Среди рассмотренных методов по снижению риска возникновения просроченной или безнадежной дебиторской задолженности интересен метод уклонения, поскольку он базируется, как правило, на качественных оценках и субъективных суждениях. Определение вероятности неплатежа клиента представляет собой достаточно сложную задачу, и не всегда количественно обосновано решение о предоставлении или не предоставлении товарного кредита. Методика Зарова К. Г., основанная на приросте чистого приведенного денежного потока, позволяет рассчитать предельное значение вероятности неплатежа, на основе которого и принимается решение о выгоды предоставления кредита покупателю [2]. Зачастую компании выгодно предоставлять кредит покупателю, даже если вероятность неплатежа достаточно высока (речь не идет о криминальных сделках, когда покупатель изначально не планирует оплату товара). Это происходит в результате того, что кредитор достаточно часто рискует денежными средствами в размере только переменных затрат, а получает в денежных потоках полную цену реализованной продукции.

Таким образом, развитие финансового менеджмента приводит к расширению инструментария, позволяющего четко определять политику управления дебиторской задолженностью на уровне количественных показателей.

Литература:

1. Заров К. Г. Управление дебиторской задолженностью: оценка экономического эффекта от предоставления коммерческого кредита при условии увеличения закупаемой партии товаров // Финансовый менеджмент. 2008. – №3. – С. 3-19.
2. Заров К. Г. Оценка экономического эффекта от предоставления коммерческого кредита новому покупателю // Финансовый менеджмент. 2009. – №2. – С. 3-12

И. А. Ларионова

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

ФАКТОРИНГ – ЕГО ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ДЛЯ БАНКА И КЛИЕНТА

Проблема расширения рынков сбыта товаров, работ и услуг является одной из наиболее важных в современной экономике, но традиционные формы финансирования оборотного капитала не в полной мере соответствуют запросам предпринимателей.

Достаточность и своевременность финансирования текущей хозяйственной деятельности предприятий является необходимым условием для устойчивого развития и высокой конкурентоспособности современного бизнеса. Одной из новых форм кредитования текущей деятельности предприятий в России является факторинг как финансирование финансовым агентом предприятия – клиента под уступку дебиторской задолженности. Сегодняшние реалии и перспективы развития отечественного финансового рынка свидетельствуют об активизации на нем факторинговых операций, их трансформации в организованный и эффективный комплекс банковских услуг.

Для многих компаний, по сути дела, этот инструмент стал единственной реальной возможностью получить финансирование быстро и без залога. А увеличение спроса ведет к увеличению предложения со стороны банка. Таким образом, у банка появляется реальная возможность применить факторинг как эффективный инструмент финансирования в кризисный период.

Основными преимуществами факторинга являются следующие:

- не требуется залогов и оформления большого количества документов;
- увеличивается скорость оборота денежных средств и поставщик избегает кассовых разрывов;
- размер фактического финансирования может увеличиваться по мере роста объема продаж, что позволяет предприятиям увеличивать свои обороты;
- финансирование предоставляется независимо от полученных банковских кредитов;
- может быть профинансирована поставка на любую, даже самую незначительную, сумму.

Факторинговое финансирование имеет более целевую, чем традиционный кредит, направленность: предприятие выплачивает проценты именно за тот промежуток времени, когда ему действительно нужны деньги.

Слабое развитие факторинговых операций на российском рынке финансовых услуг связано в первую очередь с непониманием потенциальными клиентами банков и факторинговых компаний механизма факторинговых операций. В ГК РФ главе 43 дается описание финансирования под уступку денежного требования, но точное определение факторинга в российском гражданском праве отсутствует.

По договору финансирования под уступку денежного требования одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу, а клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование. Денежное требование к должнику может быть уступлено клиентом финансовому агенту также в целях обеспечения исполнения обязательства клиента перед финансовым агентом. Таким образом, предоставление денежных средств является определяющим признаком факторинговой деятельности.

В соответствии ГК РФ в качестве финансового агента договоры финансирования под уступку денежного требования могут заключать банки, иные кредитные организации, а также другие коммерческие организации, имеющие лицензию на осуществление деятельности такого вида.

Многие конкурентоспособные российские банки в настоящее время предлагают следующие условия факторингового обслуживания, безусловно, относящиеся к преимуществам:

- до 90% от стоимости поставки может быть выплачено в течение 24 часов с момента предоставления отгрузочных документов в банк;
- применение банком согласованной с клиентом политики в области управления дебиторской задолженностью;
- в рамках предоставления факторинговых услуг помощь клиенту отстраивать систему кредитного менеджмента;
- для целей выработки оптимальных условий факторингового обслуживания, принятие во внимание специфику работы кредитной организации.

Таким образом, при финансировании в рамках факторинга полностью решается проблема формирования оборотных средств предприятия, исчезает необходимость поиска залогового обеспечения для получения кредита в банке и, соответственно, не происходит роста кредиторской задолженности (как элемент повышения инвестиционной привлекательности предприятия). Обычно клиентом является поставщик, уступающий банку право получения платежа за поставленные товары или оказанные услуги за вычетом комиссии.

Факторинг – это финансовая комиссионная операция, при которой клиент переуступает дебиторскую задолженность банку с целью: незамедлительного получения большей части платежа, гарантии полного погашения задолженности, снижения расходов по ведению счетов. Факторинговая комиссия – вознаграждение банку за оказание факторинговых услуг в виде процента от авансируемой суммы подлежащего возврату долга – включает в себя фиксированный сбор за обработку документов, фиксированный процент от оборота поставщика, стоимость кредитных ресурсов, необходимых для финансирования поставщика

В настоящее время в России факторингу уделяется пристальное внимание участниками расчетов и государством. Так, Программой социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2010-2013 гг.) предусмотрено использование факторингового механизма в качестве эффективного инструментария взаимодействия государства и бизнеса. Это позволит кредитным организациям более широко использовать факторинговые операции.

Н. Н. Лёвкина, к.э.н.

Филиал ВЗФЭИ в г. Туле, Россия

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Интеллектуальная деятельность имеет особое значение для безопасности любого государства, так как недостаточный интеллектуальный потенциал приводит к неконкурентоспособной экономике и, как следствие, к слабому государству. Соответственно, перспектива развития цивилизованных государств связана с решением проблем охраны, аккумулирования, грамотного использования и умелой коммерциализации интеллектуального потенциала как одного из важнейших стратегических факторов экономического роста.

Существенной частью интеллектуальных активов являются объекты интеллектуальной собственности. Интеллектуальный потенциал повышается в основном за счет создания новых объектов интеллектуальной собственности. На уровне хозяйствующего субъекта интеллектуальная собственность имеет особое значение для формирования и повышения стоимости предприятия на рынке, поскольку является базой формирования нематериальных активов.

Следует отметить, что нематериальные активы являются относительно новым объектом учета для российских предприятий, соответственно, имеется ряд практических трудностей при включении объектов интеллектуальной собственности в активы предприятия.

Процесс вовлечения нематериальных активов в хозяйственный оборот осложнен проблемой оценки объектов интеллектуальной собственности, причем цель оценки определяет и конкретный ее вид – рыночная, инвестиционная, стоимость объекта при текущем использовании, объекта с ограниченным рынком и т.д.

Проблема оценки объектов интеллектуальной собственности обусловлена сложностью выбора метода оценки в каждом конкретном случае, а также сбора достоверной информации, необходимой для адекватности такой оценки.

При определении стоимости интеллектуальной собственности необходимо учитывать уникальный характер объекта оценки, особенности текущего использования объекта интеллектуальной собственности, а также размер, временные рамки и уровень риска инвестиций, требуемых для освоения и использования такого объекта, стадии разработки и промышленного освоения. Важное значение также имеет возможность правовой защиты, ее характер, объем передаваемых прав, способ выплаты вознаграждения и другие условия договоров о создании и использовании объекта интеллектуальной собственности.

Большинство специалистов выделяет три основных подхода к оценке объектов интеллектуальной собственности: доходный, сравнительный и затратный, причем сравнительный и затратный метод рекомендуется использовать лишь в качестве дополнения к основному – доходному.

Доходный подход имеет ряд вариантов, которые часто упоминаются как отдельные методы, в т.ч. освобождение от роялти (метод исключения ставки роялти); дисконтирование (капитализация) преимущества в доходах; экономии затрат и др.

Выделяют две модификации каждого метода – первая подразумевает капитализацию усредненной прибыли или денежного потока, вторая – дисконтирование ожидаемых денежных потоков. Несмотря на относительную простоту первой модификации, использование подобных методик в современных условиях представляется нецелесообразным.

Доходный подход следует использовать при наличии возможности получения выгод от использования объекта интеллектуальной собственности. Согласно Методическим рекомендациям по определению рыночной стоимости интеллектуальной собственности, утвержденным Минимуществом РФ 26 ноября 2002 г. №СК-4/21297, к основным формам выгод от использования интеллектуальной собственности относятся:

- экономия затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг), на инвестиции в основные и оборотные средства, в том числе фактическое снижение затрат, отсутствие затрат на получение права использования интеллектуальной собственности (например, отсутствие лицензионных платежей, отсутствие необходимости выделения из прибыли наиболее вероятной доли лицензиара);
- увеличение цены единицы выпускаемой продукции (работ, услуг);
- увеличение физического объема продаж выпускаемой продукции (работ, услуг);
- снижение выплат налогов или иных обязательных платежей;
- сокращение платежей в счет обслуживания долга;
- снижение риска получения денежного потока от использования объекта оценки;
- улучшение временной структуры денежного потока от использования объекта оценки;
- различные комбинации указанных форм.

Однако следует подчеркнуть, что разработчиками данного документа не вполне верно расставлены акценты в приведенном перечне выгод. Объекты интеллектуальной собственности на предприятиях связаны, в основном, с технологическими инновациями, которые позволяют создавать принципиально новые блага, повышающие конкурентоспособность и финансовую устойчивость организации.

Чтобы определить выгоды от использования оцениваемой интеллектуальной собственности, необходимо сопоставить величину, риск и время получения денежных потоков от использования объекта интеллектуальной

собственности с аналогичными характеристиками денежных потоков правообладателя в случае неиспользования интеллектуальной собственности.

Для установления рыночной стоимости прав интеллектуальной собственности наиболее оправдано использование метода освобождения от роялти (особенно для оценки продаваемых патентов и лицензий). В этом случае расчет базируется на предполагаемых лицензионных платежах в виде роялти, из которых необходимо вычесть все расходы, связанные с поддержанием патента в силе и т.п., рассчитать дисконтированные денежные потоки и определить приведенную стоимость денежных потоков за период экономического срока службы патента или лицензии.

Данный метод характеризуется относительной простотой применения, его можно использовать как при оценке уже используемых прав интеллектуальной собственности, так и тех, которые только предполагается использовать, для расчетов разрешено использовать стандартные отраслевые ставки роялти, однако он дает довольно грубую оценку. В случае, когда метод освобождения от роялти неприменим, следует использовать другие разновидности доходного метода.

Рыночный подход к оценке нематериальных активов основан на прямом сравнении оцениваемого объекта интеллектуальной собственности с другими аналогичными ему объектами, которые ранее уже участвовали в хозяйственном обороте. Условием применения данного метода является наличие достоверной и доступной информации об аналогах объекта оценки (цены, условия сделок с ними и т.п.), предполагает использование метода сравнения продаж, использования отраслевых индексов (стандартных ставок роялти) и др.

В случае использования сравнительного подхода для определения рыночной стоимости интеллектуальной собственности цены аналогов необходимо скорректировать с учетом отличия аналога от объекта оценки.

Необходимо подчеркнуть, что метод сравнения продаж объектов интеллектуальной собственности может использоваться в первую очередь как дополнение к доходному, поскольку в большинстве случаев затруднительно найти аналоги сделок, заключаемых с объектами интеллектуальной собственности, что приводит к снижению статистической достоверности результатов оценки.

Данный недостаток является общим для всех методов данного подхода – используемые в расчетах стандартные параметры (ставки роялти, отраслевые индексы и др.) дают лишь приблизительный результат, не по-

зволя учесть специфические характеристики конкретных операций с объектами интеллектуальной собственности.

Использование затратного подхода, основанного на определении затрат, которые необходимы для восстановления или замещения оцениваемого объекта с учетом его оценки, по мнению автора является нецелесообразным, поскольку в силу специфики объектов интеллектуальной собственности в большинстве случаев получаемый результат не дает объективной оценки реальной стоимости оцениваемого актива.

В заключение следует отметить, что в ряде случаев оправданным является привлечение к процессу оценки объектов интеллектуальной собственности профессиональных оценщиков стоимости имущества, которые руководствуются международными стандартами оценки.

С. В. Лепёшкина, к.э.н., доцент

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

О НОВЫХ ПОДХОДАХ К АНАЛИЗУ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Экономика России претерпевает существенные корректировки, связанные с ее становлением и адаптацией к всемирной рыночной системе. В этой связи особую роль играет инвестиционная активность, так как именно инвестиции позволяют судить о перспективных возможностях будущей экономики – инвестирование сегодня должно привести к возможности функционирования экономики завтра.

В настоящее время все большее количество факторов оказывает влияние на активность инвестиционной деятельности, что вызывает необходимость проведения более детального анализа эффективности ее проведения с позиции дальнейшего роста.

В этом ключе можно выделить, по крайней мере, два подхода к анализу инвестиционной деятельности, которые требуют развития в будущем:

1) детализация источников финансирования инвестиционной деятельности, включая способы поддержки со стороны государства;

2) анализ эффективности осуществления инвестиционной деятельности с позиции получения доходов.

Анализируя инвестиционную деятельность в различные периоды экономической активности, а особенно во время экономического спада необходимо применять более уточненные, чем обычно, классификационные признаки. Важным для этого момента должно стать деление инвестиций на:

- инвестиции за счет собственных источников финансирования;
- инвестиции за счет заемных источников финансирования, имеющих частный характер (кредиты коммерческих банков, долевое участие различных частных организаций в финансировании облигационных займов);
- инвестиции на основе реализации государственно-частного партнерства.

Если первые две классификационные группы являются традиционными, то третья – инновационная, так как включает в себя смешанные источники финансирования. Подход к ее выделению основан на определении сущности данного механизма, заключающегося во взаимодействии органов государственной власти и частного бизнеса по поводу финансирования и предоставления льгот организациям, осуществляющим деятельность, имеющим социальную или общественную направленность на различных уровнях государственной власти (федеральном, региональном, муниципальном).

При изучении эффективности осуществления инвестиционной деятельности, возникает необходимость определения потенциальных доходов. В данном ключе важную роль должна быть отведена социальной составляющей. Поэтому, одним из направлений инвестиционного анализа и является изучение влияний инвестиционной деятельности на различные социальные показатели (уровень дохода, продолжительность жизни, улучшение условий существования и т.д.).

Объединив вышеперечисленные два подхода, необходимо отметить, что особую роль и играет государство, развивая формы и методы государственной поддержки и определяя приоритеты на основе формирования механизма государственно-частного партнерства с одной стороны, определяя получаемые доходы обществом с другой. Осуществляя государственную поддержку и формируя определенный опыт, появляется все более острая необходимость систематизации информации о реализации инвестиционной деятельности и ее влияния как на экономическую, так и на социальную составляющую. Особое место в инвестиционной деятельности в рамках рассматриваемой проблемы должно быть отведено проектам, имеющим социальную направленность.

Получение дохода в инвестиционной деятельности может быть рассмотрено с позиции получения двух видов эффектов:

- 1) косвенного – влияние на доходы населения, проживающего на задействованной проектом территории;
- 2) прямого – получение дохода всех участников проекта, осуществляющих инвестиционную деятельность.

Так, возможность получения государственной поддержки, а значит и реализации механизма государственно-частного партнерства, существует как у представителей малого бизнеса, так и у средних и крупных предприятий в зависимости от различных экономических обоснований.

Каждое территориальное образование стремится привлечь как можно больше инвестиций для роста своей экономики, предлагая субсидиарную ответственность, дотационный и льготирующие подходы. При этом ни один из подходов прямо не учитывает размер доходов, получаемый экономическим субъектом в результате реализации механизма государственно-частного партнерства. В мировой практике эквивалентом механизма реализации государственно-частного партнерства является социально-частное партнерство (public-private partnership), что в большей степени отражает содержательную направленность.

Таким, образом, новым витком в развитии отношений государства и частного бизнеса должно стать использование теории дохода, разграничивающей возможность получения поддержки государства в зависимости от прямого и косвенного дохода, получаемого территорией и субъектом инвестиционной деятельности, а также влиянием результата инвестиционной деятельности на социальную составляющую.

Необходимо отметить и тот факт, что для экономики региона более важным будет именно реализация инвестиционного проекта, который в будущем принесет доходы не только собственнику, но и региону – как в рамках производства валового регионального продукта, так и с позиции развития социальной составляющей и возможности получения доходов территорией в виде налогов, сборов и иных платежей. Также важной составляющей реализации инвестиционной деятельности должно являться наличие социального эффекта, проявляющегося в росте доходов экономически активного населения.

Г. Н. Малкова, к.э.н., доцент

ФГОУ ВПО «Алтайский государственный аграрный университет»

г. Барнаул, Россия

К ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА ПОСТУПЛЕНИЯ МАТЕРИАЛОВ

Традиционным для российского учета является подход, основанный на том, что материалы «вступают в баланс» по заготовительной себестоимости и учитываются по фактической себестоимости с применением субсчетов к счету 10 «Материалы».

Однако если в процессе производства предприятие использует значительную номенклатуру материалов, то в связи с постоянным изменением цен, различиями в условиях их доставки от поставщиков и другими факторами распределение производственных расходов каждой партии запасов довольно затруднительно и трудоемко. Поэтому проще использовать рассчитанные экономическими (плановыми) службами так называемые учетные (плановые) цены, которые будут постоянными в пределах определенного периода времени до момента их пересмотра по каким-либо причинам.

Использование учетных (договорных) цен в текущем учете материалов независимо от того, какие из видов цен приняты в их основе, обуславливает возникновение отклонений фактической себестоимости от их стоимости по учетным (договорным) ценам. Суммы отклонений зависят в основном от транспортно-заготовительных расходов (ТЗР), которые могут учитываться путем:

- обособления на счете 15 «Заготовление и приобретение материалов»;
- отнесения на отдельный субсчет счета 10 «Материалы» под одноименным названием;
- непосредственного включения в себестоимость приобретенных ценностей и добавления в договорную стоимость поставок.

Способ, который избрала организация для учета ТЗР, должен быть оговорен в учетной политике.

В целях совершенствования учета приобретения материально-производственных запасов при использовании сч.15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» и 16 «Отклонение в стоимости материалов» нами предлагается вести учет по этим счетам в разрезе субсчетов. Основными субсчетами сч.15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» могут быть: субсчет по отражению договорной стоимости поставок за минусом сумм НДС, а последующими субсчетами – субсчета учета ТЗР с использованием укрупненной классификации этих расходов. Состав этих расходов, как подчеркивалось ранее, является одним из самых многочисленных в учете. Поэтому укрупненная классификация ТЗР позволит унифицировать указанные расходы как в целях планирования и управления, так и в целях организации аналитического учета.

Нами рекомендуется подразделение ТЗР на следующие укрупненные группы расходов:

- транспортные расходы;
- расходы на погрузочно-разгрузочные работы;
- прочие расходы, связанные с приобретением материальных ценностей.

Учет на счете 16 «Отклонение в стоимости материалов» предлагается также осуществлять в разрезе субсчетов, открываемых по группам материалов.

Текущий учет на сч.15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» рекомендуется вести по субсчетам в следующем порядке: договорную стоимость поставок за минусом НДС отражать на счете 15-1; а на последующих счетах (15-2, 15-3, 15-4) – указанные группы ТЗР; на счете 15-5 – учетную стоимость поступивших ценностей; на счете 15-6 – разницу фактической себестоимости заготовленных материалов и их учетной стоимости.

Состав хозяйственных операций, связанных с заготовлением и приобретением материальных ценностей, и их отражение на счетах бухгалтерского учета с использованием указанных субсчетов, открываемых к сч.15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей», представлены в таблице 1.

Таблица 1

Рекомендуемый порядок отражения хозяйственных операций по учету поступления материалов на счетах бухгалтерского учета

Содержание хозяйственной операции	Корреспонденция счетов	
	Дебет	Кредит
1. Приняты счета-фактуры от поставщиков (по договорной стоимости)	15-1	60
2. Приняты счета-фактуры за транспортировку груза (по договорной стоимости)	15-2	60
3. Учтены расходы по погрузочным и разгрузочным работам	15-3	70, 69, 71
4. Отражены прочие расходы, связанные с поступлением материалов и доведением их до состояния, пригодного к использованию	15-4	70, 69, 71...
5. Оприходованы материалы по учетной стоимости	10	15-5
6. Выявлено отклонение в стоимости поступивших материалов:		
- сумма перерасхода	16	15-6
- сумма экономии	15-6	16

Таким образом, основным преимуществом рекомендуемой методики является наглядность бухгалтерских записей и повышение оперативности получения учетной информации о структуре заготовительной стоимости материалов, поступивших по договорам поставок и всех прочих поступлений из субсчетов. При анализе причин отклонений фактической стоимости приобретенных материалов от стоимости, исчисленной по учетным ценам, отпадает необходимость в трудоемкой работе и привлечении данных непосредственно из множества регистров аналитического учета и из первичных документов.

Данная методика предусматривает в случае необходимости возможность записи по указанным субсчетам в течении года и автоматизированного их учета. Закрытие сч.15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» в конце отчетного года рекомендуется производить внутренними записями (таблица 2).

Таблица 2

Рекомендуемый порядок закрытия субсчетов
сч.15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей»

Содержание хозяйственных операций	Корреспонденция счетов	
	Дебет	Кредит
Определение в структуре заготовительной стоимости за отчетный год следующих затрат:		
1. Договорной стоимости поставок	15-5	15-1
2. Транспортных расходов	15-5	15-2
3. Расходов на погрузку и разгрузку	15-5	15-3
4. Прочих расходов, связанных с заготовлением и доведением материалов до состояния, пригодного к использованию	15-5	15-4

Внедрение указанной методики учета поступления материалов позволит, по нашему мнению, системно следить за изменениями структуры заготовительной стоимости в течение года, оперативно выявлять причины отклонений стоимости поступивших материалов и виновников, допустивших эти отклонения.

Только при таком подходе можно говорить об эффективности учета формирования оборотного материального капитала предприятия. Учет по указанным субсчетам рекомендуется вести в основном по отдельным группам и видам материалов, поскольку удельный вес ТЗР в общей сумме затрат на заготовление и приобретение материалов в практике деятельности предприятий имеет, как правило, значительные различия между отдельными группами и видами материалов.

О. Г. Носкова, к.э.н., доцент
Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНЬЮНКТУРЫ

К числу наиболее важных задач, которые призвана решать статистика рынка, относится изучение рыночной конъюнктуры, причем эта задача является актуальной как на макро-, так и на микроуровне. Ни одна фирма, крупная или малая, занимающаяся куплей-продажей товаров, не сумеет успешно функционировать без оценки положения на рынке. Любое долгосрочное или оперативное маркетинговое решение принимается на базе конъюнктурных оценок.

Статистика конъюнктуры рынка представляет собой раздел статистики рынка, изучающий ситуацию, складывающуюся на рынке под влиянием комплекса социально-экономических, демографических, естественно-природных, организационных, общественно-политических, а также случайных факторов [1].

Понятие рыночной ситуации включает:

- степень сбалансированности рынка (соотношение спроса и предложения);
- сформировавшиеся, наметившиеся или изменившиеся тенденции его развития;
- уровень устойчивости или колеблемости его основных параметров;
- масштабы рыночных операций и степень деловой активности;
- уровень коммерческого (рыночного) риска;
- силу и размах конкурентной борьбы;
- положение рынка в определенной точке экономического или сезонного цикла.

Все конъюнктурообразующие факторы, стимулирующие развитие рынка или сдерживающие его, классифицируются на:

- постоянные;
- временные;
- циклические;
- нециклические.

К постоянно действующим факторам относится государственное регулирование экономики, научно-технический прогресс, инфляция, сезонность в производстве и потреблении товаров.

Факторы, воздействующие на конъюнктуру периодически, называются временными. Это, например, стихийные бедствия, социальные конфликты, чрезвычайная обстановка.

В развитии рынков может появляться определенная повторяемость, цикличность, вызванная сезонным изменением спроса и предложения, жизненными циклами товаров (выведение товаров на рынок, рост, зрелость, упадок), сдвиги в воспроизводственной структуре, колебаниями инвестиционной активности, сменой экономической политики.

Факторы нециклического характера определяют специфику производства и реализацию конкретных товаров. Воздействие различных факторов на процесс производства и обращения любого товара позволяет выявить связи между происходящими событиями и вызвавшими их причинами. Именно воздействие различных факторов на процесс производства и обращения товара отражается в движении конъюнктуры рынков.

Для реализации поставленных перед изучением конъюнктуры рынка задач строится соответствующая система показателей, характеризующих ее проявления:

Тенденции развития рынка характеризуют показатели: темпы роста, векторы и параметры трендов продаж, цен и товарных запасов, инвестиций и прибыли.

Колеблемость, устойчивость и цикличность рынка измеряются такими показателями, как:

- коэффициенты вариации продаж, цен и товарных запасов во времени и в пространстве (экономическом и географическом);
- параметры моделей сезонности развития и цикличности развития рынка.

Региональные различия состояния и развития рынка характеризуют показатели:

- региональная вариация соотношения спроса и предложения и других пропорций рынка;
- региональная вариация уровня спроса (в расчете на душу населения);
- региональная вариация темпов динамики основных параметров развития рынка.

Деловая активность характеризуется показателями:

- портфель заказов, его состав, заполненность и динамика;
- число, размер, частота и динамика сделок;
- степень загруженности производственных (торговых) мощностей.

Коммерческий (рыночный) риск оценивается показателями:

- инвестиционный риск;
- риск принятия маркетинговых решений;
- риск случайных рыночных колебаний.

Данная система показателей включает в себя не только специфические показатели конъюнктуры, но и ряд показателей статистики рынка из других блоков. Хотелось бы еще раз подчеркнуть связь или корреспонденцию конъюнктурных показателей с характеристиками маркетингового исследования. Особенностью показателей конъюнктуры является использование в их качестве параметров статистических моделей, отражающих тенденции и цикличность рынка.

Этапами статистического анализа являются:

1. Формулировка целей анализа;
2. Критическая оценка исходных данных;
3. Сравнительная оценка и обеспечение сопоставимости данных;
4. Формирование системы обобщенных показателей;
5. Регистрация и обоснование существенных признаков свойств и различий, связей и закономерностей изучаемых явлений и процессов;
6. Формулировка заключительных выводов и практических предложений о резервах развития изучаемого явления.

Важным элементом конъюнктурного анализа выступает характеристика динамики исследуемого явления. Рынок – явление динамическое, он непрерывно изменяется, и время выступает в качестве абсциссы экономической кривой, отражающей тенденции развития рынка.

Примером изучения рыночной конъюнктуры является статистическое исследование цены за квадратный метр жилья в среднем по Российской Федерации. На рисунке приведены средние цены на жилье [2].

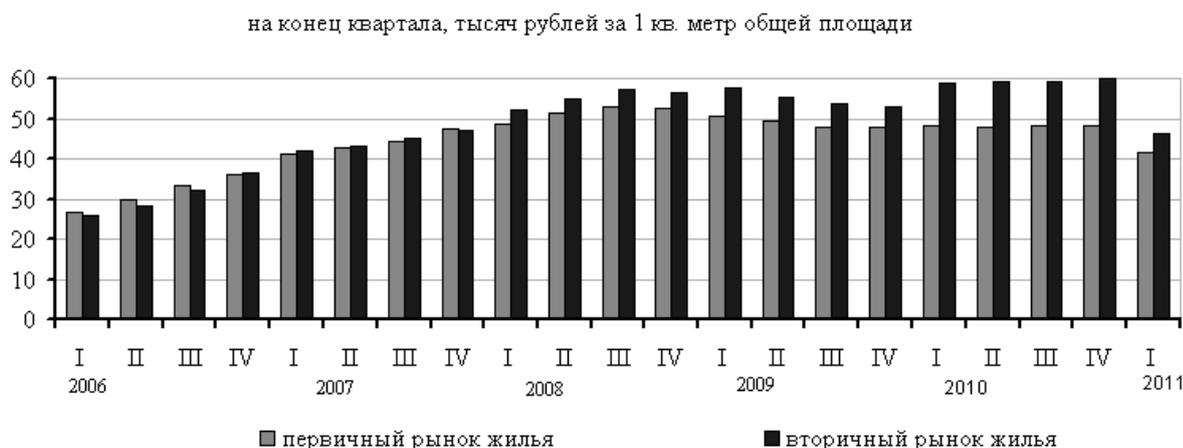


Рис. Средние цены на первичном и вторичном рынках жилья в Российской Федерации в 2006-2011 гг.

Изучение цен показывает стабильный спрос на вторичное жилье и спад спроса на новые квартиры в посткризисном периоде.

Таким образом, конъюнктура рынка, или рыночная конъюнктура – это конкретная экономическая ситуация, сложившаяся на рынке на данный момент или ограниченный отрезок времени.

Литература:

1. Гусаров В. М. Статистика: Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 463 с.

2. Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс] // URL: <http://www.gks.ru>

Я. М. Панасюк

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

О ФИНАНСОВЫХ АСПЕКТАХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Усиление взаимной экономической зависимости всех стран ведет к расширению сферы международных финансовых отношений, возрастанию объема операций на финансовых рынках, увеличению инвалютных потоков из одних стран в другие. Этот процесс называется финансовой глобализацией. Она означает, что финансовые отношения в нынешних условиях не замыкаются в пределах границ национальных государств, а формируются и как межгосударственные, межстрановые.

Основной предпосылкой возникновения финансовой глобализации является развитие внешней торговли. Характерный признак экономического прогресса – более быстрый рост внешней торговли по сравнению с объемом производства.

Финансовые аспекты воспроизводства, финансовая сторона экономики за последние десятилетия значительно усилили свое влияние. Это проявилось, прежде всего, в росте объемов финансовых ресурсов в развитых странах. Бум на фондовых рынках 90-х гг. привел к резкому росту капитализации, т.е. стоимости компаний, чьи акции обращаются на фондовых биржах. Уровень капитализации становится важным показателем всей финансовой глобализации. Рыночная капитализация ценных бумаг на ОАО «Фондовая биржа «РТС» эмитентов в 1 квартале 2011 г. приведена на рисунке 1 [1].

Стоимость акций передовых компаний в 20 раз превышает их годовую прибыль, а есть компании с соотношением 80 : 100. Суммарная капитализация фондовых рынков может превышать ВВП данной страны.

Сравнительная капитализация разных фондовых рынков служит ориентиром для движения свободных денежных капиталов, определяет финансовые потоки в рамках мировой финансовой сферы [2, с. 26].

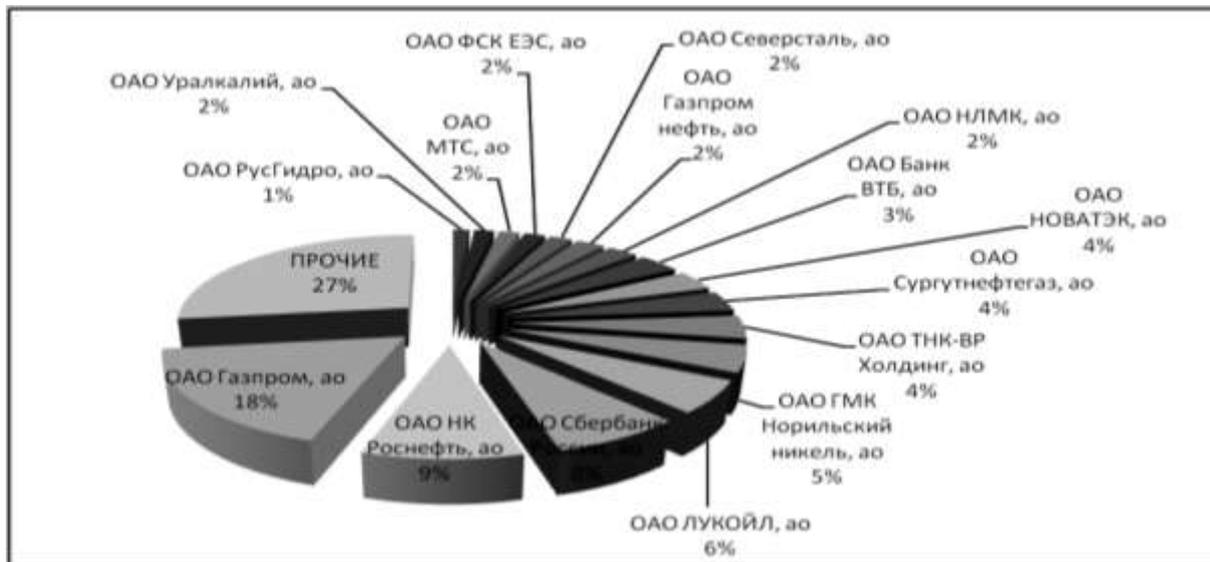


Рис. 1. Рыночная капитализация ценных бумаг на ОАО «Фондовая биржа «РТС» эмитентов в 1 квартале 2011 года

Согласно данным Bloomberg крупнейшим по капитализации мировым рынком на конец 2010 г. являются США, занимая практически треть мировой капитализации. Из пяти крупнейших по капитализации рынков три находятся в Азии: Япония, Китай и Гонконг. Из четырех фондовых рынков стран БРИК (BRIC) самым маленьким остается Россия, заметно (в разы) уступая национальным фондовым площадкам Китая, Индии и Бразилии. Причем фондовые рынки развивающихся стран начинают обгонять фондовые рынки развитых стран: Индия обошла Германию, а Китай занял третье место в мире, уступив лишь США и Японии [3].

Финансовая глобализация вызывает многообразные и неоднозначные экономические и социальные последствия. Позитивные эффекты финансовой глобализации состоят в том, что она:

- упрощает доступ разнообразных участников на глобальный финансовый рынок;
- ускоряет интеграцию стран путем создания наднациональной системы регулирования трансграничных финансовых потоков;
- создает «новую финансовую архитектуру», которая отвечает интересам развития мировой экономики, предотвращает кризисы и способствует более эффективному функционированию глобального финансового рынка;
- повышает роль финансовой информации и ее доступность для участников глобального финансового рынка;

- расширяет масштабы финансовых ресурсов;
- активизирует слияния и поглощения, концентрацию капитала, создание глобальных транснациональных корпораций;
- упрощает доступ к иностранным финансовым ресурсам, технологическому и управленческому опыту;
- способствует внедрению в практику глобального финансового рынка комплексных стандартов информации, обеспечивающих прозрачность деятельности правительств и финансовых институтов [2, с. 29].

Литература:

1. Фондовая биржа РТС. URL: <http://www.rts.ru> (дата обращения: 17.06.2011).
2. Слепов, В. А. Международный финансовый рынок: учеб. пособие / под ред. д-ра экон. наук, проф. В. А. Слепова, д-ра экон. наук, проф. Е. А. Звоновой. – М.: Магистр, 2007. – 398 с.
3. Сайт: <http://www.bloomberg.com> (дата обращения: 17.06.2011).

А. А. Руденко

БФ ОАО «АК БАРС» Банк, г. Барнаул, Россия

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ В КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Финансовые риски присущи каждой экономической системе, тем более большого масштаба, к которым относятся кредитные организации. Последнее время в погоне за прибылью любой ценой банки увеличили риски, нарушив при этом баланс доходности и риска в сторону последнего.

Однако стержнем политики многих кредитных организаций, ориентированных на стабильное стратегическое развитие, является обеспечение устойчивости и бескризисного развития системы финансового управления. В этом аспекте, участникам банковского процесса необходимо на постоянной основе решать триединую задачу: определение риска на ранних стадиях, его измерение (оценки степени опасности и вероятных убытков), а также принятие решений, направленных на минимизацию последствий риска или уклонения от него, то есть осуществлять политику управления рисками. В основе исследования в этом случае могут быть критерии равновесного финансового состояния, при которых финансовые риски минимальны либо отсутствуют, а также причины и последствия нарушений равновесия. Поэтому банки, добившиеся идеальной сбалансированности структуры активов и пассивов по срокам и объему, не подвержены влиянию на финан-

совое положение многих видов рисков. Однако в результате текущей деятельности структура их активов и пассивов постоянно меняется, и в результате неполной корреляции в движении ставок размещения и привлечения финансовых ресурсов возникает процентный риск. Управление процентным риском – сложный процесс из-за того, что их возникновение и изменение связаны не только с деятельностью конкретной кредитной организации, но и с изменением конъюнктуры рынка финансовых ресурсов. Современная ситуация свидетельствует о повышении уровня процентных и валютных рисков. В этой связи следует уточнять кредитную политику в части формирования структуры активов и пассивов, которая обеспечила бы на необходимый период приемлемый уровень процентной маржи.

В целях извлечения доходности некоторые банки иногда сознательно принимают на себя риск ликвидности и валютный риск, которые являются индивидуальными рисками. Оценка финансовой устойчивости кредитных организаций показывает, что природа этих двух видов финансовых рисков проистекает из-за несовпадения параметров активов и обязательств. Залог снижения риска ликвидности – это сбалансированность активов и обязательств банков.

Один из основных видов деятельности кредитных организаций, с точки зрения объемов бизнеса, является предоставление кредитных продуктов. Практика показывает, что кредитные риски обычно вызваны снижением финансового положения заемщиков, объективными причинами которого может быть замедление темпов роста экономики и падение спроса на товары или услуги. Поэтому ключевыми задачами в области риск-менеджмента становятся активная переоценка уровня кредитных рисков и внедрение новых механизмов (моделей) управления ими, позволяющие точнее определить уровень рисков и, что важно, на более раннем этапе выявить общие негативные тенденции.

Согласно требованиям Базельского комитета по банковскому надзору, кредитные организации должны самостоятельно разрабатывать методику расчета рисков. Однако следует отметить, что выбрать самостоятельный подход банк вправе в том случае, если он содержит механизм интегральной оценки рисков, объем и качество показателей, используемых для формирования указанного механизма. Базовый механизм регулирования системы управления кредитными рисками на уровне кредитных организаций закреплен в Положении Банка России от 26 марта 2004 г. №254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности».

Используя основные положения указанных документов для минимизации кредитного риска, банки проводят оценку финансового положения организации-заемщика и качества обслуживания долга, формируя при этом представление об уровне качества выданных ссуд и диверсифицированности кредитного портфеля. Как показывает практика работы кредитных организаций, одним из эффективных методов снижения кредитных рисков является реструктуризация кредитной задолженности, при этом чаще всего банки пользуются таким инструментом, как пролонгация ссуд.

Все виды финансовых рисков в кредитных организациях в некоторой степени зависимы друг от друга: реализация риска ликвидности наряду с неверными решениями в области формирования активов может привести к банкротству клиентов, а значит, спровоцировать резкий рост кредитного риска. Кредиторы в иностранной валюте брали на себя и учитывали валютный риск, однако после кризиса риск валютный превратился в кредитный, из-за роста объема долга за счет роста курса. Вышеперечисленные примеры приводят к размышлению о проблемах совершенствования и адаптации системы управления финансовыми рисками в кредитных организациях к изменениям ситуации на кредитных рынках.

Сегодня успех кредитной работы требует более глубокого понимания бизнеса заемщика. Определение процентной ставки каждому клиенту должно отражать не столько желание кредитной организации любой ценой получить доход, сколько обеспечить компромисс между уровнем риска и возможностями заемщика.

Деятельность коммерческих банков по размещению ресурсов в активы предполагает вовлечение в сферу его интересов различных групп и категорий заемщиков. Как видно из предложенной модели управления финансовыми рисками (рис. 1), при формировании оптимального для банка портфеля по приемлемым условиям, на первом этапе следует определить позицию кредитного риска заемщика. Практика показывает, что перед удовлетворением интересов заемщика (подписанием кредитного договора), менеджеры банка должны провести анализ чувствительности кредитного портфеля на изменение структуры и качества кредитных активов. Необходимо определить возможность реализации оборонительной позиции (коррекция позиций) в случае наступления непредвиденных событий. Оборонительная позиция банка – это возможность реализации набора заранее согласованных мероприятий, которые могут включать реструктуризацию, продажу позиции, хеджирование и т. д.



Рис. 1. Модель управления финансовыми рисками кредитной организации

«Среда обитания» кредитных учреждений содержит структурные факторы риска (рис.1), воздействие которых проявляется из-за специфики создания и деятельности, а также объективных, системных условий среды функционирования.

Чтобы определить место проявления специфических факторов риска необходимо произвести поиск места их возникновения: либо это источники финансирования (депозитные вклады частных лиц, малого бизнеса и др., эмиссия ценных бумаг, средства на счетах клиентов, межбанковские кредиты), либо активы (виды кредитования, вложения в ценные бумаги, другие инвестиции и вложения).

Предложенная модель управления финансовыми рисками включает этап оценки – определение чувствительности портфеля к факторам риска. На практике возможно развитие событий по трем сценариям:

- чувствительность портфеля при базовом сценарии;
- чувствительность портфеля при неблагоприятном сценарии;
- чувствительность портфеля при наихудшем сценарии.

Оценка предполагает принятие управленческих решений, т.е. коррекцию необходимой позиций на разных либо всех этапах управления. При оценке чувствительности кредитным организациям, прежде всего, необходимо определить степень кредитного риска потенциальных заемщиков. После чего проводится процедура распределения клиентов по группам риска и принимается решение о выдаче (отказе) кредита, установлении процентной ставки и лимите кредитования.

Заключительным этапом процесса управления является определение целевых показателей или пределов чувствительности, в рамках которых формируется оптимальный (приемлемый для банка) кредитный портфель. Его результаты становятся основой формирования и реализации стратегии и тактики кредитных организаций в области кредитования через кредитную политику.

Предложенная модель управления финансовыми рисками будет способствовать формированию кредитного портфеля, обеспечивающего достижение основных целей деятельности: получение достаточного уровня прибыли, организацию действенного контроля и регулирования финансовых рисков, соблюдение банковского законодательства.

Литература:

1. Базель 11. Базельский комитет по банковскому надзору. Соглашение 2004 г. «Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы».

2. О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности / Положение Банка России от 26 марта 2004 г. №254-П.

А. М. Руденко, к.э.н., доцент

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

ФАКТОР ОБРАТНОЙ СВЯЗИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Любая система подчиняется некоторым законам развития и функционирования. В процессе перехода финансовых ресурсов из одного состояния в другое происходит изменение финансовых отношений как внутри самой системы, так и во внешней окружающей «связанной» среде. Поэтому финансовая устойчивость определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов. Достижение и удержание на приемлемом для организаций уровне финансовой устойчивости является весьма сложным в условиях изменения внешней и внутренней среды функционирования.

В системе управления организациями оценка финансовой устойчивости позволяет внешним субъектам анализа определить финансовые возможности контрагентов на длительную перспективу, степень их зависимости от кредиторов и инвесторов, а также условия, на которых привлечены и обслуживаются их внешние источники средств.

Систему регулирования финансовой устойчивости предлагается разделить на ряд отдельных блоков, выполняющих специальные функции для достижения оптимального результата показателя платежеспособности, которая по своей сути является внешним проявлением финансовой устойчивости (рис. 1).



Рис. 1. Система регулирования финансовой устойчивости организации

В представленной на рисунке 1 системе подбор показателей осуществляется по признаку их минимизации, с одной стороны, с другой – они должны обеспечивать аналитиков объективной информацией для успешного регулирования процессами, способствующими повышению эффективности деятельности. На наш взгляд, таковыми являются: наличие собственных оборотных средств, показатели ликвидности, темпы роста (снижения) оборачиваемости дебиторской задолженности, кредиторской задолженности, динамика наличия денежных средств в кассе и на расчетном счете, динамика чистых активов.

Обоснованием предложенного, является положение о том, что для нормального функционирования организации необходимы собственные оборотные средства в достаточном количестве, являющиеся важным показателем её финансового состояния.

По-нашему представлению между всеми блоками системы должна существовать прямая и обратная связь. Именно обратная связь предполагает получение данных о результатах, которые могут быть использованы для корректировки отклонений от намеченного плана. Если цель не была достигнута и руководство точно установило причину, необходимо решить какие следует принять меры для корректировки отклонения.

Таким образом, оценив имущественное положение и финансовое состояние организации необходимо в случае утраты некоторых позиций своевременно принять такие управленческие решения, которые обеспечат финансовую устойчивость организации.

На схеме видно, что платежеспособность является важнейшей характеристикой финансовой устойчивости организации в условиях рыночной экономики, его неотъемлемым компонентом. В основе финансовой устойчивости находится показатель обеспеченности формирования собственными средствами активов организации, тогда как платежеспособность выступает ее внешним проявлением. Поэтому на практике обычно устанавливаются «границы обеспеченности» – от минимальной до максимальной величины этого показателя.

В нашей работе анализу и оценке состава и структуры финансовых ресурсов была подвергнута одна из организаций Алтайского края (далее «Общество»). Период исследования принят в пределах 2007-2009 гг.

Как показывает анализ состава и структуры финансовых ресурсов организации, представленного в таблице 1, доля заемных источников средств организации в два раза превышает долю собственных источников. За период 2007-2009 гг. произошло снижение доли собственных финансовых ресурсов на 4,37 % в общей структуре, однако объем собственных средств в денежном выражении увеличивался. В связи с этим относительное финансовое равновесие остается на уровне, достигнутом в 2007 г. Собственный капитал организации уменьшился в 2009 г. на 459 тыс. руб.

Таблица 1

Состав и структура финансовых ресурсов «Общество»
за 2007-2009 гг. (тыс. руб.)

Показатель	2007 г.		2008 г.		2009 г.		Прирост (снижение) доли источ- ника в об- щем объеме ресурсов, %
	тыс. руб.	% к итого- вым ре- сурсам	тыс. руб.	% к итого- вым ре- сурсам	тыс. руб.	% к итого- вым ре- сурсам	
А	1	2	3	4	5	6	7
Собственные фи- нансовые ресурсы	24570	31,39	35956	29,41	35498	27,02	- 4,37
Привлеченные ре- сурсы	53692	68,61	86316	70,59	95895	72,98	+ 4,37
В том числе: Займы и кредиты	27474	51,17	48324	55,98	63692	66,42	+ 15,25
Кредиторская за- долженность	24367	45,38	28532	33,05	30455	31,75	- 13,63
Прочие кратко- срочные обязатель- ства	1851	3,45	25	10,97	1748	1,83	- 1,62
Итого финансовых ресурсов	78262	100,00	122272	100,00	131393	100,00	

Объем обязательств увеличился с 68,61% в 2007 г. до 72,98% на конец 2009 г. (рис. 2). За 2007-2009 г.г. наибольший рост в структуре заемных источников средств произошел по кредитам и займам на 15,25%. Доля кредиторской задолженности в составе источников финансирования за анализируемый период снизилась с 45,38 в 2007 г. до 31,75% на конец 2009 г.

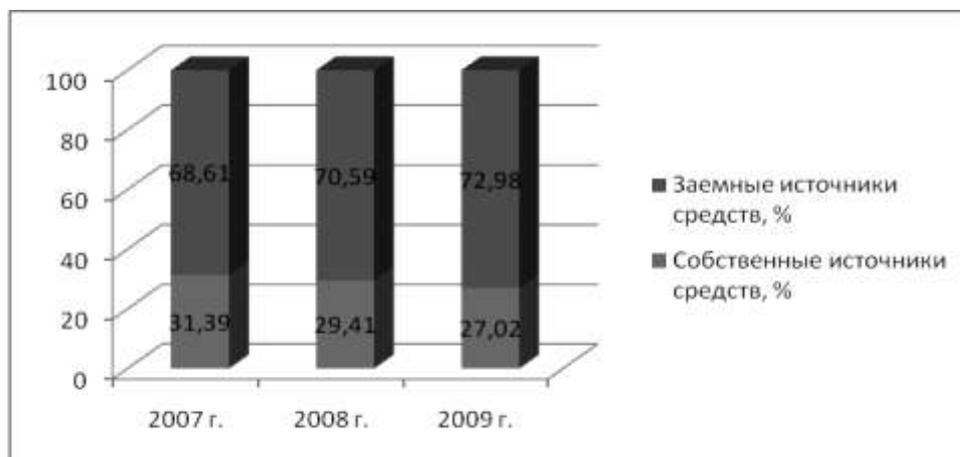


Рис. 2. Динамика изменений структуры источников финансовых ресурсов «Общество»

Указанные выше факты свидетельствуют о том, что производство не обеспечивает необходимые темпы роста собственного капитала для финансирования постоянной части активов.

Доля собственных средств постепенно уменьшается: к 2009 г., заемные средства увеличиваются в результате увеличения кредиторской задолженности и краткосрочных займов. Причина этому недостаток оборотных средств из-за отвлечения их в дебиторскую задолженность и запасы.

Показатель обеспеченности оборотных активов собственными средствами зависит от многих обстоятельств, в отечественной практике, сложилось, что при характеристике степени удовлетворенности структуры баланса его значение должно быть не ниже, чем 10%. Расчет данного коэффициента приведен в табл. 2.

Таблица 2

Анализ собственных оборотных средств «Общество» за 2007-2009 гг.

Показатель	2007	2008	2009	Изменение (+,-) 2009 к 2007	Темп прироста, %
А	1	2	3	4	5
Собственный капитал, тыс.	24570	35957	35498	10928	44,48
Внеоборотные активы, тыс. руб.	28037	30580	36058	8021	28,61
Оборотные активы, тыс. руб.	50225	91692	90335	40110	79,86
Собственные оборотные средства, тыс. руб.	- 3467	5376	- 560	2907	83,85
Коэффициент обеспеченности	- 0,27	0,06	- 0,01	0,26	96,30

собственных оборотных средств					
-------------------------------	--	--	--	--	--

Значение коэффициента обеспеченности оборотных активов собственными средствами только в 2008 г. соответствует норме (0,1).

Известно, что финансовая устойчивость организаций достигается, прежде всего, эффективной политикой взаимоотношений с дебиторами и кредиторами. В связи с этим, проведен анализ состояния дебиторской и кредиторской задолженности за три года, результаты которого представлены в таблице 3.

Таблица 3

Показатели оценки дебиторской и кредиторской задолженности
«Общество» за 2007-2009 гг.

Показатели	Годы		
	2007	2008	2009
А	1	2	3
Выручка от реализации, тыс. руб.	187417	231255	304755
Среднегодовая дебиторская задолженность, тыс. руб.	13613	26873	23530
Оборачиваемость дебиторской задолженности, кол-во раз	13,76	8,61	12,95
Период погашения дебиторской задолженности, дни	26,15	41,83	27,79
Среднегодовая кредиторская задолженность, тыс. руб.	24367	28532	30455
Оборачиваемость кредиторской задолженности, кол-во раз	7,69	8,11	10,67
Период погашения кредиторской задолженности, дни	46,81	44,42	33,76

При сопоставлении дебиторской и кредиторской задолженности видно, что кредиторская задолженность превышает дебиторскую, то есть организация перекрыла свои отвлеченные из оборота средства привлеченными источниками финансирования.

Результаты исследования показали, что организация неэффективно проводит политику управления дебиторской и кредиторской задолженностью, т.к. за рассматриваемый период произошло ухудшение показателей состояния дебиторской задолженности. С одной стороны, из-за отвлечения собственных средств из оборота в виде дебиторской задолженности, произошло снижение уровня рентабельности текущих активов. С другой – из-за ускорения расчетов по поставкам сырья и материалов с кредиторами, в оборот организации вовлечены дополнительно платные источники в виде кредитов и займов, что отразилось на изменении средневзвешенной цены капитала и снизился эффект финансового левериджа. Устойчивость финансового положения снизилась.

Анализ финансового состояния «Общество» наглядно показал, что в обеспечении финансовой устойчивости организации существуют проблемы. У организации наблюдается неустойчивое финансовое состояние, которое сопряжено с нарушением платежеспособности. Тем не менее, сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения собст-

венных оборотных средств, а также за счет дополнительного привлечения долгосрочных кредитов и заемных средств.

В целях обеспечения постоянной финансовой устойчивости организаций разработана и предлагается для практического применения система управления финансовой устойчивостью с **механизмом обратной связи**. Представленная система обратной связи управления финансовой устойчивостью (ОСУФУ) позволит организации обеспечить достаточную финансовую устойчивость и постоянную платежеспособность.

Задача финансовых менеджеров, используя логическую взаимосвязь финансовых процессов, обеспечить такое состояние финансовых ресурсов организации, при котором она свободно маневрируя денежными ресурсами, путём эффективного их использования, способна обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также осуществлять затраты по его расширению и обновлению.

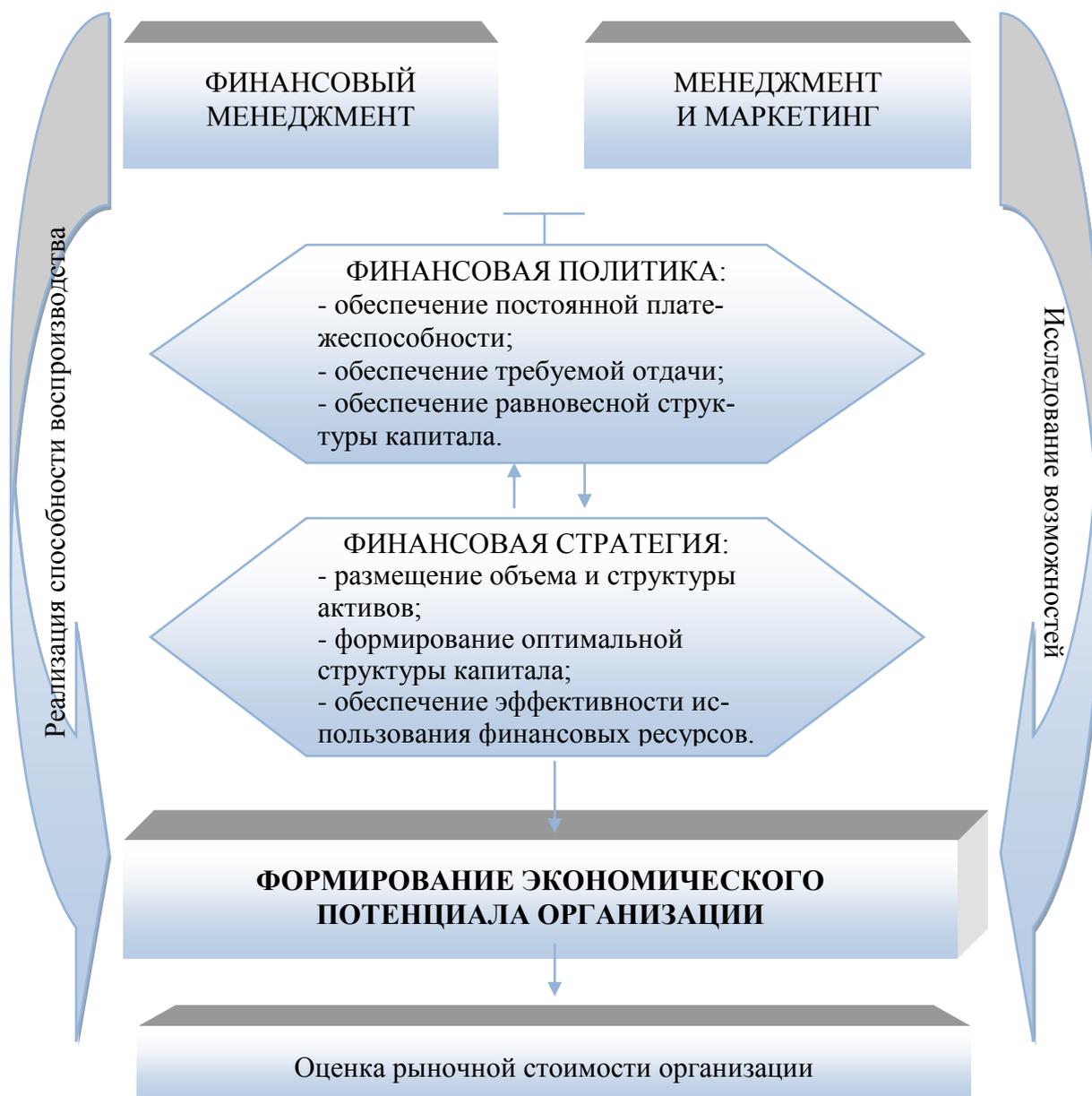


Рис. 3. Система обратной связи управления финансовой устойчивостью «Общество»

На рисунке 3 видно, что система включает в себя несколько блоков: финансовый менеджмент, менеджмент и маркетинг, финансовая политика, финансовая стратегия и формирование экономического потенциала организации. Взаимосвязь между всеми блоками системы обеспечивает рост рыночной стоимости организации и как следствие повышение ее финансовой устойчивости.

Блок организации и реализации финансовой политики (финансовый менеджмент) представляет собой процесс выработки цели управления финансами и осуществление воздействия на финансы организации с помощью методов и рычагов финансового механизма. Блок менеджмента и маркетинга предназначен для анализа и оценки внешней среды предпринимательства о возможностях достижения роста рыночной стоимости организации.

В результате, как видно, разрабатывается финансовая политика, которая должна обеспечить повышение финансовой устойчивости организации и ее постоянную платежеспособность.

Финансовая политика должна разрабатываться в рамках финансовой стратегии. Между этими блоками системы существует обратная связь. Сформированные объем и структура активов позволят организации обеспечить постоянную платежеспособность, формирование оптимальной структуры капитала, требуемую отдачу и т.д. В результате взаимодействия блоков системы формируется фундамент для создания экономического потенциала организации.

Л. П. Сбитнева, к.э.н.

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

ОЦЕНКА СОБСТВЕННЫХ ИСТОЧНИКОВ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Система финансового обеспечения обновления внеоборотных активов российской организации базируется на определенных источниках ее финансирования. Под источником средств в экономической литературе подразумевают конкретный вид финансовых ресурсов, который позволяет осуществлять сам процесс капитального вложения.

К внутренним источникам финансирования относят амортизационные отчисления, чистую прибыль и прочие собственные средства. При разработке амортизационной политики организация учитывает установленные государством принципы, методы и нормы амортизации. Организация начисляет амортизацию в двух вариантах:

- для целей формирования себестоимости (в бухгалтерском учете) [1];
- для целей налогообложения прибыли (в налоговом учете) [2].

Линейный метод начисления амортизации и в бухгалтерском и в налоговом учете одинаков. Нелинейные методы отличаются суммами амортизационных отчислений в течение конкретных периодов, что влияет на сумму налога на прибыль (единого налога) в отчетном периоде и, в конечном счете, на размер чистой прибыли организации. Финансовый менеджер при расчете амортизационного фонда должен учитывать не только сумму амортизации, поступившей в организацию вместе с выручкой от реализации продукции, но и сумму экономии (перерасхода) налога на прибыль по итогам конкретного периода. Если для целей бухгалтерского учета и налогового учета организация выбирает линейный метод, то таких отклонений не возникает. Если же в учетной политике (для целей бухгалтерского или налогового учета) предусмотрен способ, отличный от линейного, то возникают отклонения. В разрезе конкретных временных периодов суммы начисленной амортизации в бухгалтерском и налоговом учетах различаются. Для целей расчета амортизационного фонда можно воспользоваться следующей формулой:

$$A\Phi = A\bar{б} + (A_n - A\bar{б}) * S, \quad (1)$$

где $A\Phi$ – амортизационный фонд; $A\bar{б}$ – сумма амортизации начисленной в бухгалтерском учете; A_n – сумма амортизации начисленной в налоговом учете; S – ставка налогообложения прибыли (единого налога).

При планировании воспроизводства основных фондов необходимо ориентироваться на расчетный показатель амортизационного фонда за определенный период. Если по итогам отчетного периода организация получила убыток, и налог на прибыль (единый налог) не платится, то корректировать сумму амортизационных отчислений не нужно.

Особенно внимательно следует отнестись к расчету амортизационного фонда сельскохозяйственным организациям, переведенным на специальный налоговый режим «Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог)» и малым предприятиям, переведенным на режим «Упрощенная система налогообложения» по объекту налогообложения «Доходы, уменьшенные на величину расходов». Для этих организаций предусмотрен особый порядок расчета расходов в виде амортизации, уменьшающий сумму единого налога. Рассмотрим это на следующем примере.

Сельскохозяйственная организация, переведенная на специальный налоговый режим «Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог)», ввела в экс-

платацию основное средство стоимостью 500 000 рублей. Срок полезного использования основного средства 5 лет. Рассчитаем амортизационный фонд организации по годам. Для целей формирования себестоимости используется линейный метод начисления амортизации. Организация является прибыльной и платит единый сельскохозяйственный налог по ставке 6%.

Таблица 1

Расчет амортизационных отчислений (руб.)

Год	Линейный метод (для расчета себестоимости)		Линейный метод (для налогового учета)	
	Амортизационные отчисления	Остаточная стоимость	Расходы в целях налогообложения	Остаточная стоимость
1	100 000	400 000	500 000	-
2	100 000	300 000	-	-
3	100 000	200 000	-	-
4	100 000	100 000	-	-
5	100 000	-	-	-

Пояснения:

1. Годовая норма амортизации при линейном методе начисления амортизации рассчитывается по формуле:

$$K = \frac{1}{5(\text{лет})} * 100\% = 20\%.$$

Норма амортизации составляет 20% от первоначальной стоимости, а сумма амортизации будет постоянной в течение в пяти лет списания стоимости имущества на себестоимость продукции – 100 000 рублей (500 000 * 20%).

2. Для целей налогообложения единым сельскохозяйственным налогом стоимость имущества списывается на расходы организации с момента ввода основных средств в эксплуатацию (в первый год).

Для расчета амортизационного фонда воспользуемся формулой 1 (табл. 2).

Таблица 2

Расчет амортизационного фонда (руб.)

Год	Сумма амортизации включенной в себестоимость (Аб)	Сумма расходов в налоговом учете (Ан)	Порядок расчета $A\Phi = Ab + (An - Ab) * S$	Амортизационный фонд (АФ)
1	2	3	4	5
1	100 000	500 000	$100\,000 + (500\,000 - 100\,000) * 0,06$	124 000
2	100 000	-	$100\,000 + (0 - 100\,000) * 0,06$	94 000
3	100 000	-	$100\,000 + (0 - 100\,000) * 0,06$	94 000
4	100 000	-	$100\,000 + (0 - 100\,000) * 0,06$	94 000

5	100 000	-	$100\,000 + (0 - 100\,000) * 0,06$	94 000
Итого:	500 000	500 000	-	500 000

Анализ расчетных данных показывает, что в первый год принятия основных средств на бухгалтерский учет, сумма амортизационного фонда может быть увеличена практически на 24%. Вместе с тем в последующие годы необходима корректировка амортизационного фонда в сторону уменьшения за счет перерасхода суммы единого налога.

Сумма экономии от уплаты единого налога, полученная в первый год приобретения основного средства или нематериального актива, по сути является не чистой прибылью организации, а временно отраженным в чистом доходе организации амортизационным фондом. Если организация распределит эту сумму прибыли на финансирование других целей, то в следующие периоды такой внутренний источник обновления внеоборотных активов, как амортизационные отчисления, будет существенно занижен.

Литература:

1. Приказ Минфина РФ от 30 марта 2001 г. №26н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01» (в ред. от 19.05.2011) // СПС «Гарант».

2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая (в ред. от 19.05.2011 г.) // СПС «Гарант».

Е. М. Черепанова

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

ОСОБЕННОСТИ ПРОИЗВОДСТВА БУХГАЛТЕРСКИХ ЭКСПЕРТНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ ПО СТРОИТЕЛЬНЫМ ОРГАНИЗАЦИЯМ

Специфика строительного производства накладывает отпечаток на осуществление бухгалтерского учета и соответственно проведение бухгалтерских экспертных исследований строительных организаций.

Особенности производства бухгалтерских экспертных исследований строительных организаций обусловлены спецификой ценообразования в отрасли и учета себестоимости строительных работ, а также достаточно сложной, обычно многоступенчатой, системой расчетов между участниками строительства объекта недвижимости.

Исходя из этих особенностей, эксперту-бухгалтеру необходимо начинать свое исследование с изучения договоров подряда. Учитывая, что контракт на выполнение подрядных работ является основным документом

для участников строительства, эксперт-бухгалтер должен исследовать предмет договора, сроки выполнения работ, обязательства и ответственность сторон, стоимость работ и порядок расчетов за строительно-монтажные работы, порядок приема-сдачи выполненных работ.

Далее экспертом-бухгалтером исследуется достоверность и полнота отражения в бухгалтерском учете информация об осуществлении строительно-монтажных работ. И здесь эксперт-бухгалтер должен сосредоточить внимание на особенностях исследования запасов строительного производства, в частности исследовать их классификацию: строительные материалы, конструкции и детали, оборудование к монтажу, установке, малочисленные и быстроизнашивающиеся предметы, прочие материалы.

Следующий этап бухгалтерского экспертного исследования заключается в исследовании некапитальных работ, так как они являются частью расходов подрядной организации (ограждения, вагончики т.п.). В этом случае эксперт-бухгалтер исследует их отражение на счете «Приобретение других необоротных материальных активов» и убеждается, что расходы, связанные с содержанием строительных площадок, охраны труда, техники безопасности учитываются правильно на счетах вспомогательного обслуживающего производства. Стоимость временных сооружений после ввода в эксплуатацию зачисляется на счет «Основные средства» и не подлежат амортизации.

Важность бухгалтерского экспертного исследования расходов на строительно-монтажные работы состоит в точности определения финансовых результатов хозяйственной деятельности по отдельным объектам строительно-монтажных работ. При этом эксперт-бухгалтер выясняет, каким методом формируется себестоимость строительно-монтажных работ: позаказным или нормативным. Так же эксперт-бухгалтер исследует достоверность фактической себестоимости, вспомогательных производств, обслуживающих производств, работы выполненные субподрядчиками.

Исследование незавершенного строительного производства начинается с определения метода расчетов с заказчиком. Эксперт-бухгалтер должен удостовериться в том, что заказчик ежемесячно оплачивает подрядчику фактически осуществленные расходы, в этом случае сальдо на счете 23 «Производство» отсутствует. Если расчеты осуществляются за полностью завершенные строительством объекты, фактические расходы строительно-монтажных работ будут отражаться в составе незавершенного строительного производства до сдачи их заказчику.

Также эксперт-бухгалтер должен исследовать учет затрат, связанных с операционной деятельностью, которые не включаются в состав себестоимости выполненных работ (административные, расходы на сбыт, прочие операционные расходы) и учитываются согласно утвержденным для них смет, а в конце отчетного периода такие расходы уменьшают финансовый результат строительной организации.

Эксперт-бухгалтер должен исследовать правильность формирования доходов строительного производства. В строительстве используют два основных метода определения дохода от выполнения строительно-монтажных работ: метод поэтапного выполнения работ (по отдельным выполненным работам), метод утвержденного контракта (в целом по объекту строительства).

Конечный финансовый результат эксперт-бухгалтер исследует путем определения алгебраической суммы финансового результата:

- от сдачи заказчику работ, предусмотренных договором;
- от реализации на сторону основных средств и другого имущества предприятия;
- прибыли от других видов деятельности, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

Обобщая вышеприведенное, можно сформулировать следующие направления бухгалтерского экспертного исследования:

- 1) изучение законодательной базы, регламентирующей строительство;
- 2) бухгалтерское экспертное исследование необходимо начинать с изучения контрактов на выполнение строительно-монтажных работ;
- 3) особенности исследования запасов строительного производства должны быть направлены на изучение их классификации с обращением внимания на оборудование, требующее монтажа и расходов, связанных с временными зданиями и сооружениями;
- 4) исследование операционной деятельности должно быть направлено на изучение расходов, которые не включаются в состав себестоимости строительно-монтажных работ (административные, расходы на сбыт, прочие расходы).

Е. П. Шустова, к.э.н., профессор

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

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА КАЗАХСТАНА В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

Кризис мировой финансовой системы, начавшийся в 2007 г., негативно повлиял на развитие финансового сектора Казахстана. Наиболее болезненно он отразился на банковской системе страны. В период кризиса существенно снизился рост банковских активов. Особенно это было заметно в 2008 г. Так, если в 2006 и 2007 гг. рост активов составлял 96,5% и 32% соответственно, то в 2008 г. – 7%. Кроме того, рассматривая динамику относительных показателей, характеризующих роль банковского сектора в экономическом развитии страны, необходимо отметить, что отношение совокупных банковских активов к ВВП в 2007 г. достигло 90,9%, являясь наиболее высоким показателем на постсоветском пространстве в данный период времени. Данная ситуация была обусловлена высокой активностью банков в сфере кредитования. В 2008 г. его значение сократилось на 16,2% в результате сокращения темпов роста активов и составило 74,7%, в 2009 году – 72,7% (табл. 1).

Таблица 1

Роль банковского сектора в экономике Казахстана*

Показатели	1.01.07	1.01.08	1.01.09	1.01.10	1.01.11	1.03.11
ВВП, млрд. тенге	10139,5	12849,8	15907	15877,8	19303,6	19303,6
Отношение активов к ВВП, %	87,5	90,9	74,7	72,7	62,3	62,3
Отношение ссудного портфеля к ВВП, %	59,1	69	58,1	60,7	47	47,1
Отношение расчетного собственного капитала к ВВП, %	11,5	13,9	12,3	-	9,4	9,3
Отношение вкладов клиентов к ВВП, %	46,5	50,5	43,2	49,1	35,4	36,1

*Таблица составлена автором на основании данных, представленных на сайте Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций – www.afn.kz

Основная причина падения кредитной активности в 2009 г. заключалась в последствиях несбалансированного роста банковской системы в предшествующие годы и кредитном консерватизме, движущими факторами которого являются текущие убытки и сохраняющиеся высокие кредитные риски со стороны корпоративного сектора и населения. При этом в отношении корпоративного сектора основными факторами, сдерживавшими банковское кредитование, служили низкий уровень прозрачности и весьма высокий уровень долговой нагрузки, накопленный в периоды роста [1].

В основе снижения кредитной активности казахстанских банков в посткризисный период лежит снижение объемов кредитования в иностранной валюте. За девять месяцев 2010 г. кредиты в иностранной валюте

снизились на 9,7% до 3341,9 млрд. тенге, тогда как кредиты в национальной валюте выросли на 5,3%, составив 4151,4 млрд. тенге. В результате удельный вес тенговых кредитов по сравнению с декабрем 2009 г. повысился с 51,6 до 55,4% [2].

Особую озабоченность в этот период вызывало качество ссудного портфеля, оказывавшего неблагоприятное давление на финансовое состояние банков. Так, в 2008 г. доля безнадежных кредитов увеличилась почти в 2 раза и составила 402,2 млрд. тенге, в 2009 г. – уже в 7 раз до 2947,8 млрд. тенге, доля – 30,6%, продемонстрировав наихудшее качество ссудного портфеля за всю историю существования банковской системы Казахстана (табл. 2, рис. 1).

Таблица 2

Качество совокупного ссудного портфеля БВУ*

Показатели	На 1.01.09		На 1.01.10		На 1.01.11		На 1.03.11	
	сумма, млрд. тенге	в % к итогу	сумма, млрд. тенге	в % к итогу	сумма, млрд. тенге	в % к итогу	сумма, млрд. тенге	в % к итогу
Стандартные	3977,3	43	2449,2	25,4	2389,4	26,4	2275,2	25
Сомнительные	4865	52,6	4241,9	44	4858,2	53,6	4942,3	54,5
Безнадежные	402,2	4,4	2947,8	30,6	1818,3	20,1	1865,2	20,5
Всего ссудный портфель	9244,5	100	9638,9	100	9065,9	100	9082,7	100

*Таблица составлена автором на основании данных, представленных на сайте Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций – www.afn.kz

В 2010 г. качество совокупного кредитного портфеля БВУ несколько улучшилось: сумма безнадежных займов сократилась на 1129,5 млрд.тенге (-38,3%), а их доля составила 20,1%. При этом, сумма стандартных кредитов на протяжении рассматриваемого периода также имела тенденцию к сокращению. В 2009 г. их сумма снизилась на 1528 млрд. тенге (-38,4%) и составила 2449,2 млрд. тенге, доля в общем объеме составила 25,4%, в 2010 г. – на 59,8 млрд. тенге (-2,4%), доля в общем объеме составила 26,4% (табл. 2, рис. 1).

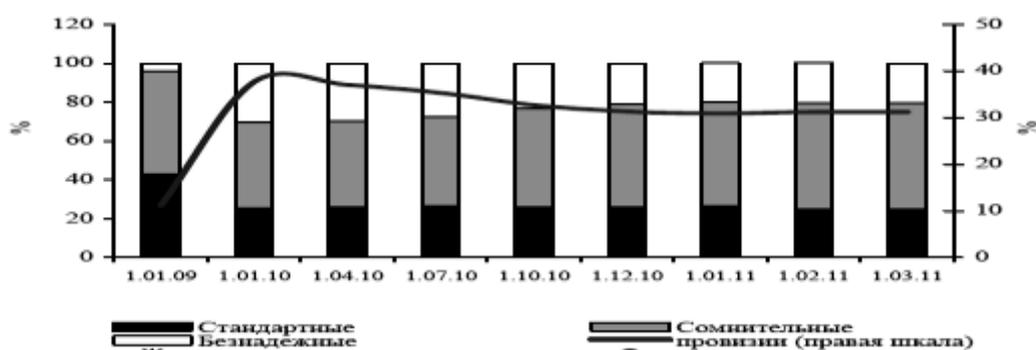


Рис. 1. Динамика качества совокупного ссудного портфеля БВУ, %

Суммарный объем неработающих займов в банковской системе вырос за 2009 г. в 4,7 раза и достиг 3 515, 3 млрд. тенге или 36,5% от агрегированного кредитного портфеля банков. Это требовало от банков формирования адекватного уровня провизий под возможные потери по ссудам и отразилось на уровне доходности и капитализации банковского сектора. Так, в 2008 г. объем провизий составил около 900 млрд. тенге (12%), в 2009 г. – почти 40% от общего объема ссудного портфеля (рис. 1).

Необходимо отметить, что, несмотря на пережитый финансовый кризис, население сохранило доверие к банковской системе. Об этом свидетельствует положительная динамика депозитов, которые увеличились с начала текущего года на 2,1%, а по сравнению с началом 2010 г. – на 16%, в т.ч. вклады юридических лиц – 14,7%, вклады физических лиц – 18,9%. При этом вклады в иностранной валюте имеют устойчивую тенденцию к снижению. Так, общая сумма вкладов в иностранной валюте сократилась на начало 2011 г. на 11,3%, в том числе, вклады юридических лиц – 12,9%, вклады физических лиц – 8,7%; по состоянию на 1.03.2011 – на 11,6%, 13,6% и 8,2% соответственно.

Доверие вкладчиков во многом обусловлено успешной работой самих банков, предлагающих широкий выбор депозитных продуктов, а также высоким качеством обслуживания клиентов. Другой фактор, способствовавший сохранению доверия к национальной банковской системе – государственная поддержка финансового сектора в период кризиса.

Учитывая, что мировой кризис затронул практически все экономики стран, со стороны многих кредиторов появились требования о досрочном погашении предоставленных казахстанским банкам кредитных ресурсов. В итоге сложилась ситуация, требующая принятия срочных мер со стороны государства, в противном случае финансовая система страны грозила упасть в коллапс. В сложившихся условиях Президент Казахстана Н. Назарбаев поручил Правительству, Национальному Банку и Агентству по финансовому надзору выработать адекватную систему оздоровления финансовой системы страны.

Со стороны Агентства по финансовому надзору был реализован комплекс мер, обеспечивающих амортизацию банками внешних шоков и недопущение их перетока в реальную экономику. Прежде всего, в рамках укрепления кредитного потенциала БВУ действия были направлены на формирование сбалансированной структуры пассивов. При этом акцент

был сделан на рост внутренних сбережений населения и предприятий и ограничение притока внешнего рискованного оптового фондирования. Так, совокупность мер регулятора по ограничению притока рискованного внешнего фондирования способствовала поэтапному снижению внешних обязательств банков, доля которых в их совокупных обязательствах составила на 01.01.2010 г. 33,6%, снизившись с 45% на начало 2009 г. [1]. На начало 2011 г. удельный вес внешних обязательств сократился до 23,9%.

Правительство Казахстана предприняло ряд мер по стабилизации банковского сектора, в том числе дополнительную капитализацию крупнейших отечественных банков. В ноябре 2008 г. через АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына» (ФНБ «Самрук-Казына») было инвестировано в общей сумме 476,1 млрд.тенге в четыре системообразующих банка Казахстана: АО «Халык Банк» (120 млрд.тенге), АО «Казкоммерцбанк» (120 млрд.тенге), АО «БТА Банк» (212,1 млрд.тенге), АО «АльянсБанк» (24 млрд.тенге) путем приобретения простых и привилегированных акций.

Однако предпринятые меры не позволили АО «БТА Банк» и АО «АльянсБанк» достичь условий (показателей), достаточных для обслуживания внутреннего и внешнего долга. Так, в апреле 2009 г. АО «БТА Банк» и АО «АльянсБанк» объявили о невозможности выполнения своих текущих финансовых обязательств. При этом внешний долг банков составлял около 13 млрд. и 4,3 млрд. долларов США соответственно [3].

Негативным результатом данной ситуации, складывающейся вокруг системообразующих казахстанских банков, могло быть обращение на взыскание имущества банков, а также возможность инициирования кредиторами процедуры банкротства в отношении данных банков. Кроме того, согласно действующему законодательству, Агентство по финансовому надзору имеет возможность применения различных санкций, включая консервацию банка, которая, в свою очередь, может завершиться ликвидацией банка. Стало очевидным, что имеющееся на тот период времени законодательная база не могла в полной мере обеспечить стабилизацию банковской системы и предотвратить ликвидацию системообразующих банков, что в свою очередь привело бы к потере доверия к Казахстанской финансовой системе, как на международном уровне, так и внутри самого государства. С целью осуществления мер направленных на стабилизацию ситуации в Казахстане в июле 2009 г. Парламент РК принял пакет изменений в законодательство, позволяющих казахстанским банкам применять финансовую реструктуризацию своих обязательств, в целях ограничения возможности

кредиторов начать судебный процесс или блокировать соглашения по реструктуризации [3]. Таким образом, в результате проведенной реструктуризации в «БТА Банке», АО «АльянсБанке» и АО «Темірбанке» совокупная задолженность банков сократилась на 11 млрд. долларов.

И вхождение государства в капитал банка, и меры государственной поддержки в реструктуризации, которая признана уникальной, позволили системе устоять в кризис, нарастить ликвидность. Кроме того, финансовые власти республики укрепили свою репутацию на международной арене, доказав, что способны успешно справляться с кризисными ситуациями.

Анализируя текущую ситуацию в банковском секторе, необходимо отметить незначительный рост спроса на кредиты со стороны корпоративного бизнеса, сопровождающийся некоторым смягчением кредитной политики банков, а также продолжающееся оживление розничного рынка кредитования. Однако, достижение докризисных показателей кредитования при существующих проблемах кредитного портфеля практически невозможно [2].

Литература:

1. Отчет Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций за 2009 год.
2. Интервью Марченко Г. 22.11.2010 [Электронный ресурс] – URL: dknews.kz.
3. Шевченко О. Б., Шустова Е. П. Казахстанский опыт реструктуризации банков на примере АО «АльянсБанк». / Региональные аспекты становления и развития банковской системы России (к 150-летию Банка России): Материалы Межрегиональной научно-практической конференции 28 мая 2010 года, г. Барнаул. – Барнаул: Азбука. 2010. – С. 96-102.

*Секция 3. Современные механизмы управления
предприятиями и организациями*

А. Е. Агумбаева, к.э.н.

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

**СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ
В РЕШЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ**

Социальная ответственность бизнеса – одно из основных условий создания в стране цивилизованных и справедливых социально-трудовых отношений. Сегодня стало понятно, что укрепление экономической стабильности и достижение общественного прогресса невозможно без консолидации усилий государства и бизнеса. Страна нуждается в высокоэффективной экономике и повышении благосостояния ее граждан. Сегодня, когда Главой государства поставлена задача превратить Казахстан в одну из динамично развивающихся стран мира с высокими стандартами жизни, формирование социально ориентированного бизнеса является общенациональной целью. Дальнейшее развитие предпринимательства в таких условиях будет рассматриваться «сквозь призму социальной ответственности, социальных преобразований в обществе и построения социального государства» [1].

Главное условие грядущих преобразований это возможность бизнеса принимать самостоятельные решения. В таких условиях успех компании должен оцениваться с точки зрения увеличения всех видов капитала: производственного, финансового, социального, человеческого. Опыт показывает, что наибольшей капитализации достигают те компании, которые успешно инвестируют свои средства в решение экологических проблем, в создание достойных условий труда, во внедрение новых принципов оплаты труда, в новые методы работы социальной сферы, охрану труда и технику безопасности. Казахстанские национальные компании, а также крупные инвесторы, (т.е. отечественный бизнес и иностранный) создают в настоящее время в стране новые рабочие места, ответственны за выполнение своих социальные обязательства перед сотрудниками, занимаются благотворительностью, оказывают реальную поддержку социально уязвимым слоям населения. Однако перед страной стоит задача создания надежной опоры социально-экономических преобразований. Для этого необходимо перейти к системному механизму участия бизнеса в решении общенациональных задач.

Первыми шагами в решении поставленной задачи стали впервые внедренные индикаторы мониторинга и оценки деятельности организации по социальной ответственности бизнеса по видам экономической деятельности. Эти индикаторы касаются оплаты труда, охраны, безопасности труда и профессиональной подготовки, переподготовки, повышения квалификации. Величина индикатора зависит от совокупного годового дохода. Также стало известно точное соотношение между минимальным и максимальным уровнем заработной платы рабочего, выполняющего однозначные по сложности и условиям труда работы в рамках соответствующей должности и тарифного разряда. Вместе с тем предусмотрена квота приема на работу молодежи, а также выделение средств на профилактическое лечение работников. Одним из важных моментов в партнерстве государства, бизнеса и трудящихся стало заключение отраслевых трехсторонних соглашений по определению повышающих отраслевых коэффициентов, которые направлены на реализацию Трудового кодекса. Сегодня в горно-металлургической, машиностроительной, угольной, химической, нефтегазовой и строительной отраслях установлены поправочные коэффициенты по заработной плате от 1,1 до 2,2.

В стандартах социальной ответственности бизнеса, определенных в Глобальном договоре Организации Объединенных Наций, значительное внимание уделяется принципам корпоративной социальной ответственности в сфере трудовых отношений.

В этой связи отметим, что сегодняшняя казахстанская модель корпоративной социальной ответственности предполагает, что бизнесмены проводят политику, выносят решения, следуют направлениям деятельности, которые прежде всего оптимальны с точки зрения целей и ценностей общества. Модель учитывает как нынешние потребности отдельных групп населения, так и рассчитана на перспективу и наибольший эффект в развитии. Таким образом, в стране получила развитие практика заключения меморандумов и соглашений по социальной ответственности бизнеса.

Так, с начала года заключено более 3000 меморандумов на сумму 54 млрд. 800 млн. тенге, из них в Восточном Казахстане – 592 меморандума на сумму 16 млрд. 900 тенге, в Павлодарской области – 60 меморандумов на сумму более 3 млрд. тенге.

Вложенные инвестиции действующих предпринимателей стали влиять на социальное развитие регионов: возводятся новые школы, учреждения здравоохранения, реабилитационные центры, объекты культуры, спор-

та и социальной защиты, осуществляется поддержка малообеспеченных граждан. В республике активно действует институт социального партнерства. Каждый год заключается национальное трехстороннее Генеральное соглашение, в котором включены актуальные вопросы социально-трудовых отношений, такие как создание новых рабочих мест, снижение уровня безработицы, совершенствование системы оплаты труда, охраны и безопасности труда. В стране действуют около 200 региональных и 19 отраслевых соглашений. В настоящее время заключено более 31 тысячи коллективных договоров.

Изложенные нововведения в устоявшийся быт и менталитет отечественного бизнеса при постоянном участии и поддержке власти будут умножать усилия для достижения устойчивого развития нашего независимого государства – Республики Казахстан.

Литература:

1. Выступление на республиканском Форуме по социальной ответственности бизнеса в начале текущего года в г. Жезказган Главы государства.

Н. Б. Бессонова, к.т.н., доцент

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬЮ ДЛЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Современное развитие экономики характеризуется тем, что основной целью деятельности любой организации становится повышение степени удовлетворенности потребителей. От того, насколько успешны в достижении указанной цели предприятия, зависит их конкурентоспособность и финансовое благополучие. Поэтому потребитель должен занимать важное место в стратегии предприятия.

Стратегия – это вопрос выбора направления и цели при наличии ограниченных ресурсов и необходимости получения максимального результата. Управление воплощением стратегии организации в жизнь является управлением результативностью.

Международный стандарт ИСО 9000:2005 трактует результативность как степень реализации запланированной деятельности и достижения запланированных результатов. Поэтому управление результативностью можно считать концепцией, позволяющей совершенствовать бизнес. Указанная концепция появилась в последнее десятилетие [1]. Управление ре-

зультативностью объединяет методологии, показатели, процессы, программное обеспечение и системы управления деятельностью организации, охватывая все уровни организации.

Почему так важны стратегия и достижение запланированных действий? Как показывает практика и зарубежных, и отечественных предприятий, применение программ улучшений не позволяет существенным образом повысить конкурентоспособность, особенно в долгосрочной перспективе. Для этого необходима интеграция разнообразных программ, которая воплощается в стратегию развития организации.

Сущность управления результативностью заключается в принятии управленческих решений, правильность которых будет подтверждаться результатами и итогами деятельности. Поскольку результаты при этом становятся более предсказуемыми, цели – стратегические, тактические, оперативные становятся понятными для менеджеров. Отсюда – стремление достичь поставленных целей, самостоятельность, инициативность персонала.

Внедрению концепции управления результативностью способствовало развитие информационных технологий, процессного подхода и сбалансированной системы показателей.

Каковы проблемы управления результативностью на отечественных предприятиях?

Управление в общем – это совокупность его функций – планирования, организации, мотивации и контроля.

Реализация функции планирования осуществляется в создании стратегии. Это постановка целей и путей их достижения в долгосрочной перспективе. Немногие российские предприятия занимаются стратегическим планированием. Основная их масса решает проблемы оперативного характера. И внешняя среда слишком сложна и изменчива для эффективного целеполагания. В силу недостаточного финансирования нашим предприятиям недоступно программное обеспечение, позволяющее моделировать ситуации в процессе стратегического планирования.

Реализация функции «организация» невозможна без управления, основанного на процессном подходе. В основе ориентированного на процессы предприятия лежит принцип регулирования последовательности операций. Процесс – это завершенная, с точки зрения содержания, временной и логической очередности, последовательность операций, необходимых для обработки экономически значимого объекта [2]. Бизнес-процесс является особым процессом, который служит осуществлению основных целей пред-

приятия (бизнес-целей) и описывает центральную сферу его деятельности. Основными признаками бизнес-процесса выступают точки соприкосновения этого процесса с бизнес-партнерами предприятия (например, клиенты, поставщики). Только имея четкое представление о структуре своих бизнес-процессов, компания способна проводить их непрерывную и последовательную адаптацию в зависимости от изменяющихся условий рынка, так как именно бизнес-процессы являются, в конечном счете, предметом любых нововведений. При этом процесс адаптации должен быть оперативным и экономичным. Непременным условием для этого является упорядоченная структура внутри самого предприятия. Успешно вести конкурентную борьбу можно лишь в том случае, если внутренние структуры построены так, что их можно измерить и сравнить. Процессно-ориентированное управление, таким образом, помогает замерить уровень потребления ресурсов, например, затраты. А потому организации могут планировать и контролировать будущие результаты деятельности, исходя из меняющихся показателей.

Процессный подход требует командной работы менеджеров. Это коренным образом влияет на их мотивацию.

Реально процессный подход внедрен на небольшом количестве отечественных предприятий. Причин тому немало, значительная часть которых относится к компромиссу менеджмент – собственник.

Немаловажную роль в управлении имеет контроль. При применении концепции управления результативностью необходимы простые, понятные каждому работнику, показатели. Поскольку результат деятельности любой организации можно измерить финансовыми и нефинансовыми показателями, речь идет о сбалансированной системе показателей, причем индивидуальной для каждого предприятия. Существуют вполне объективные причины, затрудняющие разработку указанной системы.

Для целей оперативности контроля показателей должно быть немного, но вполне достаточно, они не должны дублировать друг друга, в полной мере характеризовать степень достижения поставленных целей.

И, наконец, функция «мотивация». Безусловно, она играет особую роль в управлении. Очень низок уровень заработной платы на российских предприятиях, слабо используются и иные формы мотивации, отличные от оплаты труда. Практика стран с развитой рыночной экономикой свидетельствует о возрастании роли нематериальных активов, к которым можно отнести персонал. Если в 1982 г. на каждый доллар рыночной капитализа-

ции приходилось 62 цента, относящихся к материальным активам, то в 2001 г. – лишь 15 центов. Источники благополучия предприятий в долгосрочной перспективе – в знаниях людей и в их стремлении работать. Необходим перелом в сознании собственников и высших менеджеров, поскольку люди на наших предприятиях до сих пор рассматриваются не как капитал, а как элемент затрат. Управление результативностью превращает организацию в социотехническую систему, с кооперацией, командным сотрудничеством людей, направленных на достижение поставленных целей.

Любое управление невозможно без налаженных коммуникационных процессов. Каковы же проблемы в этой области?

Многие организации не имеют налаженных коммуникаций. Персонал, даже менеджеры среднего и низшего уровня, не ознакомлены с целями организации. Отсутствуют системы сбора информации, необходимой для эффективного управления. Отсюда провал стратегий.

Тем не менее, наши отечественные предприятия обладают потенциалом успешного внедрения концепции управления результативностью. Этому способствуют и меры Правительства по модернизации российской экономики.

Литература:

1. Кокинз Г. Управление результативностью: Как преодолеть разрыв между объявленной стратегией и реальными процессами / Гэри Кокинз; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 315 с.

2. Круглов М. Г. Менеджмент качества как есть / М. Г. Круглов, Г. М. Шишков. – М.: Эксмо, 2007. – 544 с.

Е. И. Грибова

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

МЕСТО И РОЛЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА В ХОЗЯЙСТВЕННОМ МЕХАНИЗМЕ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК АЛТАЙСКОГО КРАЯ

Развитие в России новых экономических отношений и, как следствие, рыночной системы хозяйствования повлекли за собой изменение не только целей предприятия, но и формы управления – от централизованного планирования к стратегическому управлению. В условиях неопределенности и непредсказуемости тенденций развития рынка благополучие и дальнейшее развитие самостоятельных хозяйствующих субъектов зависят от умения оценить спрос на производимую продукцию и допустимый уровень затрат, позволяющий при сложившихся на рынке ценах получить прибыль.

В структуре промышленного производства Алтайского края предприятия пищевой и перерабатывающей промышленности стабильно занимают лидирующее положение: на них приходится около 1/3 всей производимой промышленной продукции в регионе. Отрасль является основным производителем товаров народного потребления, на ее долю приходится свыше 80% выпуска потребительских товаров на Алтае.

По данным Управления пищевой, перерабатывающей и фармацевтической промышленности Алтайского края, имеющиеся производственные мощности пищевой индустрии в настоящее время дают возможность переработать практически всю производимую в крае сельскохозяйственную продукцию. По уровню производства муки и сыров Алтайский край стабильно занимает 1 место в стране, по выпуску крупы – 2 место, по выпуску сливочного масла, макаронных изделий находится в первой пятерке производителей. Также наш край является единственным регионом в Сибири, который осуществляет производство сахара-песка. Пищевые и перерабатывающие предприятия осуществляют как переработку сельскохозяйственного сырья (молочные, мясные, сахарные, мукомольные, крупяные, масложировые, спирто-водочные), так и занимаются производством хлеба и хлебобулочных, кондитерских изделий, пива, безалкогольных напитков, табачных изделий, разливом минеральной воды, добычей соли и др.

Пищевая и перерабатывающая промышленности – одна из наиболее выгодных для инвестирования. Если осуществить замену устаревшего оборудования, пуск новых заводов, применение современных технологий и тароупаковочных материалов и цехов по переработке сельскохозяйственной продукции, жизненно необходимой для экономики края, вложения в эти отрасли принесут быструю отдачу.

Как показывает практика, предприятия, имеющие сложную производственную структуру, остро нуждаются в оперативной экономической информации, помогающей оптимизировать затраты, принимать оптимальные управленческие решения.

Актуальным и объективно необходимым этапом управления производством выступает экономический анализ, позволяющий познать сущность хозяйственных процессов, оценить хозяйственную ситуацию, выявить резервы производства и подготовить научно обоснованные решения для оперативного, тактического и стратегического управления. Экономический анализ служит исходной отправной точкой планирования, прогнозирования, управления экономическими объектами и протекающими в них процессами. Цели, задачи, направления экономического анализа, а соот-

ветственно и их методики, меняются в зависимости от изменения условий, в которых функционирует предприятие.

Развитие рыночных отношений, вместе с тем, требует от предприятий, прежде всего, сельскохозяйственных и агропромышленных, эффективных форм хозяйствования, управления производством и реализацией продукции каждой бизнес-единицы, структурного подразделения предприятия, достижения конкурентоспособности производимой продукции и услуг, активизации инициативы и предприимчивости.

Первостепенная роль в реализации этих задач принадлежит постоянному мониторингу и анализу основных показателей производственно-экономической деятельности каждого сегмента бизнеса, позиционирования их на внутреннем и внешнем рынках, конкурентоспособности и устойчивости предприятия, фирмы. При этом формируется особый сегмент комплексного экономического анализа – управленческий анализ, результаты которого позволяют обосновать эффективные управленческие решения, включая стратегическое управление компанией (организацией). Особое значение управленческий анализ приобретает в сельском хозяйстве и связанных с ним отраслей в сфере агропромышленного комплекса.

В настоящее время управленческий анализ, рассматриваемый нами с позиций системного подхода, включает наряду с внутренним управленческим анализом изучение факторов внешней среды, обоснование направлений стратегического управления издержками и стратегического позиционирования предприятия (фирмы, компании). Составляющими управленческого анализа на современном этапе экономического развития являются внутренний ретроспективный (определение эффективности производственно-хозяйственной деятельности), оперативный анализ краткосрочных изменений на производстве и рынке и перспективный анализ, подразделяемый на краткосрочный и стратегический. Современный управленческий анализ нацелен на выявление позитивных результатов и проблем для принятия тактических и перспективных, стратегических, эффективных управленческих решений. Такой подход представлен в [1, 2].

Субъектами управленческого анализа являются руководство, менеджеры, специалисты, могут быть привлекаемые аудиторы, эксперты и консультанты.

Предметом управленческого анализа выступают экономические отношения и бизнес-процессы хозяйственной и коммерческой деятельности предприятий, организаций, агропромышленных объединений. Управлен-

ческий анализ является при этом неотъемлемой функцией оперативного и стратегического управления бизнесом, обеспечивающего его конкурентоспособность и развитие.

Под объектом изучения понимают то, что исследует данная наука. Объектом изучения управленческого анализа выступает совокупность хозяйственных процессов в организации, при этом сама по себе хозяйственная деятельность должна быть направлена на достижение цели (целей) всей организации.

Следует отметить, что управленческий анализ занимает значительное место в хозяйственном механизме предприятий, выполняя информационно-аналитическую функцию.

Подводя итог, можно сформулировать следующие выводы:

- Общее состояние экономики страны влечет за собой изменения направлений экономического анализа;
- В современных условиях, когда значительно усложняется процесс управления предприятием, на первый план выходит оперативный, перспективный анализ деятельности предприятия, возрастает роль управленческого анализа в процессе развития предприятий и организаций различных отраслей;
- Управленческий анализ позволяет установить основные закономерности развития предприятия, выявить внутренние и внешние факторы, стабильный или случайный характер отклонений и является инструментом обоснованного планирования;
- Управленческий анализ способствует лучшему использованию ресурсов, выявляя неиспользованные возможности, указывая направления поиска резервов и пути их реализации;
- Управленческий анализ воздействует на совершенствование механизма безубыточности предприятия, а также самой системы управления, вскрывая ее недостатки, указывая пути лучшей организации управления.

Литература:

1. Кундиус В. А. Управленческий анализ деятельности предприятий агропромышленного комплекса. Учебное пособие. – Барнаул: Азбука, 2009. – 427 с.
2. Кундиус В. А. Экономика агропромышленного комплекса: учебное пособие / В. А. Кундиус. – М.: КНОРУС, 2010. – 544 с.

Т. Ю. Давыдова, к.п.н., доцент
Филиал ВЗФЭИ в г. Туле, Россия

УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ, КАЧЕСТВОМ И РИСКАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Компетенции, знания, умения и навыки персонала российских субъектов хозяйствования (СХ) способствуют их конкурентным преимуществам, успеху деятельности, обеспечивают благоприятную корпоративную культуру, новые возможности высокоэффективной коллективной работы. Поэтому важен подбор персонала и управленческих команд на принципах взаимного дополнения и совместимости, требующий от менеджмента СХ глубоких знаний и умений. Ограниченность в качественных человеческих ресурсах и большие различия в оплате труда в России часто делают эту проблему неразрешимой.

Процессы управления знаниями и интеллектом специалиста требуют анализа множества его параметров: типа личности («интроверт – экстраверт»), темперамента, психического состояния, параметров внимания, социальных и мотивационно-ценностных свойств, характера и др. для формирования критериев оценки и проведения психодиагностики, психопрогностики, психокоррекции, адекватных реализуемым стратегиям СХ.

Интеллектуальная деятельность специалиста включает: внимание (восприятие данных); запоминание (их хранение); мышление (их обработку, создание информации и знаний); воображение (воспроизведение и вторичное восприятие информации); создание новой информации и знаний. Развитие интеллектуальной составляющей, управление знаниями невозможно без оценки конкретной личности и ее потенциала, перехода от оценки внутренней среды к оценке и самооценке личности. Социальные качества персонала СХ подлежат оценке рядом показателей: конформности и конфликтности; коммуникативных способностей; мотивации, ценностей и др. (см. таблицу 1) [1].

Таблица 1

Описание типов характеров людей

Характер человека	Логическая формула*	Обозначение символов
Нервный	$\mathcal{E}^+ \& A^- \& П$	Свойства X с повышенным (X^+) и пониженным (X^-) уровнем: X = - Э (эмоциональности); - А (активности); - П - первичности, приверженности своим принципам и привычкам; - В – вторичности, как адаптации к возникающим ситуациям
Сентиментальный	$\mathcal{E}^+ \& A^- \& В$	
Страстный	$\mathcal{E}^+ \& A^+ \& В$	
Активный (бурный)	$\mathcal{E}^+ \& A^+ \& П$	
Сангвиник	$\mathcal{E}^- \& A^+ \& П$	
Флегматик	$\mathcal{E}^- \& A^+ \& В$	
Апатичный	$\mathcal{E}^- \& A^- \& В$	
Беспечный (аморфный)	$\mathcal{E}^- \& A^- \& П$	

* - & - знак лог. И.

Выделяют следующие мотивации в поведении специалиста: достижение успеха (стремление к цели, активное превращение желаемого в действительное); исключение неудач (порицание, критика); продвижение в профессии и по службе; власть над другими людьми; альтруизм (благополучие иным без вознаграждения себе); любовь к познанию (интерес к новому, познание истины или сущности явлений и процессов). Хейманс-Ле Сенн выделяет 8 типов характеров людей с повышенным или пониженным уровнем отдельных свойств и качеств, описываемых совокупностью логических формул. К важным чертам характера специалиста относятся: воля, лидерство, способность к творчеству, обучаемость, ориентация на конкретный результат, стрессоустойчивость, адаптивность, ответственность, приобретенные умения.

Сущность умственных (интеллектуальных) и организационных умений сотрудников СХ составляют: отдельные интеллектуальные операции, в основе которых лежат формально-логические операции; креативные операции – формулирование идей, гипотез, инсайт, основанные на воображении, фантазии, интуиции. В интеллектуальные умения включают: перцептивные операции; формально-логические (формирование понятий и отношений между ними, суждения, умозаключения); творческие (формирование идей, гипотез и способов их проверки).

В экономике «знаний», в которую уже переходят экономически развитые страны, важно формировать свойства личности работников, способствующие их эффективной интеллектуальной деятельности на базе (само)управления. Из эталонных свойств гениальных личностей Р. Дилтс выделяет 10 качеств, подлежащих учету в деятельности персонала СХ: развитая способность к визуализации; создание и использование множественных связей между органами чувств (синестезия); использование множественности перспектив (гибкость и комбинаторика мышления); поддержание обратной связи между абстрактным и конкретным видом; постановка фундаментальных вопросов; высокоразвитая способность постоянно переключаться с одной позиции восприятия на другую, с одного уровня мышления на другой и пользоваться информацией разного объема; баланс мыслительных функций (мечтатель, реалист, критик) с практическими целями, доведение до конечного результата; применение метафор и аналогий; миссия с построением перспектив своего развития, кроме осознания собственной личности.

В процессе деятельности человек нарабатывает новые знания, которые остаются неформализованными и составляют его личный капитал. Теоретически они проявляются в убеждениях, ценностях, точках зрения,

представлениях человека, наглядных чувственных образах отражаемой реальности, практически – в отдельных приемах, технологиях работы, ноу-хау, навыках и умениях. Личностные знания – главный потенциал (резерв) для создания системы внутрифирменных коллективных знаний.

Личностные теоретические и практические знания обычно не формализованы и трудно отделимы в деятельности, состоянии, поведении, психических процессах человека. Формализация личностных знаний персонала способствует тиражированию знаний в коллективе СХ; их продаже как самостоятельного интеллектуального продукта; повышению цены на интеллектуальный продукт с одновременным снижением его себестоимости.

Создание новых знаний можно отобразить логическими формулами:

$$\text{ЭИ\&ЛМ\&Ис} \rightarrow \text{ЛЗ}; \text{ЛЗ\&Ф} \rightarrow \text{НЗ}; \text{НЗ\&Т} \rightarrow \text{КЗ},$$

где ЛЗ (НЗ, КЗ) – личностные (новые, коллективные) знания; ЭИ – эмпирические исследования; ЛМ – логическое мышление; Ф – формализация; Ис – инсайт; Т – тиражирование; & – знак лог. И.

Знания представляются формальными языками, существенно влияющими на производительность обучения и квалификацию персонала СХ. Управляют знаниями на базе понятийных, семантических, структурных, функциональных, процессных, имитационных, фактографических моделей, а также метамоделей. Общая база знаний предметной области может иметь структуру, состоящую из взаимосвязанных моделей, объединенных процессами восприятия и мышления.

Алгоритм процесса формализации неявных знаний включает этапы:

1. Изучение объектов предметной области, определение их обозначений, свойств, связь понятий в иерархию для формирования понятийной модели.

2. Выявление различных систем, входящих в предметную область, определение способа их построения для образования структурной модели.

3. Определение различных отношений между объектами системы, выраженными в терминах понятий, обусловленными целью и контекстом исследования и созданием множества семантических сетей.

4. Определение и формализация функции систем и их объектов для проектирования статической функциональной модели предметной области.

5. Поиск связи функций и объектов во множестве процессов с учетом сложности и широты охвата изучаемой предметной области (если один и тот же процесс выполнен по технологиям, обусловленным трудно формализуемыми приемами труда, то процессные модели сопровождаются формализованной информацией – формулы, логические схемы, алгоритмы и др.).

6. Формализация разных состояний объектов, условий их перехода для отражения динамики процессов с созданием имитационной модели.

7. Часто необходимо создать метамодель, содержащую языки формализации каждого вида моделей, и модель данных или фактографическую модель, содержащие данные по изучаемой предметной области.

Описанный алгоритм процесса создания знаний о конкретной предметной области с учетом социально-психологических аспектов применен при создании интегрированной интеллектуальной системы поддержки управленческих решений, позволяющей расширить информационный потенциал создания системы знаний для конкретных типов СХ. Многие в функционировании и развитии российских СХ зависят от их руководителей, которые должны (но не делают или не способны) изменять собственные стратегии мышления, становиться образцом для подчиненных, развивать личностные стратегии обучения и понимание контекста и сущности СХ.

Литература:

1. Давыдова Т. Ю. Интеллектуальные ресурсы и управление знаниями. – М.: Изд-во ВЗФЭИ, 2011.

Р. Н. Жангирова, к.э.н., доцент

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

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Повышение устойчивости сельхозформирований имеет прямой и косвенный эффект, что обусловлено устойчивым функционированием всех его подсистем (трудовые ресурсы, средства производства, материальные ресурсы, производство, финансы, инновации и инвестиции). Оно является основным системообразующим фактором, отражением стабильного превышения дохода над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и путем эффективного их использования, способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции.

Конкурентоспособность отраслей сельского хозяйства зависит от множества внутренних и внешних факторов:

- состояния развития отраслей промышленности, обеспечивающих средствами производства;
- наличия паритета цен на средства производства и продукцию сельского хозяйства;

- уровня развития перерабатывающих и обслуживающих отраслей;
- развития кооперации и интеграции, состояния взаимоотношений между отраслями.

Конкурентоспособность хозяйствующих субъектов – это результат эффективности использования имеющихся у него производственных ресурсов, его инновационной активности и рыночной адаптивности. Достижение этой цели зависит от наличия в предприятиях необходимых ресурсов: капитала, современных технологий, квалифицированного персонала, информационного обеспечения, рациональной организации производства и его структуры.

Результативность механизма их использования определяется:

- формированием рациональной организационно-производственной структуры предприятия;
- оптимальными размерами, обеспечивающими сбалансированность производства;
- возможностью применения прогрессивных технологий;
- системой управления и внутрихозяйственными отношениями.

В сложившихся условиях функционирования сельхозформирований эти принципы в большинстве из них еще недостаточно реализованы. Однако, именно рациональная специализация и структура производства, оптимальные их размеры, управление, внутрихозяйственные отношения, во взаимодействии с внешними факторами, т.е. состоянием развития инфраструктуры, формируют механизм эффективного функционирования хозяйствующих субъектов.

Совокупность экономических рычагов и стимулов воздействия на производство образует комплексное понятие «экономический механизм хозяйствования», включающее многообразие экономических методов: планирование, ценообразование, финансирование, кредитование, материальное стимулирование, анализ хозяйственной деятельности и др.

Для анализа эффективности используется комплекс показателей: дополнительный выход продукции на единицу инвестиций, снижение себестоимости единицы продукции в расчете на единицу инвестиций; увеличение чистого дохода на единицу инвестиций [1].

Под критерием достаточности инвестиций в сельском хозяйстве следует подразумевать объем ресурсов, обеспечивающий стабильный рост производства продукции при норме доходности капитала и цены использования трудовых ресурсов на среднем межотраслевом уровне.

Развитие программного комплекса в своей основе опирается на инвестиционную деятельность субъектов хозяйствования. Следует отметить, что инвестиционная привлекательность не оценена в полной мере и, прежде всего, его перерабатывающих отраслей, поскольку именно в этой ситуации концентрируется основная часть денежного оборота продовольственного рынка.

Рассматривая инвестирование как процесс развития сельскохозяйственного производства, следует отметить, что инвестиционное решение приобретает стратегическую направленность, обусловленного условиями ведения сельскохозяйственного производства.

Особая роль в функционировании экономического механизма хозяйствования отводится формированию цен, поскольку они позволяют соизмерить затраты общественного труда, обеспечить эквивалентность обмена, стимулировать производство, регулировать соотношение спроса и предложения, добиваться равновесия на рынке. Сельхозтоваропроизводителю необходимо определить то количество ресурсов, при котором прибыль достигает максимума. Поэтому для экономического анализа применяется принцип «предельной продуктивности»: увеличение (к примеру, внесение удобрений) имеет преимущество до тех пор, пока получаемый прирост выручки (предельная выручка) превышает прирост издержек (предельные издержки), вызванный повышением использования ресурса.

Таким образом, оптимальное количество ресурса (максимальная прибыль) достигается в том случае, если предельная выручка, получаемая от использования дополнительной единицы ресурса, равна цене ресурса.

В аграрном производстве на процессы ценообразования существенное влияние оказывает и сама его специфика, заключающаяся в следующем: основным производством является земля, ресурсы которой ограничены; процесс производства и воспроизводства зависит от природно-климатических особенностей; произведенная продукция служит сырьем для других отраслей; сезонность производства; неэластичный по цене и доходу спрос на сельхозпродукцию [2].

Вследствие неудовлетворительного финансового положения сельхозтоваропроизводителей не действует система страхования. Страхование является одним из основных способов управления рисками, возникающими по причинам непреодолимых природных явлений (засуха, наводнение, ураган, заморозки и т.п.), сельхозпредприятие не способно самостоятельно обеспечить финансовое покрытие.

Исследования показывают, что при определении нормативов затрат не учитываются усредненные технологии по возделыванию сельхозкультур, которые не отражают особенности каждого сельхозформирования (обеспеченность трудовыми и материально-техническими ресурсами и т.д.), что ставит в одинаковые условия при страховании различных сельхозкультур (определение страховых взносов сельхозтоваропроизводителями и возмещение убытка страховыми компаниями). При этом возникает субъективизм страхования при определении взаимоотношений между товаропроизводителями и страховыми компаниями, а также государством (невозможность определить соблюдения технологии, данные метеослужб и другие организационно-экономические мероприятия, определяющие урожайность сельхозкультур) [3].

В результате функционирует сложный механизм определения страховых премий и возмещение убытков в страховой деятельности сельского хозяйства, который не связан с производством продукции. Следовательно, для устранения сложившихся негативных последствий страхования в растениеводстве и с учетом зарубежного опыта возникает острая необходимость внедрения страхования за полученную продукцию.

Важное место отведено созданию экономических условий для успешного развития крестьянских хозяйств. В этих целях необходима переориентация с роста их численности на материально-техническое и финансовое укрепление, стимулирование развития и оказание поддержки в целях совместной кооперации, а также с сельскохозяйственными предприятиями в сфере производства, переработки, реализации продукции и обслуживания, осуществление технологической модернизации и прежде всего высокотоварных хозяйств [4].

Литература:

1. Болотова Ю. Поддержка сельхозтоваропроизводителей в США. // АПК: экономика, управление, 2004. – №1. – С. 37.
2. Почта В., Высоцки Ф., Ценовые отношения на рынке сельхозпродукции в Польше и странах Евросоюза. // АПК: экономика, управление, 2003. – №4. – С. 46.
3. Фомин А., Гвоздев А., Задков А. Страхование урожая – новый импульс развития. // АПК: экономика, управление, 2003. – №8. – С. 36
4. Адуков Р. Финансовое оздоровление сельхозорганизаций малозатратными методами. // АПК: экономика, управление, 2005. – №1. – С. 50.

Ю. Н. Копылов, к.ф.-м.н., доцент
Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

МАТЕМАТИЧЕСКАЯ ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ ОБ ОПТИМАЛЬНОМ РАСПОЛОЖЕНИИ ТОВАРОВ НА СКЛАДЕ

Наиболее физически трудоёмкими работами на предприятии торговли являются складские работы по перемещению товаров. Величина складских издержек в значительной степени зависит от организации складского хозяйства, от того насколько само помещение приспособлено для выполнения функций склада, применяются ли средства механизации и т.п. Но в любом случае на трудоёмкость складских операций влияет порядок размещения товара по местам хранения, который, в свою очередь, зависит от ряда факторов. Важнейшим из них является оборачиваемость товаров. Очевидно, чем быстрее оборачивается товар, тем ближе к выходу и ниже по высоте должен он располагаться. Целесообразно при размещении товаров на складе учитывать объёмно-весовые характеристики. Имеет значение и связи между продажами различных наименований товаров. Перечисленные факторы могут существенно зависеть от других факторов, в первую очередь, фактора времени. Так, оборачиваемость товаров может сильно колебаться в зависимости от сезона, к тому же любой товар имеет свой срок жизни и не факт, что, ориентируясь на показатели продаж в прошлые периоды, мы сможем предсказать, какой товар будет продаваться в следующем периоде лучше. Следовательно, задача об оптимальном расположении товаров на складе не имеет точного решения.

Предположим, что перемещение товара каждого наименования производится независимо. Это может выполняться для крупнооптовых предприятий. Тогда маршрут перемещения товара по складу прост: от входа до одного конкретного места хранения и обратно. Разобъём совокупность складских остатков на части P_i , $i=1, 2, \dots, m$, каждая из которых соответствует одному месту хранения. Если одному наименованию товара будет соответствовать не целое число мест хранения, например, 1,7, то ему будет соответствовать $P_k = 1$ и $P_{k+1} = 0,7$. Пусть Q_i – отгрузка товаров за период в тоннах, входящих в i -ю часть. Если i -я часть включает в себя лишь долю остатков товара одного наименования, то Q_i – соответствующая доля отгрузки. Пусть на складе имеется n ячеек хранения ($\sum P_i \leq n$), расстояние от которых до выхода равно S_j . Введём булевы (двоичные) переменные x_{ij} , которая равна 1, если i -я часть будет помещена в j -ю ячейку и равна 0, если нет.

Тогда задача оптимизации можно сформулировать в виде

$$\text{найти} \quad \min 2 \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n Q_i S_j x_{ij}, \quad (1)$$

$$\text{при ограничениях: } \bullet \text{ на товары} \quad \sum_{j=1}^n x_{ij} = 1, \quad i = 1, 2, \dots, m; \quad (2)$$

$$\bullet \text{ на ячейки хранения} \quad \sum_{i=1}^m P_i x_{ij} \leq 1 \quad j = 1, 2, \dots, n. \quad (3)$$

Целевая функция имеет размерность *тонна * метр* и выражает работу по перемещению груза на некоторое расстояние. Коэффициент 2 указывает, что товар будет перемещаться дважды: при поступлении от поставщика и при отгрузке клиенту. Ограничение на товары означает, что каждая часть остатков товара должна получить своё место хранения (и только одно). Ограничение на ячейки хранения указывает, что каждая ячейка хранения может быть заполнена полностью или частично. Если учесть подъём товаров на полки стеллажей, то целевая функция может быть дополнена слагаемым:

$$2L \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n Q_i h_j x_{ij},$$

где h_j – высота, на которой находится j -я ячейка хранения, L – коэффициент, позволяющий сопоставлять усилия по перемещению товара по горизонтали и по вертикали. Объёмно-весовые особенности товаров при такой постановке будут учитываться автоматически.

Рассмотрим случай, когда один маршрут должен учитывать подборку товаров различных наименований из разных мест хранения. Возникает задача об оптимизации маршрута движения по складу. Пусть заказ клиента содержит v наименований, которые расположены в v определённых ячейках хранения. Обозначим $r_{i,j}$, $i, j = 1, 2, \dots, v$ – расстояние между ячейками, содержащими i -е и j -е наименования, $r_{i,v+1}$ – расстояние от ячейки с i -м наименованием до ближайшего выхода. Получаем квадратную матрицу размером $(v + 1) \times (v + 1)$, при условии $r_{v+1,j} = r_{j,v+1}$. Введём булевы переменные y_{ij} , которые равны 1, если маршрут содержит перемещение от ячейки с i -м наименованием до ячейки с j -м наименованием без остановок, и равны 0, если не содержит. Если предположить, что увеличение веса подборки по ходу движения не влияет на выбор маршрута, а влияет лишь длина маршрута, можно сформулировать задачу оптимизации:

$$\text{найти} \quad \min \sum_{i=1}^{v+1} \sum_{j=1}^{v+1} r_{ij} y_{ij};$$

$$\text{при ограничениях:} \quad \sum_{i=1}^{v+1} y_{ij} = 1, \quad j = 1, 2, \dots, v+1;$$

$$\sum_{j=1}^{v+1} y_{ij} = 1, \quad i = 1, 2, \dots, v+1.$$

Целевая функция является выражением для длины маршрута. Ограничения указывают, что каждая ячейка ровно 1 раз должна являться началом одного из шагов маршрута и ровно 1 раз должна являться концом шага маршрута.

В некоторых случаях целесообразно учесть вес отдельных наименований q_i , $i = 1, \dots, v$ в заказе клиента, уменьшая расстояние, на которое будет перемещаться товар с большим весом. Пусть на первом шаге движение происходит от выхода к ячейке с номером j_1 , на втором шаге от ячейки с номером j_1 к ячейке с номером j_2 и т.д. Работа по перемещению груза будет равна (полагаем $q_{v+1} = 0$):

$$q_{v+1} r_{v+1, j_1} + (q_{v+1} + q_{j_1}) r_{j_1, j_2} + \dots + (q_{v+1} + q_{j_1} + \dots + q_{j_v}) r_{j_v, j_{v+1}}.$$

Путём формализации постановки задачи в этом случае может быть введение трёхиндексных булевых переменных $z_{i,j,t}$, $t=1, \dots, v+1$, которая равна 1, если на шаге с номером t осуществляется переход от ячейки с товаром i к ячейке с товаром j и равно 0, если такое не происходит. Тогда можно сформулировать задачу оптимизации маршрута в виде:

$$\text{найти} \quad \min \sum_{t=1}^{v+1} \sum_{i=1}^{v+1} \sum_{j=1}^{v+1} \left(\sum_{k=1}^t \sum_{i_1=1}^{v+1} \sum_{j_1=1}^{v+1} q_{i_1} z_{i_1, j_1, k} \right) r_{ij} z_{i,j,t}$$

при ограничениях:

$$\bullet \text{ ровно 1 шаг имеет номер } t: \quad \sum_{i=1}^{v+1} \sum_{j=1}^{v+1} z_{i,j,t} = 1, \quad t = 1, 2, \dots, v+1;$$

$$\bullet \text{ ровно 1 шаг начинается в каждой ячейке} \quad \sum_{j=1}^{v+1} \sum_{t=1}^{v+1} z_{i,j,t} = 1, \quad i = 1, 2, \dots, v+1;$$

$$\bullet \text{ ровно 1 шаг заканчивается в каждой ячейке} \quad \sum_{i=1}^{v+1} \sum_{t=1}^{v+1} z_{i,j,t} = 1, \quad j = 1, 2, \dots, v+1;$$

$$\bullet \text{ первый шаг начинается у выхода} \quad \sum_{j=1}^{v+1} z_{v+1, j, 1} = 1;$$

$$\bullet \text{ последний шаг заканчивается у выхода} \quad \sum_{i=1}^{v+1} z_{i, v+1, v+1} = 1.$$

Остановимся на возможности оптимизации размещения товаров на складе, исходя из корреляций между наименованиями товаров в заказах клиентов, имевших место в прошлом периоде. Пусть за период насчитывается N заказов. Решив одну из сформулированных задач по оптимизации маршрута, мы получили значения целевых функций M_p , $p = 1, \dots, N$. Очевидно, значения этих величин зависят от порядка расположения товаров по ячейкам хранения, который описывается введенными нами ранее переменными x_{ij} . Тогда постановка задачи об оптимизации расположения товара на складе с учётом корреляций между различными наименованиями с целью минимизации трудоёмкости отгрузки клиентам можно представить в виде:

$$\text{найти } \min \sum_{p=1}^N M_p(x_{ij}), \quad \text{при ограничениях (2), (3).}$$

Чтобы учесть в постановке задачи перемещения товаров при поступлении их от поставщиков нужно дополнить целевую функцию слагаемым, описывающим трудоёмкость таких перемещений. Если товар каждого наименования при поступлении от поставщика перемещается отдельно, то нужно добавить целевую функцию (1) без коэффициента 2. Если же закупки производятся мелкими партиями, их можно описать аналогично заказам товаров клиентами (только вместо точки начала маршрута иметь в виду точку его окончания и наоборот), то есть к N заказам добавить ещё M поставок.

Безусловно, существуют другие факторы, учёт которых приведёт к дальнейшему усложнению постановки задачи.

И. К. Мищенко, к.э.н., доцент

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

О ПРОБЛЕМЕ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Переход экономики Российской Федерации на рыночный путь поставил перед хозяйствующими субъектами новую для них проблему конкуренции и, соответственно, достижения конкурентоспособности на рынке товаров и услуг.

В наиболее общем виде конкурентоспособность коммерческой организации определяется совокупностью факторов, характеризующих результативность ее деятельности на рынке. Обеспечение конкурентоспособности требует от предприятий быстрой реакции на изменение рыночного спроса, ускоренного освоения новой и совершенствования востребованной рынком продукции, сокращения времени выполнения заказа потребителя. Конкурентные преимущества фирмы могут быть выражены

увеличением рыночной доли; более приемлемой ценой товара; сервисным обслуживанием; наличием у фирмы товара, лучшего по качеству, чем у конкурента.

В современной экономической науке существует большое количество определений термина «конкурентоспособность» и методик оценки уровня конкурентоспособности коммерческих организаций. Теоретические и методологические вопросы обеспечения конкурентоспособности предприятий (фирм), прежде всего, получили отражение в работах зарубежных ученых-экономистов, таких как А. Томпсон, Дж. Стрикленд, М. Портер, Ж. Ж. Ламбер, Ф. Котлер, Д. Кревенс, и др. [1-5].

Следует отметить, что как перечисленные, так и многие другие авторы в зависимости от своих научных взглядов и области исследований определяют разный набор факторов, обеспечивающих конкурентоспособность организации и продукции. Так, А. Томпсон и Дж. Стрикленд предлагают оценивать следующие факторы конкурентоспособности (успеха) фирмы: качество и характеристики продукции; репутация; производственные мощности; использование технологий; дилерская сеть и каналы распространения; инновационные возможности; финансовые ресурсы; издержки; обслуживание клиентов [1]. Майкл Портер, помимо уже ставшей классической модели пяти сил, подробно обосновывает факторы инноваций, обеспечивающие фирме не только достижение, но и удержание конкурентных преимуществ на рынке [2]. По теории Ж. Ж. Ламбера, индикаторами конкурентоспособности выступают: имидж, относительная доля рынка, издержки, отличительные свойства, степень освоения технологии, метод продаж [3]. Оценка конкурентоспособности по методике Ф. Котлера проводится на основе матричного метода с учетом жизненного цикла товара (услуги) [4].

Как правило, одним из главных факторов конкурентоспособности организаций выступает конкурентоспособность продукции, которая в большинстве работ оценивается на основе двух критериев: качества (полезного эффекта от потребления) и цены. Однако некоторые специалисты предлагают единые методики оценки конкурентоспособности и предприятия, и продукции. Например, Д. Кревенс утверждает, что итоговым критерием оценки конкурентоспособности, как продукции, так и организации можно считать долю рынка, занимаемую данной продукцией (организацией) и связанные с ней показатели, в том числе объем продаж и уровень прибыли [5].

Отечественные ученые, как правило, используют основные положения работ отмеченных авторов, пытаясь приложить их к реалиям российской действительности и развить для конкретных направлений деятельности.

При этом существует ряд проблем, затрудняющих реальную оценку конкурентоспособности российских коммерческих организаций, особенно с позиций факторов внешней среды. Отметим основные из них:

1. Механическое перенесение западных методик и их использование без учета специфики российской экономики. Если в странах Запада конкурентоспособность фирм исследуется в сложившихся рыночных условиях, то российская переходная экономика пока только их формирует. При этом одни и те же показатели нередко оцениваются в двух измерениях: по международным и российским стандартам бухгалтерского (финансового) учета и отчетности, а расхождения в оценках бывают довольно существенными.

2. Отсутствие достоверной информации о состоянии рынка и конкуренции. В России в настоящее время нет методики, позволяющей провести достоверную оценку состояния конкуренции, а тем более определить «долю рынка» как ключевой показатель практически всех западных методик. До недавнего времени в качестве инструмента оценки состояния конкуренции на российском рынке использовался Приказ ФАС РФ от 25.04.2006 №108 «Об утверждении порядка проведения анализа и оценки состояния конкурентной среды на товарном рынке» [утратил силу]. В соответствии с данным приказом состояние конкуренции определялось такими факторами, как продуктовые границы товарного рынка; географические границы рынка; субъектный состав рынка; объем товарного рынка и доля субъектов на рынке; уровень концентрации товарного рынка; барьеры входа на рынок; состояние конкурентной среды на товарном рынке; потенциал субъектов. В этом аспекте аналитики и практики вынуждены руководствоваться преимущественно интуитивными оценками, которые дают фрагментарное и приближенное представление. В качестве ориентира используются обзоры, подготовленные ведущими консалтинговыми агентствами, например РБК.

3. Наличие огромного теневого сектора экономики, непрозрачность отчетности предприятий. Получение необходимой достоверной информации о состоянии рынка из доступных официальных источников практически невозможно. Официальная информация, предоставляемая хо-

зяйствующими субъектами (например, публикация открытыми акционерными обществами бухгалтерских балансов, отчетов о прибылях и убытков и других документов), не представляет большой ценности из-за распространения двойной бухгалтерии, «серых» схем и пр. Данные по малому бизнесу, который постепенно занимает существенную нишу рынка, приводимые в официальных публикациях Росстата и обзорах независимых агентств, расходятся на порядок. Дефицит достоверной рыночной информации, прежде всего количественных показателей, позволяет провести оценку конкурентоспособности организаций, в лучшем случае, на качественном уровне: «лучше – хуже», «выше – ниже» и т.п.

4. Широкое использование экспертных методов. Для оценки выявленных исследователями факторов конкурентоспособности, определения и установления значимости единичных показателей конкурентоспособности, часто в качестве основных используются методы экспертных оценок. Их главные недостатки – приблизительность оценок, интуитивность, условность и субъективизм. Конечно, мнение экспертов может быть очень ценным, но его нужно использовать лишь в качестве одного из подходов и обязательно сопоставлять с более объективными количественными методами (показателями и моделями) оценки конкурентоспособности организации.

5. Отождествление оценки конкурентоспособности и эффективности финансово-хозяйственной деятельности. Безусловно, в процессе исследования конкурентоспособности коммерческих организаций необходимо проводить анализ финансового состояния и оценку эффективности хозяйственной деятельности. Однако их нужно рассматривать только лишь как один из этапов (элементов) анализа конкурентоспособности. В качестве основного результата и критерия эффективности деятельности, как правило, рассматривается прибыль предприятия, а в качестве показателя прибыльности – рентабельность (производства, продукции, продаж и др.). Однако оценка эффективности на основе прибыли и рентабельности носит краткосрочный характер, и не будет характеризовать долговременные тенденции конкурентоспособности. Например, рост прибыли и рентабельности производства, а также в целом эффективности хозяйственной деятельности предприятия в данном году могли быть вызваны выполнением крупного разового заказа; напротив, их снижение – массовой заменой устаревшего оборудования, создающей реальные предпосылки для улучшения всех показателей эффективности и роста конкурентоспособности в будущем.

6. Слабость маркетинговых служб предприятий. Проведение серьезных исследований рынка требует высококвалифицированных специалистов и больших затрат. Ни того, ни другого, как правило, нет у большинства хозяйствующих субъектов. Данные об объеме рынка конкурентов также чрезвычайно труднодоступны.

7. Попытки разработки и использования единого (комплексного, интегрального, обобщающего, универсального и т.п.) показателя оценки конкурентоспособности хозяйствующего субъекта. При таком подходе экономисты вводят коэффициенты, определяющие весовое значение каждого из оцениваемых факторов, и рассчитывают оптимальный (нормативный) показатель конкурентоспособности. Полученные таким образом коэффициенты конкурентоспособности конкретных предприятий сравнивают с нормативом и делают выводы о высокой или низкой конкурентоспособности хозяйствующих субъектов. Условность и искусственность такого подхода очевидна. В каждой конкретной экономической ситуации, на рынке определенных товаров (услуг) действуют различные экономические факторы, которые в различной степени влияют на уровень конкурентоспособности и ее долговременность.

Таким образом, можно сделать вывод, что в российской экономической науке до настоящего времени не выработана единая точка зрения на сущность и показатели конкурентоспособности как экономической категории. Несмотря на то, что на практике используется довольно большое количество частных методик оценки состояния предприятия, не существует стандартов и единой методики оценки конкурентоспособности коммерческих организаций. Нередки ситуации, когда оценка конкурентоспособности одного и того же предприятия, проведенная разными консалтинговыми фирмами по собственным «уникальным» методикам, оказывалась диаметрально противоположной.

Для принятия оптимального управленческого решения в условиях жесткой конкурентной борьбы хозяйствующим субъектам требуется знать и умело выбирать методы оценки конкурентоспособности как предприятия, так и продукции. При отсутствии единой достоверной методики оценки конкурентоспособности коммерческим организациям целесообразно использовать интегрированный подход, предусматривающий применение нескольких базовых методик и оценку организации с различных точек зрения для минимизации влияния субъективизма. Такой подход может быть реализован, например, на основе концепций М. Портера и Ф. Котле-

ра, применения маркетинговых инструментов исследования конкурентного потенциала предприятия – SWOT и STEP-анализа, проведения анализа финансового состояния организации, исследования конкурентоспособности товара с использованием концепций «4P» и «7P».

Литература:

1. Томпсон-мл. Артур А., Стрикленд Ш. А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа: Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2007. – 928 с.
2. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов: Пер. с англ. – 4-е изд. – М.: Вильямс, 2008. – 453 с.
3. Ламбер Жан-Жак. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. Пер. с франц. – СПб.: Наука, 2007. – 589 с.
4. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. 12-е изд. – СПб.: Питер, 2009. – 464 с.
5. Кривенс Дэвид В. Стратегический менеджмент: Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2008. – 512 с.

О. Л. Никитина

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

УПРАВЛЕНИЕ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ РИСКАМИ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Инвестиционная политика опирается на перспективы производства, которые в развитых экономиках относятся к опасным. Лидерство России по переработке ядерных отходов, выплавке стали и цветных металлов зависит от социально-экономической системы в процессе мирового разделения труда.

К факторам, определяющим состояние и динамику здоровья, относятся: качество среды обитания, санитарно-гигиенические условия труда и быта, качество продуктов питания, психоэмоциональная среда, генетика, биология человека, уровень развития системы здравоохранения, систем социальной защиты и социального обеспечения. Уровень развития этих систем, определяется прежде всего эффективностью управления ими.

Исследования проблемы загрязнения природной среды свидетельствуют о том, что прежняя практика формирования концепции экологической безопасности, принимавшая во внимание только показатели предельно допустимых выбросов/сбросов, постепенно уступает место совершенно новой для России и широко распространенной во многих западных странах

системной парадигме управления эколого-экономическим ущербом. Анализ центральной, с точки зрения обеспечения экологической безопасности, категории включает как качественную, так и количественную оценку «натурального» и экономического ущерба от загрязнения природной среды. Только научно обоснованные результаты анализа эколого-экономического ущерба позволят выработать действенные природоохранные меры, доказать необходимость осуществления проектов природоохранной направленности и повысить, таким образом, экологическую значимость принимаемых экономических решений.

В настоящее время в словарях, работах и документах сформулировано несколько определений экологической безопасности. Одно из первых дано в словаре И. И. Дедю [1]: экологическая безопасность – это «любая деятельность человека, исключая вредное воздействие на окружающую среду».

Более обширное определение понятия «экологическая безопасность» приведено у Н. Ф. Реймерса [2]: «1) совокупность действий, состояний и процессов, прямо или косвенно не приводящих к жизненно важным ущербам (или угрозам таких ущербов), наносимым природной среде, отдельным людям и человечеству; 2) комплекс состояний, явлений и действий, обеспечивающий экологический баланс на Земле и в любых регионах на уровне, к которому физически, социально-экономически, технологически и политически готово (может без серьезного ущерба адаптироваться) человечество. Экологическая безопасность может быть рассмотрена в глобальных, региональных, локальных и условно точечных рамках, в том числе в пределах государств и их любых подразделений. Сила воздействия иногда может не иметь решающего значения – для многих факторов (например, воздействие некоторых пестицидов, биологических агентов), практически нет нижнего безопасного предела концентрации (ПДК – предельно допустимая концентрация равна нулю), особенно при большой длительности воздействия (могут не реагировать живущие поколения, но страдать их потомки)».

Л. Кристоферсон (Kristoferson, 1995) считает, что экономическая безопасность (environment security) «может быть определена в рамках трех размерностей: 1) устойчивое развитие и использование ресурсов; 2) охрана окружающей среды в традиционно узком смысле слова – поддержание чистоты воздуха, чистоты воды, незагрязненной почвы и т.д.; 3) минимизация риска, например, в связи с крупномасштабной индустриализацией и

использованием технологий, которые могут быть очень опасными в случае инцидентов, как это бывает в ядерной и химической промышленности».

В издании [3] экологическая безопасность определена следующим образом: «Состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества, государства, а также окружающей природной среды от угроз, возникающих в результате антропогенных и природных воздействий на них; положение, при котором отсутствует угроза нанесения ущерба природной среде и здоровью населения. В качестве методов регулирования используется плата за ресурсы и плата за землю».

В рамках понятия «национальная безопасность» экологическую безопасность следует определить, как способность государства контролировать, снижать и устранять экологические опасности разного масштаба, выявленные и оцененные научными методами, для обеспечения благосостояния общества и здоровья людей, политической, экономической и социальной стабильности.

На основе рассмотренных определений предлагается следующая формулировка экологической безопасности:

Экологическая безопасность – способность государства контролировать, снижать и устранять экологические опасности разного масштаба, выявленные и оцененные научными методами, для обеспечения благосостояния общества и здоровья людей, политической, экономической и социальной стабильности.

Как и в предыдущей концепции безопасности России, создатели концепции сосредотачиваются на локальной экологической опасности и совершенно не упоминают глобальной экологической опасности, которая является определяющей в сфере экологической безопасности. Таким образом, Россия, как и многие страны, стала на путь более широкого толкования понятия «национальная безопасность», включив туда и экологическую безопасность.

Экологическая безопасность как важная составляющая национальной безопасности получила признание и в документах ООН. В основу национальной безопасности входят следующие составляющие: экономическая безопасность, продовольственная безопасность, экологическая безопасность (включая безопасность для здоровья), общественная безопасность, личная безопасность, политическая безопасность. Это перечисление показывает, что объектом безопасности перестает быть исключительно государство, так как в структуру национальной безопасности включены не

силовые социальные составляющие. Сначала в иерархии объектов безопасности стоит человек, индивид со своими интересами, далее группы людей и места расселения, а затем все общество и государство, наконец, все мировое сообщество цивилизация.

Существует несколько подходов к выделению системных уровней экологической безопасности. Первый из них основан на предположении, что для обеспечения эффективности функционирования система экологической безопасности должна иметь многоуровневый характер от источника воздействия на окружающую среду до общегосударственного.

Системообразующими основаниями для выделения уровней системы экологической безопасности может служить административное деление внутри одного государства и межгосударственное деление при создании межгосударственного и глобального уровней системы экологической безопасности. При таком подходе в системе экологической безопасности выделяются следующие уровни: предприятие, муниципальное образование, субъект Федерации, Российская Федерация. Представляется, что муниципальный уровень системы экологической безопасности является базовым, поскольку именно на нем осуществляется непосредственный контроль и регулирование источников воздействия на компоненты окружающей среды.

Управленческие решения, принимаемые на уровне субъектов Федерации и на общегосударственном уровне, как правило, не имеют в виду конкретного источника воздействия на окружающую среду. Основным, на данных уровнях экологической безопасности, является разработка природоохранного законодательства и выработка мероприятий по реализации концепции устойчивого развития. Уровень субъекта федерации и федеральный уровень системы экобезопасности, с одной стороны, должны инициировать разработку концептуальных основ экобезопасности, с другой принятие общегосударственных программ в виде экологической политики.

В быстро глобализующемся мире (а экологическая глобализация фактически реализовалась уже в начале XX века) быстро идут различные глобализационные процессы, особенно в экономике. Экономическая безопасность также выходит за рамки национальной безопасности в связи с усилением экономической взаимозависимости между странами и регионами. Имеет тенденцию к глобализации и личная безопасность людей, что связано, например, с распространением международного терроризма и международного наркобизнеса.

Литература:

1. Дедю И. И. Экологический энциклопедический словарь. – М., 1989.
2. Реймерс Н. Ф. Природопользование. – М., 2003.
3. Безопасность России. Словарь терминов и определений. – М., 2005.

А. В. Разгон, к.э.н.

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

НЕГАТИВНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧАСТНЫХ ТОРГОВЫХ МАРОК

В последние годы розничные сети, торгующие товарами повседневного спроса (в международной терминологии – FastMovingConsumerGoods), стали флагманом в создании и регистрации новых торговых марок в России, оставив далеко позади компании, непосредственно производящие товары и традиционно присваивающие им имена. Это новое для страны явление, когда товары выпускаются по заказу торговых сетей под маркой, принадлежащей торговой сети, получило название «privatelabel» (частная марка) или «собственная торговая марка» (СТМ) и довольно давно пользуется заслуженной популярностью в развитых и развивающихся странах мира. К примеру, в 2010 г в Великобритании, Швейцарии доля СТМ в общем объеме розничных продаж товаров FMCG занимала около 50%, в Германии, Испании, Франции – около 35% [1].

Высокие темпы внедрения собственных торговых марок розничными сетями FMCG России косвенно свидетельствуют об эффективности их применения. Крупнейшая в Алтайском крае сеть розничных продаж «Мария-РА» на начало 2011 г. продавала уже 518 видов продуктов под 27 собственными торговыми марками [2]. Описанием преимуществ использования частной марки изобилуют специальная литература и публикации в Интернете, посвященные вопросам маркетинга. Однако, как показывает практика российского бизнеса, наряду с положительными последствиями собственная торговая марка может нести определённые риски для торговых сетей, так как вызывает негативные последствия для потребителей и производителей товаров. Эти последствия обусловлены спецификой российского рынка и ошибками внедрения собственных торговых марок розничными сетями.

Специфика нынешней ситуации с созданием собственных марок в России кроется в их целевом назначении. Если в западных странах современная частная марка направлена на повышение лояльности к розничной сети за счет предоставления особых продуктов, которые можно купить

только в данной сети, то в России главная задача частной марки – не дать покупателям в условиях снижения реальной покупательной способности уйти за покупками на рынки. Отсюда главное отличительное свойство и конкурентное преимущество российских товаров под собственной торговой маркой – низкая цена.

Наконец, внедрение частных марок сопровождается массой ошибок, что объясняется недостаточным опытом подобной деятельности. Эти ошибки состоят:

- в неверных показателях КРІ департаментов СТМ в розничных сетях (ориентация на количество запущенных ассортиментных позиций, а не показатели продаж), обуславливающих низкую эффективность большинства новых товаров;
- в плохой организации контроля качества предлагаемой продукции;
- в отсутствии необходимой рекламной поддержки;
- в отсутствии дополнительного обучения методам продаж менее известных, чем марки производителей, частных марок.

Вышеперечисленные ошибки могут иметь следующие негативные последствия внедрения собственных марок для торговых сетей:

- риск потери выручки;
- риск ухудшения репутации;
- отвлечение значительных средств на разработку марки, создание благоприятного имиджа и информирование потребителей, организацию системы контроля качества и т.д.

Негативные последствия развития собственных торговых марок на рынке FMCG для фирм-производителей продукции состоят в следующем:

- риск утраты собственного бренда;
- зависимость от поставок в розничную сеть;
- риск увеличения объема требований сетей, которые приведут к увеличению производственных затрат;
- отсутствие гарантий долгосрочного партнерства, т.к. в деле производства товаров под частной маркой предприятие может потеснить другой производитель, предложивший розничной сети более выгодные варианты сотрудничества.

Отрицательные последствия частных марок для потребителей:

- низкое качество продукции;
- сужение ассортиментного ряда;
- навязывание магазином товаров под частной маркой.

Влияние негативных последствий снижается по мере того, как розничная сеть переходит к полноценной реализации концепции частной торговой марки, предполагающей помимо создания нового названия для товара построение более эффективных, технологических, логистических и маркетинговых схем, чем схемы производителей известных брендов. Как известно, на мировом рынке наиболее успешны собственные марки торговых сетей, предлагающие потребителю высокое качество, широкий ассортимент и уникальные инновации.

Литература:

1. Собственные торговые марки сетей FMCG России. Итоги 2009-2010 гг. Прогноз до 2012 года. [Электронный ресурс]. – URL: http://marketing.rbc.ru/download/research/demofile_562949979057865, свободный. – Загл. с экрана. – (дата обращения: 15.06.11).

2. Козлова Н. Зачем торговой сети «Мария-Ра» «собственные» продукты? [Электронный ресурс] / Н. Козлова. – URL: <http://altapress.ru/story/59829>, свободный. – Загл. с экрана. – (дата обращения: 20.06.11).

Н. А. Торгашова, к.э.н., доцент

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

EXIT INTERVIEW КАК ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГА ПЕРСОНАЛА

История маркетингового развития свидетельствует, что первично его содержание приравнивалось к сбытовой деятельности. После 1960-х гг. оно расширилось и утвердилось в широком смысле слова как исследование рынка и его формирование, некое рыночное управление предприятием. Традиционно ориентированный на товары и услуги, с 1970-х гг. маркетинг постепенно становится объектом внимания экономистов по труду и менеджеров в сфере управления трудовыми ресурсами.

Маркетинг персонала сегодня в России перестал быть чем-то экзотическим, и воспринимается HR-менеджерами как полноценная функция в рамках управления персоналом. Практика показала, что успешность предприятия во многом определяется правильной и своевременной реакцией на рыночное развитие. Соответственно, в качестве неотъемлемого элемента управления персоналом, выделяют, прежде всего, анализ внешних и внутренних факторов, определяющих воздействие на персонал, да и формирование кадровой политики в целом.

Основной трудностью HR-менеджера является то, что в условиях все возрастающей административной нагрузки на основной персонал, все чаще возникает количественный и качественный его дефицит. Трудно даже не столько найти квалифицированного сотрудника, сколько удержать его и заставить развиваться. Маркетинг персонала, как раз означает, что в каждом работнике организация видит клиента, которого нужно мотивировать и побуждать к дальнейшему развитию. Организация меняет подход к сотрудникам, индивидуализируя его в соответствии с желаниями и требованиями каждого возможного работника, настраивая того на долгосрочное сотрудничество с организацией.

Опрос, проведенный рекрутинговой компанией АНКОР, показал, что в 48% случаев сотрудники, получившие предложения от других компаний, меняли место работы, а 63% ныне трудоустроенных заявили о своей потенциальной готовности к смене места работы. Это говорит о том, что половина сотрудников не удовлетворена условиями, в которых работает. Естественно, что в подобной ситуации не приходится ждать 100%-ной отдачи и самоотверженного труда от них. Кроме того, в любой момент времени, организация может потерять все денежные средства, вложенные в сотрудника, в связи с его уходом на другое место работы. Сотрудники увольняются с предприятий по различным причинам, но, по результатам исследований отдела рекрутмента компании АНКОР, основным из них является разочарование в компании в связи с отсутствием материального роста (48% респондентов). Под материальным ростом в данном случае понимается изменение уровня дохода сотрудника, которому, как правило, сопутствует изменение функционального насыщения его труда, а, возможно, и должности. После смены места работы 77% опрошенных не жалеют о сделанном, мотивируя это тем, что организация не прислушалась бы к их желаниям. Сожаление, как правило, вызывают такие факторы, как: хороший микроклимат (53%), известный бренд (42%) и профессиональное развитие (41%). На вопрос «Чего Вы не достигли на предыдущем месте работы?», ответы респондентов распределились следующим образом: материального благополучия – 58%, карьерного роста – 53% и профессионального роста – 19%. Возможно, имея представление об амбициях сотрудника, администрация могла бы использовать их на благо организации. При этом, даже сменив место работы, в момент увольнения 41% уходящих сотрудников умолчали об истинной причине увольнения. Следовательно, организация не застрахована от будущих увольнений ценных сотрудников по тем же причинам.

Возможно, применение такого метода, как Exit Interview, помогло бы администрации предприятия удержать наиболее ценных сотрудников, ключевых специалистов, сохранив профессиональное ядро организации; а также избежать повтора подобных ситуаций.

Exit Interview (или интервью при увольнении, финальное интервью) – интервью, беседа между ответственным сотрудником компании и увольняющимся сотрудником для получения информации о причинах его ухода. Данный вид интервью преследует такие цели, как выявление причин ухода сотрудника; удержание ключевых сотрудников; снятие у сотрудника негатива от процесса увольнения; получение от сотрудника информации о качестве его работы в организации; поддержание имиджа компании в глазах увольняющегося сотрудника; получение статистической информации по причинам увольнений для дальнейшего анализа.

Для того чтобы проведение финального интервью было эффективным, необходимо соблюдать определенные требования.

Во-первых, проводить интервью должен отдел персонала и/или непосредственный руководитель. Именно специалисты, подготовленные к беседе с увольняющимся сотрудником, могут получить требуемую информацию в удобном для принятия решений виде. Можно проводить интервью в двух формах – устно и/или посредством анкетирования. Однако следует помнить, что при устной беседе специалист может почерпнуть гораздо больше информации.

Во-вторых, следует отметить, что интервью должно стать формализованной процедурой с внесением в регламент компании. Только в этом случае можно будет рассчитывать на совместимость данных, получаемых для анализа. При этом анализ должен осуществляться за определенный период и обязательно вноситься в отчетность.

И, в-третьих, должна присутствовать связь полученных результатов с кадровой политикой, т.е. в кадровую политику компании должны вноситься изменения согласно полученным данным.

Вопросы при проведении финального интервью могут быть следующими: «Что послужило причиной принятого Вами решения об увольнении?»; «Что могло бы удержать Вас в компании в настоящий момент? Что необходимо изменить, чтобы Вы изменили свое решение об уходе?»; «Видите ли Вы для себя какие-то перспективы/возможности в компании? Что мешает их реализации?»; «Как на Ваш взгляд можно оптимизировать внутренние процессы в компании для повышения уровня удовлетворенно-

сти своих работников работой в компании?»; «Каковы на Ваш взгляд три наиболее сильные стороны компании как работодателя?»; «Чем Вы руководствуетесь, выбирая для себя новую компанию? Что ожидаете от нового места работы в первую очередь?»).

Но и при четком соблюдении требований к методике проведения заключительного интервью, оно все равно может содержать в себе определенные риски: наличие межличностных отношений между интервьюером и респондентом; необъективность увольняющегося сотрудника, желание оставить хорошее впечатление о себе; опасность превращения процедуры в формальность; некачественная обработка результатов; несоблюдение конфиденциальности и несвоевременность проведения интервью.

Если свести данные риски к минимуму, то можно отметить, что Exit Interview позволяет гибко формировать кадровую политику компании в соответствии с изменяющимися требованиями рынка, создавать положительный HR-бренд на внешнем рынке и повышать стабильность компании за счет снижения текучести кадров.

Л. И. Урман, к.э.н., доцент

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

ПРОГНОЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА: ПРОБЛЕМА ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

На этапе разработки (подготовки) проекта требуется постепенное уточнение и совершенствование плана проекта во всех его изменениях – коммерческом, техническом, финансовом, экономическом, институциональном и т.д. Вопросом чрезвычайной важности на этом этапе является поиск и сбор исходной информации для решения отдельных задач проекта.

Необходимо сознавать, что от степени достоверности исходной информации и умения правильно интерпретировать данные зависит успех реализации проекта. Информация при осуществлении инвестиционного проектирования необходима с точки зрения различных аспектов: это выбор направления инвестирования, целесообразность осуществления выбранного инвестиционного проекта, его технико-экономическое обоснование, составление бизнес-плана, расчет эффективности проекта и т.д.

Информация не может быть обособленной, только при комплексном рассмотрении информации по каждому аспекту инвестиционной деятельности можно увидеть реальную картину происходящего, адекватно оценить все возможности, преимущества, опасности и угрозы, предпринять действия по устранению негативных факторов и усилить действие позитивных.

Таким образом, информация важна на каждом этапе осуществления инвестиционного проекта (формулировка проекта, его подготовка, осуществление проекта, оценка результатов), однако большая потребность в ней существует именно на первом и втором этапах проектного цикла, так как, прежде всего, необходимо оценить свои возможности, исследовать окружающую среду и изучить как внешние, так и внутренние факторы, влияющие на будущий проект. Только после сбора, обработки информации и получения результатов делается вывод о целесообразности предполагаемого проекта, возможных угрозах и рисках, сильных и слабых сторонах.

Акцентируем внимание на составе исходной информации, необходимой для технико-экономического обоснования (ТЭО) и прогноза эффективности инвестиционного проекта, потому что именно на основании выводов по этим аспектам составляется непосредственно бизнес-план, роль и необходимость которого очевидны.

Состав технико-экономических исследований, осуществляемых при подготовке бизнес-плана по методике ООН по промышленному развитию (ЮНИДО) включает:

1. Общие условия осуществления проекта и его исходные данные (авторы проекта, исходные данные по проекту, стоимость капиталовложений).

2. Рынок и мощность предприятия:

2.1. Спрос и рынок:

- расчетные существующие размеры и мощности промышленности, ее рост в прошлом, предполагаемый рост в будущем (с указанием основных программ развития), размещение предприятий данной отрасли на местах, ее основные проблемы и перспективы, общее качество товаров;

- роль этой отрасли промышленности в национальной экономике;

- примерный объем спроса в настоящее время, его рост в прошлом, основные детерминанты и показатели.

2.2 Прогноз продаж и сбыта (установление места нахождения рынка (или рынков), предполагаемая конкуренция, программа сбыта, предполагаемые ежегодные доходы от сбыта продукции и побочных продуктов, расчетные ежегодные издержки на рекламу и маркетинг).

2.3. Производственная программа (продукция (услуга), побочная продукция (услуга)).

3. Материальные факторы производства (сырье и основные материалы, компоненты и полуфабрикаты, вспомогательные материалы, топливо и энергия, производственное снабжение).

4. Местонахождение и площадка.
5. Проектно-конструкторская документация (определение рамок проекта, технология и оборудование, план размещения объектов строительства, краткое описание строительных материалов, которые будут использоваться, расчет инвестиционных издержек).
6. Организация предприятия и накладные расходы.
7. Трудовые ресурсы.
8. Предполагаемые сроки осуществления проекта.
9. Финансовая и экономическая оценка.
10. Форма страхования проекта [1]. Информация, необходимая для ТЭО инвестиционного проекта, а также данные и выводы ТЭО крайне важны и являются неотъемлемой частью разработки бизнес-плана.

В соответствии с Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов [2] объем исходной информации находится в прямой зависимости от стадии проектирования, на которой производится оценка эффективности. При этом такие сведения, как цель проекта, характер производства, общие сведения о применяемой технологии и номенклатуре производимой продукции (услуги), условия начала и завершения реализации проекта, продолжительность расчетного периода, общая характеристика инфляционных процессов, данные о системе налогообложения приводятся на всех стадиях его реализации.

При обосновании эффективности инвестиций для отдельных его участников принципиальное значение имеет дополнительная информация о составе и функциях этих участников. В качестве обязательной информации об участниках проекта, представляющие негосударственный сектор экономики, приводятся данные о производственном потенциале и об их финансовом состоянии.

Производственный потенциал предприятия определяется величиной его производственной мощности (желательно в натуральном выражении по видам продукции), составом и износом основного технологического оборудования, зданий и сооружений, наличием и структурой персонала, наличием нематериальных активов (патентов, лицензий, ноу-хау).

Финансовое состояние предприятия отражается в его бухгалтерской и статистической отчетности и характеризуется системой показателей (коэффициенты ликвидности, показатели платежеспособности, рентабельности, коэффициенты оборачиваемости). При оценке финансового состояния предприятия учитывается также его кредитная история.

В связи с тем, что затраты и результаты участников зависят от характера взаимоотношений между ними, информация об участниках должна включать и описание основных элементов организационно-экономического механизма осуществления проекта.

Для оценки эффективности проекта с учетом факторов риска и неопределенности рекомендуется включать в состав проектных материалов информацию о возможных отклонениях от проектных значений. Для получения достоверной и целостной картины также необходимо отразить сведения об эффекте от реализации проекта в смежных областях с учетом влияния реализации проекта на деятельность сторонних предприятий и населения.

Информация приводится в произвольной форме. Ее источниками могут служить перспективные планы органов государственного управления в области экономической политики и результаты специальных исследований о перспективах использования в народном хозяйстве продукции (услуг), производство которой предусмотрено проектом, о средней зарплате и уровне занятости в период составления проекта и в перспективе.

При поиске необходимой информации можно использовать статистические материалы, комплекс методов экономических исследований, экспертные оценки. Однако при сборе информации существуют вполне определенные трудности: отсутствует регулярная финансовая информация, специализированные аналитические источники и необходимая статистическая информация. Также недостаточен опыт инвестиционной деятельности (нет аналогов). В результате мы получаем значительную неопределенность исходной информации для оценки инвестиционных проектов.

В этих условиях одним из основных источников получения необходимой информации являются маркетинговые исследования, т.е. систематизированная обработка информация о рынке и рыночной среде.

Литература:

1. Лозенко В., Новиков Е. Анализ современных методов оценки бизнес-идеи инвестиционного проекта // Маркетинг. 2002. – №6.

2. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: (вторая ред.) / Мин-во экон. РФ; ГК по стр-ву, архит. и жил. политике; рук. авт. кол.: Косов В. В., Лившиц В. Н., Шахназаров А. Г. – М.: ОАО НПО «Изд-во «Экономика», 2000.

*Секция 4. Инновационные технологии и методики
в образовательном процессе*

Н. А. Воронова, к.э.н.

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ
В ПРОЦЕССЕ ИЗУЧЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ДИСЦИПЛИН**

В условиях проводимой реформы российской модели образования ставится задача повышения уровня качества образования.

Качество содержания образования в настоящее время определяется совокупностью требований федеральных государственных образовательных стандартов третьего поколения (ФГОС-3), ориентированных на двухуровневую систему обучения и обязательных при реализации основных образовательных программ. Реализуется идея, что все образовательные стандарты должны быть сформированы на основе профессиональных стандартов, отражающих единые требования к подготовке специалистов и оценке качества их квалификации. Через обновляемые государственные общеобразовательные стандарты осуществляется поворот к сближению интересов и потребностей личности, общества, государства и работодателей. Предлагаемая система профессиональной подготовки – гибкая, поскольку учитывает возможность повышения квалификации специалистов на рабочих местах и самостоятельно, а также оценки знаний и навыков, полученных специалистом.

Введение третьего поколения государственных образовательных стандартов основано на положениях Болонского процесса. Реализация этих положений невозможна без использования инновационных образовательных педагогических технологий, новых методов обучения, позволяющих усилить связь теории с практикой.

Обучение в соответствии с требованиями стандартов ФГОС-3 предполагает увеличение объема самостоятельной работы студентов, использование студентами электронных образовательных ресурсов: Интернет-технологий и созданных на их основе компьютерных обучающих программ и сетевых учебно-методических комплексов.

Применение инновационных образовательных педагогических и информационных технологий позволяет студентам ВЗФЭИ самостоятельно изучать теоретические основы дисциплин, используя материалы образовательных ресурсов, применяемых в среде Интернет: сетевых учебно-методических комплексов, Интернет-репозитория.

Интернет-репозиторий электронных образовательных ресурсов представляет собой сетевое хранилище, обеспечивающее защищенное размещение в Web-среде разработанных в ВЗФЭИ образовательных ресурсов и персонифицированную работу пользователей с ними. Он содержит большой объем информации и позволяет студентам не только найти современную литературу по экономическим дисциплинам, но и использовать необходимое методическое обеспечение учебного процесса, практикумы, компьютерные деловые игры, кейс-стади.

Важную роль при подготовке студентов играет применение современных методов обучения, побуждающих студентов к самостоятельному поиску знаний, развивающих мышление, формирующих практические умения и навыки. К таким методам можно отнести: 1) информационно-развивающие; 2) проблемно-поисковые (проблемная лекция, учебная дискуссия, поисковая лабораторная работа и др.); 3) методы практического обучения (анализ производственной ситуации, решение ситуационных производственных задач, выполнение практических заданий в процессе производственной практики); 4) активные методы обучения [1].

Перечисленные методы широко используются преподавателями в процессе обучения студентов. По многим дисциплинам лекции проводятся с использованием презентаций. Технология обучения на основе визуализации учебного материала, позволяет в визуальном обзримом виде предоставить студентам основные сведения путем обобщения, укрупнения, систематизации информации и графического представления ее на слайдах, сопровождающих изложение лекционного материала. Проблемное изложение материала способствует ассоциативному, образному восприятию информации, развитию познавательной активности студентов.

Широкое распространение в ВЗФЭИ получили активные методы практического обучения студентов в процессе преподавания финансово-экономических дисциплин. Важное место среди них занимает метод компьютерных деловых игр. Его суть – управление виртуальным экономическим объектом, деятельность которого имитирует компьютер. Использование указанного метода способствует профессиональному развитию уровня личности на основе имеющегося базового уровня. На практических занятиях рассматриваются ситуационные задачи, составляются операционные бюджеты и финансовые планы, проводятся расчеты эффективности инвестиционных проектов. Применение специальных информационных программ делает расчеты более актуальными и востребованными для совре-

менной организации. Выполнение студентами лабораторных работ позволяет закрепить теоретические знания и получить практические навыки при решении практических заданий.

Особенностью проведения практических занятий по дисциплинам «Финансы», «Страхование», «Банковское законодательство», «Налоги и налогообложение» является их организация в форме «круглых столов», с приглашением специалистов. Такая форма проведения занятий сближает учебный процесс и практическую деятельность студентов. При рассмотрении отдельных проблем в финансово-кредитной и бюджетной сферах, реальном секторе экономики, изменений в бюджетном, банковском и налоговом законодательстве, осуществляется их увязка с реальными событиями. Закладывается интерес студентов к изучаемым вопросам, расширяется познавательная активность, глубина знаний и умение применять их на практике.

На повышение качественного уровня образования также оказывает большое влияние привлечение студентов к научно-исследовательской работе: работа научных кружков, проведение олимпиад и студенческих научно-практических конференций, организация участия студентов в конкурсах студенческих работ. Научные кружки объединяют студентов вокруг определенной дисциплины, знакомят с ее проблемами. Исследовательская тематика направлена на изучение материала с учетом научных интересов студентов. Результаты работы отражаются в докладах на студенческих конференциях. Лучшие студенческие работы рекомендуются для участия в межвузовских конкурсах.

Участие студентов в научно-исследовательской работе способствует профессиональному самообразованию и самосовершенствованию студентов, что в дальнейшем будет способствовать их успешной профессиональной подготовке, а также приобретению, помимо знаний, практических навыков работы в коллективе.

Таким образом, задача повышения качества образования предполагает ориентацию на развитие активных методов обучения, развитие творческих способностей студентов, переход от поточного к индивидуализированному обучению с учетом потребностей общества и возможностей личности.

Литература:

1. Семушина Л. Г., Ярошенко Н. Г. Содержание и технологии обучения в профессиональном образовании – М.: Мастерство, 2001.

Г. Ж. Есенбекова, к.т.н., доцент

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

КОНЦЕПЦИЯ ПРИЛОЖЕНИЯ ДЛЯ РАЗРАБОТКИ УЧЕБНЫХ ЭЛЕКТРОННЫХ КУРСОВ

Внедряя в Республике Казахстан Национальную кредитную технологию образования, многие высшие учебные заведения сталкиваются с трудностями по обеспечению учебного процесса в полном объеме всеми необходимыми информационными источниками: учебниками, учебными пособиями, учебно-методическими материалами, УМКС, УМКД. Одним из выходов решения проблем является разработка электронных ресурсов в виде учебников, курсов, модулей. Но разработать электронный учебный курс в большинстве случаев не под силу каждому преподавателю вуза в связи отсутствием специальных знаний по информационным технологиям и занятостью преподавателей. Поэтому, разработка программной оболочки по созданию электронных учебников, учебно-методических комплексов является очень актуальной.

Основная идея такого приложения заключается в том, чтобы автоматизировать создание электронных учебных курсов, а созданные курсы в свою очередь автоматизируют преподавание дисциплины (т.е. электронное обучение) и таким образом у преподавателя будет больше времени на творческую деятельность и общение со студентами.

Электронное обучение – актуальная тема как для стран, вступивших на путь построения информационного общества, основанного на знаниях, так и для стран, которым еще предстоит это сделать.

Для начала нужно определиться, что из себя будет представлять электронный учебный курс. Чтобы электронный учебный курс соответствовал стандартам обратимся к международному стандарту SCORM (Shareable Content Object Reference Model) [1, 2, 3]. Этот стандарт разработан для дистанционной технологии обучения и содержит требования к организации учебного материала и всей системы дистанционного обучения. SCORM позволяет обеспечить совместимость компонентов и возможность их многократного использования: учебный материал представлен отдельными небольшими блоками, которые могут включаться в разные учебные курсы и использоваться системой дистанционного обучения независимо от того, кем, где и с помощью каких средств были созданы. Хотя стандарт и разработан для дистанционной технологии обучения, но никто не запрещает использовать его для очного образования. Чем отличается студент дис-

танционного обучения от студента очного обучения? По сути, ничем, и ничто не мешает переориентировать систему дистанционного обучения на очную форму, так как суть дистанционного обучения – электронное обучение. Поэтому этот стандарт вполне подходит для создания электронных учебных курсов как для очного обучения, так и для дистанционного.

Данный стандарт содержит три основных раздела:

- Content Aggregation Model (CAM) – Модель Агрегации Содержимого. Эта часть стандарта описывает структуру учебных блоков и пакетов учебного материала [1];
- Run-Time Environment (RTE) – Среда Времени Выполнения. Эта часть стандарта описывает взаимодействие Sharable Content Object (SCO) и системы обучения (Learning Management System, LMS) через программный интерфейс приложения (Application Program Interface, API) [2];
- Sequencing and Navigation (SN) – Последовательность действий и Навигация. Эта часть стандарта описывает, как должна быть организована навигация и предоставление компонентов учебного материала в зависимости от действий учащегося. Требования SCORM SN позволяют упорядочивать учебный материал в соответствии с индивидуальными особенностями [3].

Базовым структурным элементом курса является Asset (Актив¹). Актив представляет собой информацию, такую как текст, звук, видео и любые другие данные, которые можно показать обучающемуся. Несколько Активов могут быть собраны вместе, чтобы построить другой.

Sharable Content Object (SCO) или Объект Доступного Содержимого (ОДС) – это набор из одного или нескольких Активов, представляющий собой единый запускаемый учебный ресурс, использующий SCORM RTE для взаимодействия с LMS. ОДС представляет собой самый низкий уровень детализации образовательного ресурса, которые есть в LMS использующие SCORM Run-Time Environment Data Model. Единственное различие между ОДС и Активом в том, что ОДС использует IEEE ECMAScript API² для стандарта Content to Runtime Services Communication³. Таким образом, ОДС может обмениваться данными с системой обучения, передавать ей информацию о прогрессе прохождения учебного курса и другие данные. ОДС является как бы кирпичиком учебного курса, потому что,

1 Термин используется для обозначения любой собственности, имущества организации. В контексте стандарта SCORM им обозначен любой файл входящий в состав учебного курса.

2 Интерфейсы Прикладного программирования ECMAScript Института Инженеров Электрики и Электроники

3 Обмен информацией между Исполняемым Сервисом и Содержимым

создавшись один раз, может быть использован для построения других учебных курсов.

Из Активов и ОДС строятся структурные единицы учебного курса *Activities*⁴ (Учебный модуль). Учебный модуль может быть описан как некоторая значимая часть учебной программы; это нечто концептуальное для обучающегося, проходящего учебную программу. Учебный модуль предоставляет учебные ресурсы (ОДС или Актив) обучающемуся. Учебный модуль может быть представлен в виде раздела, главы, отдельного урока и т.п., все зависит от структуры вашего учебного курса.

Учебные модули составляют структуру содержимого учебного курса. Структура содержимого представляет из себя общую картину или карту того, как будет использовано содержимое учебных модулей. В структуре содержимого описывается секвенирование, т.е. последовательность учебных модулей и то, как они взаимодействуют друг с другом.

Еще один важный термин SCORM Модели – это Агрегация содержимого. Этот термин используется для описания процесса компоновки функционально связанных объектов так, чтобы они могли быть использованы в процессе обучения. Если Структура содержимого описывает логику связей, то Агрегация содержимого описывает то, каким образом элементы Структуры содержимого связаны с физическими объектами, которые и будут представлены обучающемуся.

Для транспортировки учебного курса между системами используются *Content Package* (Пакет содержимого). Это архивный файл внутри, которого содержатся файлы учебного курса и Файл манифеста. Файл манифеста это XML документ, в котором находится описание Структуры содержимого и описание Агрегации содержимого учебного курса.

Теперь, когда сформированы основные понятия о содержании и структуре учебного курса в соответствии со стандартом SCORM, можно перейти к рассмотрению концепции самого приложения.

Интерфейс приложения не должен нагружать пользователя терминологией стандарта SCORM и его тонкостями, так как в большинстве своем данным приложением будут пользоваться преподаватели и студенты, а стандарт и его тонкости приложение может учесть самостоятельно. Поэтому в приложении должно существовать несколько уровней абстракции работы с данными.

4 *Activities* — с англ. мероприятия, активность, деятельность. В контексте стандарта SCORM следует понимать как учебный модуль или структурная единица обучения.

Первый из них – пользовательский уровень. На этом уровне реализуется пользовательский интерфейс для визуального конструирования учебного курса.

Следующий уровень – представление данных в виде SCORM модели. На данном уровне приложение работает с данными в соответствии со стандартом SCORM.

Последний уровень – физический. Данный уровень предназначен для взаимодействия приложения с файлами на дисках, в хранилищах и других местах. Таким образом, пользователь не задумывается о соблюдении стандартов и тонкостях хранения своих учебных курсов.

Для повышения функциональности архитектура приложения должна быть модульной, чтобы была возможность расширять функционал, не переписывая исходный код. Ядро приложения будет каркасом для подключаемых модулей и будет реализовывать три выше перечисленных уровня абстракции данных, каждый из уровней будет предоставлять набор программных интерфейсов для взаимодействия с модулями. Таким образом, подключаемые модули смогут напрямую работать с любым из уровней абстракции данных. Это позволит делать модули с разнообразным функционалом, что позволит привлечь сторонних разработчиков для улучшения приложения.

Архитектура приложения должна строиться на открытых технологиях, чтобы была возможность изменения приложения под конкретные условия, а так же возможность портирования под разные операционные системы.

Литература:

1. SCORM® 2004 4th Edition Content Aggregation Model (CAM) Version 1.1
2. SCORM® 2004 4th Edition Run-Time Environment (RTE) Version 1.1
3. SCORM® 2004 4th Edition Sequencing and Navigation (SN) Version 1.1
4. <http://www.adlnet.gov> – Advanced Distributed Learning

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

ВИДЕОЛЕКТОРИЙ КАК ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ФОРМА САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ В ЗАОЧНОМ ВУЗЕ: ОПЫТ ПРОВЕДЕНИЯ И МЕТОДИКА ПОДГОТОВКИ

Переход на ФГОС-3 требует активизации усилий по внедрению в учебный процесс педагогических инноваций, призванных повысить эффективность работы студентов при осуществлении ими самостоятельной

работы. Особенно актуальным это является в заочном вузе, так как в нем количество аудиторных занятий является весьма ограниченным и не позволяет в сколько-нибудь широко практиковать показ видеоматериалов. Обычно они используются нами на лекциях и семинарах в виде фрагментов продолжительностью не более 3-5 минут.

Кроме того, как будет показано далее, такая форма, как видеолекторий позволяет сделать процесс обучения интерактивным и более насыщенным эмоционально. Выход за рамки учебных занятий делает студентов менее скованными, а также создает возможность вовлечения в общение студентов разных курсов и направлений подготовки.

Анализ материалов на эту тему показывает, что данная форма широко используется как в работе разного рода некоммерческих организаций (религиозных, патриотических и т.п.) для пропаганды своих идей (укрепления нравственности и семейных ценностей, противостояния и борьбы с вредными привычками и т.д.), так и в процессе обучения. В последнем случае особенно продвинулись в этом направлении школьные учреждения, где видеолектории используются в профориентации и при изучении различных предметов (истории и обществоведения, химии, физики и проч.), а также творческие вузы при изучении произведений своих зарубежных и отечественных коллег. В обоих случаях отмечается высокая эффективность подобного рода мероприятий.

Нами накоплен и собственный скромный опыт проведения подобного рода мероприятий. В мае 2010 и апреле 2011 гг. в филиале состоялись два занятия видеолектория.

Первое из них было приурочено к празднованию 65-летия Победы в ВОВ. Тема видеолектория: «Неизвестная война: экономические и финансовые аспекты ВОВ». В его ходе был показан фильм «Война машин» производства т/к Эксперт, о противостоянии ВПК СССР и Германии, а также двух крупнейших организаторов военной промышленности Д. Устинова и А. Шпеера. Занятие посетило более 60-ти человек, в том числе и преподаватели. Оно вызвало живой интерес, а в ходе обсуждения было задано более 20-ти вопросов. Студенты отмечали, что многие из показанных событий и персонажей, а также фактов были им неизвестны, но весьма интересны и полезны, в том числе и с точки зрения понимания некоторых изучаемых ими дисциплин.

Второе занятие было посвящено актуальной теме «Мировой экономический кризис: что было? что будет?». В его ходе был показан документальный фильм «Job list» (Инсайдерская работа), который получил высокую

награду американской киноакадемии «Оскар» за 2010 год. Данное занятие посетило более 50-ти студентов (в основном 1 и 2 курсов, изучавших экономическую теорию и мировую экономику), которыми в ходе состоявшегося обсуждения было задано много вопросов. Причем большинство из них касалось не только фильма, но и того события, которое в нем рассматривалось – мирового экономического (финансового) кризиса. Студенты живо интересовались причинами кризиса, его последствиями для российской экономики, перспективами выхода из него. Очень важно, на наш взгляд, что высказывались даже те студенты, которые проявляли весьма слабую активность в ходе аудиторных занятий либо их вообще не посещали.

Последнее подтолкнуло нас к мысли сделать в следующем году данную форму работы студентов регулярной. Это требует, в свою очередь, отработки определенной методики проведения занятий, а также решения ряда важных организационных вопросов.

Основой проведения видеолектория является накопленная нами и постоянно пополняющаяся коллекция документальных фильмов и программ самой разной направленности: от пропаганды здорового образа жизни до узкоспециальных курсов учебных дисциплин. В настоящее время она превышает более двух тысяч наименований. Наиболее важное место в ней отведено экономике, производству, истории (отечественной и зарубежной), философии, естествознанию.

Полный каталог планируется выставить на личном сайте, либо на сайте филиала в ближайшее время. Кроме того, в начале учебного года там же появится программа видеолектория на 2011-2012 учебный год. В зависимости от наличия постоянного места проведения (оснащенной набором видео- и аудиоаппаратуры аудитории) планируется проводить занятия раз в месяц. Предполагается учесть при выборе тем мнение студентов путем опроса на форуме филиала, а также при работе в группах в начале учебного года. Для этого будет размещена следующая форма (таблица 1):

Таблица 1

Примерный тематический план занятий видеолектория

Тема видеолектория	Примерное содержание занятия	Время и место проведения	Продолжительность
--------------------	------------------------------	--------------------------	-------------------

Обобщение публикаций на эту тему, а также личного опыта позволяет высказать несколько советов по методике подготовки конкретного занятия. Она, как правило, состоит из нескольких этапов.

Первый – это выбор фильма. Фильм – это инструмент решения конкретных задач, достижения определенных целей в ходе учебного процесса,

поэтому он должен быть: связан с изучаемой дисциплиной (дисциплинами), понятен данной возрастной группе, качественным как с технической (изображение, звук), так и содержательной стороны.

До «премьеры» на занятии преподавателю необходимо самому несколько раз посмотреть фильм для того, чтобы: 1) свободно ориентироваться в сюжетных линиях, последовательности событий, запомнить нюансы содержания (отдельные фразы, фрагменты, действия и т.д.); 2) отследить собственные реакции по поводу содержания и расставить смысловые акценты для дальнейшего обсуждения фильма, чтобы избежать затяжек времени и тем самым сделать диалог более динамичным и полезным для студентов. Можно составить для себя краткий конспект с тем, чтобы во время основного просмотра иметь своего рода «сценарий».

С технической точки зрения немаловажно знать, сколько времени занимают те или иные эпизоды, когда они начинаются и заканчиваются. Если аппаратура позволяет отследить это, работа значительно облегчается – в нужный момент в процессе обсуждения вы без труда сможете найти фрагмент и повторно посмотреть его с участниками лектория.

Второй этап – собственно занятие видеолектория. Каждое занятие состоит из вводной беседы (актуализация темы, краткое сообщение о фильме, который группа участников будет смотреть на занятии), просмотра фильма и обсуждения увиденного. Наш опыт показывает, что эффективнее всего все это сделать в виде презентации, которая может быть передана предварительно студентам для ознакомления. Кроме того, необходимо в ней сориентировать студентов на соответствующую тему курса (курсов), в освоении которых может помочь просмотренный материал, а также (и это очень важно) дать перечень источников (книг, статей, ресурсов сети Интернет и т.д.) обращение к которым позволит расширить их познания в данной теме.

Третий этап – анализ результатов занятия. Видеолекторий как и другие виды занятий требует мониторинга. Для этого разработаны специальные бланки, анкеты обратной связи, в которых студенты могут (спустя некоторое время, возможно просмотрев еще раз самостоятельно материал и дополнив его чтением литературы) поразмышлять над его содержанием.

Возможны следующие вопросы: «Какую, на Ваш взгляд, проблему ставит лектор (фильм) и почему?», «Задумывались ли Вы об этой проблеме раньше?», «Считаете ли Вы проблему актуальной? Объясните, почему?», «Что нового для себя Вы открыли, просмотрев фильм (видеолекцию)?», «Какие идеи или мысли в ходе лекции произвели на Вас наибольшее впечатление?»

чатление и почему?», «С какими идеями, высказанными в лекции, Вы не можете согласиться? Сформулируйте свою позицию и аргументируйте ее», «Какие выводы для себя Вы можете сделать, изучив содержание лекции?», «Какие из мыслей лекции Вам могут пригодиться в дальнейшем? Почему?», «Что бы Вы рассказали своим коллегам об этой лекции? Почему Вам думается, что это их заинтересует?», «О чем не сказал лектор? Не появилось ли у Вас желания продолжить изучение данной тематики?».

Весьма интересным было бы также написание студентами, по результатам видеолектория, рефератов или эссе. Для активизации участия студентов на первых порах можно учитывать их работу на видеолектории при итоговой аттестации по результатам семестра.

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

ГУМАНИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАНИЯ КАК ФАКТОР ОПТИМИЗАЦИЯ ЕГО ТЕХНОЛОГИЙ

*XXI век должен быть веком гуманитарной
культуры или его не будет совсем*

Д. С. Лихачев

Образование, адекватно понимаемое как формирование и развитие человеческих качеств в человеке, как подготовка Человека с большой буквы, – решающий фактор состояния общества, уровня его бытия, способности отвечать на вызовы динамичного времени, категорические императивы. Функционирование системы образования в таком режиме предполагает наряду с сохранением в нем прежнего позитива, совершенствование его технологий. В последние десятилетия в отечественной литературе по проблемам образования происходит широкое обсуждение, поиск возможностей и путей его преобразования, техники и технологий его эффективного осуществления. При этом растет разногласия предлагаемых механизмов и способов, как этого достичь.

В то же время, мощным внутренним резервом совершенствования образовательного процесса в школе любого уровня, в том числе, высшей, является его гуманизация. Конструктивная особенность, обнадеживающая привлекательность последней, состоит в том, что ее реализация не требует дополнительных финансовых средств, которые для системы образования в стране всегда в дефиците... Гуманизация образования, конечно же, предполагает осмысление корпусом наставников ее значимости, действительности

в деле подготовки многосторонне развитого человека и подлинного профессионала. Она нуждается в готовности наставников обучающейся молодежи, и ее самой, мобилизовать собственные волю и усилия для персонификации в процессе образования идеалов и ценностей гуманизма.

Кроме того, гуманизация подготовки подлинного человека – в чем и состоит сущность и цель образования – станет реальностью, если будет преодолена порочная практика отождествления, а подчас подмены настоящего образования обучением, «подготовкой специалиста» профессиональной школой. Выпускник ее не станет специалистом, профессионалом высокой пробы, не сформировав в себе способности пожизненной рефлексии над своими интеллектуально-нравственными возможностями, общечеловеческими качествами, не будучи обременен работой по их совершенствованию.

Гуманизация образования невозможна без гуманитарного знания, гуманитаризации обучения, формирования у школьников и студентов гуманистических представлений, гуманистического мировоззрения как теоретического знания, которое предстоит им воплощать в личной жизни и профессиональном труде собственными усилиями.

Гуманистика, или по-другому, гуманитаристика, социально-гуманитарное знание в целом, выражая в теоретической форме дух и пафос гуманизма, по сути дела является теоретико-методологической концепцией сущности человека, без реализации образовательного потенциала которой подлинный профессионализм обеспечить невозможно. Причем в качестве обобщенной, теоретической модели человека, его предназначения и человеческой жизни и деятельности, гуманитаристика разработана в человековедении достаточно подробно. Тем не менее, в образовании, да и в других отраслях социальной практики, человекосозидающие возможности этой модели во многом остаются нереализованными. Еще скромнее, впрочем, обстоит дело с превращением в «живое», работающее знание методологического аспекта гуманитарной мысли [1].

Другими словами, гуманитаризация образования необходима для его гуманизации. В то же время для осуществления последней первая далеко не достаточна. Ведь знания, в том числе гуманитарные, знания о «человеческом духе», важны не только сами по себе, в качестве научной (в гуманитарных науках – научной по-своему) информации. Истинная значимость гуманитарного, как и естественнонаучного знания, проявляется в их практической, прикладной реализации. В контексте данной работы это значит,

что в процессе образования и самообразования гуманитарные знания обучающейся молодежи непременно должны превращаться в метод, технику (в широком смысле слова) мышления, в гуманистические технологии устройства собственной жизни, профессиональной активности, межличностного и делового общения. Однако здесь возникает проблема «двух культур» мышления. Ее суть состоит в разобщенности в мышлении каждого индивида естественнонаучного и гуманитарного стилей, или по-другому, культур мыслительной деятельности. Специалисты, получившие инженерно-технические профессии, именуемые иначе «технарями», руководствуются и в личной жизни, и в профессиональной деятельности научно-рациональной, то есть естественнонаучной парадигмой мышления. Подобно им, и гуманитарии выстраивают свое мировосприятие и мироотношения, опять же, и в повседневности, и в профессиональной сфере, на единственной культуре мышления, противоположной как полагают (в том числе исследователи) естественнонаучной.

Такая разобщенность способов мышления в головах гуманитариев и негуманитариев приводит к колоссальным потерям в масштабах страны, причем к потерям в каждой отрасли жизни общества: экономике, отношении к окружающей среде, управлении, конечно же, в образовании, в социальной практике вообще. Такая разъятость стилей мышления, безусловно, негативно влияет и на содержание личной жизни людей.

При любом профиле образования односторонность, разорванность мышления эмпирического человека снижают уровень, разносторонность образованности, лишая ее минимальной универсальности, умаляя творческий потенциал человека, социума. И гуманитарии, и негуманитарии, подготавливаемые так, неизменно оказывались технократами, хотя каждая категория специалистов по-своему. И те и другие не могли реализовать себя и возможности своей гуманизирующей деятельности, поскольку первые не знали основ естествознания, научной картины мира в ее естественнонаучном варианте, а вторые – человека, наук о его духе... Дуализм культур, другими словами, выражается в том, что субъекты каждой из них не только мыслят, но живут и действуют лишь в одном из двух ценностно разорванных полумиров культуры – «точном» и гуманитарном, на которые представление, ставшее традицией, разъяло исконно целостный мир мысли, культуры.

Подобная одномерность мышления ущербна имеющим место понижением степени самореализации индивида и социальных сообществ в ре-

зультате дегуманизации, то есть раздробления целостности его мышления, лишения его пластичности, универсальности. Ограниченность интеллектуальной активности одной культурой сознания лишает человека полноты осуществления своего интеллектуально-нравственного потенциала, творчества, а стало быть, гармоничности личности, что не может, не сказаться негативно на сфере социального в широком смысле слова. Из изложенного следует вывод – «монокультурность» мышления надо элиминировать. Это равнозначно обнаружению для будущего специалиста родовых человеческих возможностей в данной сфере активности, восприятия им их как потенциально собственных, формированию у студента психологической готовности и решимости проделать труд по единению типов интеллектуальной деятельности. А это становится осуществимым в результате гуманизации образования в рассматриваемом контексте.

Таким образом, под гуманизацией образования в данной работе понимается выработка у студентов вуза эффективной культуры мышления на пути объединения различных, не самодостаточных, но противопоставляемых специфических культур мысли – гуманитарной, или шире – философской, и естественнонаучной, то есть формирование методологической культуры будущего специалиста. В данном исследовании последняя интерпретируется как реализуемая в познании способность субъекта образования рефлексировать над методологической стороной мыслительного процесса; знание не только современных методов «собственных», профилирующих наук, умение сопоставлять их, выявляя сильные и слабые стороны, сочетать позитив различных методов «своей» сферы познания, но и методов других наук – более общих и «универсальных»; готовность и умение гибко менять методологическую оснащенность познавательной и повседневной деятельности, избегать догматизма используемого арсенала методов.

Гуманизация, следовательно, оптимизирует образовательный, человекоформирующий процесс, технологии его осуществления.

Литература:

1. Лежников В. П. Гуманитаристика в структуре профессиональной подготовки в вузе / Актуальные проблемы совершенствования подготовки специалистов в вузе: Сборник материалов VIII областной научно-методической конференции / Отв. ред. А. В. Зафиевский. Ярослав. гос. ун-т. – Ярославль: ЯрГУ, 2005. – Ч.2. – С. 3.

А. С. Магауова, д.п.н., профессор

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

ПАРАДИГМА КАЧЕСТВА ВУЗОВСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

В научной литературе под *парадигмой* понимается модель постановки и исследования проблемы, принятая на определенном историческом отрезке времени в качестве образца.

Центральной категорией рассматриваемой проблемы является *категория качества*, поскольку от того, какое определение качества принимается за основу, зависит построение концепции внутреннего обеспечения качества образования. Понятие «качество» является философской категорией, которая выражает неотделимую от бытия объекта его сущностную определенность, благодаря которой он является именно этим, а не иным объектом. Качество рассматривается как система важнейших, необходимых свойств системы.

С производственной точки зрения качество – совокупность свойств и мера полезности продукции, обуславливающие ее способность все более полно удовлетворять общественные и личные потребности.

Наибольший интерес представляют кибернетическая, системная и информационная парадигмы качества.

Кибернетическая парадигма качества сформировалась в первые десятилетия XX века в связи с развитием экономики, характеризующимся такими социально-экономическими изменениями, как повышение гибкости производственных процессов, расширение товарного ассортимента, концентрация усилий на нужды потребителей, превалирование в конкурентоспособности неценовых форм конкуренции и т. п.

Успехи, достигнутые ведущими странами в 50-е годы XX века в области качества технологий, контрольно-измерительной и вычислительной техники, средств и систем комплексной автоматизации технологических процессов, особенно в компаниях, работающих на оборону и космос, вызвали необходимость решения организационно-экономических проблем оценки, контроля и управления качеством продукции на всех этапах его формирования. Поэтому как логическое продолжение кибернетической парадигмы качества в середине 50-х годов прошлого века на базе концепции системного подхода к анализу качества продукции («комплексное управление качеством») сформировалась системная парадигма качества.

Тотальный менеджмент качества в 80-х годах был введен в образование и получил название *Total Quality Education (TQE)* – тотальное качество в образовании. Целью TQE является достижение более высокого ка-

чества образования. Определение качества, связанное с TQE, имеет несколько общих характеристик. Во-первых, в центре внимания стоит удовлетворение потребностей потребителя: студента, его родителей и работодателей. Во-вторых, качество рассматривается как совершенствование, которого никогда не достичь, но к которому необходимо стремиться. В-третьих, качество можно достичь только при участии всех членов организации. Наконец, достижение общего качества означает достижение качества на каждом этапе этого процесса.

В связи с внедрением систем менеджмента качества в соответствии с международными стандартами ISO 9000:2000 управление качеством можно рассматривать как часть более общего понятия – «менеджмент качества», включающего в себя кроме понятия «управление качеством» понятия «планирование качества», «обеспечение качества» и «улучшение качества», определяемые так, как показано на рисунке 1.



Рис. 1. Основные понятия в системе менеджмента качества по ИСО 9000:2000

Понятие «качество образования» рассматривается с позиций различных уровней: с одной стороны – с позиции субъектов образовательного процесса, с другой – с позиции самого образовательного учреждения, предоставляющего комплекс услуг, адекватных требованиям государственного образовательного стандарта, запросам личности и общества с учетом прогноза его деятельности в будущем.

Следует отметить, что в итоговом отчете по культуре качества, подготовленном Ассоциацией Европейских университетов (EUA), «Developing an Internal Quality Culture in European Universities – Совершенствование внутренней культуры качества в Европейских университетах» в главе «Внутреннее качество» предложено восемь различных определений качества, которые отражают как известные концепции в области качества, так и новые подходы:

- качество как соответствие цели;
- качество как одобрение (ноль дефектов);
- качество как удовлетворение потребителя;
- качество как превосходство;
- качество как ценность для денег;
- качество как трансформация (процесс изменения требований потребителя под воздействием качества);
- качество как модернизация (процесс изменения учреждения под воздействием качества);
- качество как средство контроля.

Итак, анализ различных трактовок понятия качества, позволяет выделить их взаимосвязь с целями функционирования образовательной системы и зависимость в определении качества от различных точек зрения, аспектов рассмотрения образовательной системы.

Проанализировав сущностные характеристики и определения качества образования разных авторов, можно сделать вывод, что качество образования есть интегральная характеристика совокупности процессов образовательной деятельности, включающая процессуальные и результирующие показатели качества каждого процесса.

В 1991 г. Комиссия Европейского сообщества опубликовала Меморандум, который в числе основных составляющих предстоящей работы по поддержанию высокого качества высшего образования назвал следующие:

- содействие наиболее эффективному использованию людских и материальных ресурсов высшей школы;
- расширение научных исследований и максимально возможное их внедрение в учебный процесс; совершенствование и оптимизация приема в вузы и форм аттестации студентов;
- повышение профессиональной компетенции преподавателей; углубление взаимодействия с работодателями.

В 1995 г. ЮНЕСКО во исполнение решений своей Генеральной конференции был разработан Программный документ под названием «Реформа и развитие высшего образования», в котором в тезисной форме излагались мировые тенденции и задачи развития высшего образования на рубеже веков. Из 151 содержащегося в Программном документе положения непосредственно качеству образования посвящены 18.

В Болонской Декларации ключевая роль в ряду фундаментальных академических ценностей, без которых невозможно создание европейского образовательного пространства, отведена качеству образования, которое рассматривается как неперемное условие установления доверия, соотносительности, мобильности, сопоставимости и привлекательности в европейском пространстве высшего образования.

Социально-экономические преобразования последних лет в Республике Казахстан коренным образом изменили парадигму развития высшего профессионального образования. Развитие высшей школы все более ориентируется на удовлетворение потребностей рынка труда, конкретных запросов работодателей, становится инструментом решения экономических проблем.

Реформирование системы высшего образования в Казахстане нацелено на реализацию задач по формированию новых принципов и современных методов управления и обеспечения качества в вузах, которые должны быть адекватными процессам обновления в духе Болонского процесса, основываться на стратегическом планировании и соответствовать требованиям международных и европейских стандартов качества.

1. Качество как всемирный приоритет, символ цивилизованного развития.

2. Качество высшего образования, отражающее его диверсификацию, гибкость, способность прогнозировать развитие.

3. Качество образования, позволяющее выполнять научно-исследовательские, воспитательные и культурологические задачи.

4. Качество образования в контексте кардинально изменившегося и меняющегося социально-экономического контекста жизнедеятельности общества:

- изменяющегося характера взаимоотношений между различными уровнями управления;

- возросших потребностей как отдельных личностей, так и различных социальных, национальных, этнических групп;

- интегрированности системы высшего образования в рыночные структуры;
- ресурсных ограничений, как системы высшего образования, так и государства в целом.

5. Качество образования как соответствие результатов, продуктов образования требованиям общества и отдельной личности.

6. Качество как социальная категория, отражающая ожидания, степень удовлетворенности индивидуального или общественного потребителя.

7. Качество образования как основа социальной интеграции населения.

8. Качество образования как инвестиция в людские ресурсы.

Таким образом, в Республике Казахстан к настоящему времени определились основные тенденции преобразований в сфере высшего профессионального образования, связанные со сменой парадигмы образования, движением отечественного образования в направлении интеграции в единое мировое образовательное пространство.

Н. П. Менькин, к.ф.н., доцент

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО СОЗНАНИЯ СТУДЕНТОВ В ПРОЦЕССЕ ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ «КОНЦЕПЦИИ СОВРЕМЕННОГО ЕСТЕСТВОЗНАНИЯ»

В настоящее время стало ясно, что человечество встретилось с глобальными экологическими проблемами, имеющими антропогенное происхождение и связанными с научно-техническим прогрессом. Появились «мертвые» реки в Европе и «мертвые» Великие озера в США, мир столкнулся с глобальными последствиями наземных атмосферных испытаний ядерного оружия, резко возросла загазованность воздуха в мегаполисах, появились кислотные дожди. Как бы завершающим актом, знаменующим глобальное экологическое неблагополучие, явились катастрофа в Чернобыле, и авария на атомной станции «Фокусима» в Японии.

Становится совершенно очевидной пагубность потребительского отношения к природе лишь как к объекту бесконечного получения определенных богатств и благ.

В XX веке экологические проблемы стали объектом научного рассмотрения, что и позволило сформулировать основные положения современного экологического сознания, т.е. понимания природы как другого

существа, над которым нельзя властвовать без ущерба для себя. Экологическое сознание – это знания о взаимных связях человека и природной среды, их значимости для человека и для сохранения устойчивого баланса между ними; понимание и оценку человеком своих возможностей по использованию этих связей для удовлетворения потребностей и определения границ допустимого антропогенного воздействия.

Экологическое научное экологическое сознание включает формирование научной картины мира, основывающейся на достижениях современной науки.

Ключевую роль в формировании научного экологического сознания студентов в экономическом вузе выполняет учебный курс «Концепции современного естествознания». Он включает в себя представления о современной научной картине мира, фундаментальные принципы и закономерности развития природы – от микромира до Вселенной, а также сущности жизни, естественнонаучных аспектах развития человека и его роли в эволюции биосферы. Содержание данной учебной дисциплины включает также рассмотрение глобальных экологических проблем и путей их разрешения.

В процессе рассмотрения материала учебного курса учитывается то обстоятельство, что экономические ориентации и потребительский менталитет в условиях глобального социокультурного кризиса снизили у молодежи значимость природы как наивысшей ценности, а гонка за максимальной экономической прибылью создала устойчивые предпосылки к формированию негативных взглядов, мотивов, отношений к окружающему миру и преступному экологическому поведению.

Существует прямая связь эгоистически-хищнического экологического сознания с низким уровнем экономики и экономического благополучия личности: возрастают количество случаев браконьерства, незаконных хищнических порубок леса и т.п.

Результаты проведенных социологических исследований в Астрахани показали, что 77,8% школьников и 81,7% учащихся средних специальных учебных заведений оправдывают браконьерство. А показатель готовности к заработку путем незаконного использования природных ресурсов среди учащихся колледжей оказался предельно высоким – 88,9%. В экологическом сознании студентов младших курсов можно выделить такие особенности: сам термин «экология» понимается очень усеченно и ограниченно – это «чистота на улицах», «отсутствие мусора» и «чистый воздух»; состояние пассивности по отношению к решению экологических проблем.

В процессе изучения основных концепций современного естествознания обращается внимание на формирование основных компонентов экологического сознания. В первую очередь мы стремимся сформировать у студентов систему экологических представлений, которые включают в себя совокупность знаний о взаимосвязях в мире природы и между человеком и природой. Такие возможности существуют при изучении тем: как «Современные концепции биологической формы организации материи», «Биосфера. Ноосфера. Человек», «Человек как предмет естественнонаучного познания». При этом используется системный подход, рассматривающий мир во взаимодействии и целостности; принцип универсального эволюционизма; современные концепции синергетики.

В процессе изучения биосферы делаем вывод, что биосфера – это область активной жизни, охватывающей нижнюю часть атмосферы, верхнюю часть литосферы и гидросферы. Верхний предел биосферы ограничен сильнейшим солнечным и космическим излучением, поражающим все живое. Нижний предел – высокими температурами недр Земли. В биосфере живые организмы (живое вещество) связаны между собой и взаимодействуют друг с другом, образуя целостную динамическую систему.

Биосфера включает в себя: живые организмы, биогенное вещество, косное вещество, вещество космического происхождения. Биосфера – это открытая система, через которую проходит поток энергии от Солнца. Живые организмы аккумулируют солнечную энергию, превращают ее в химическую и создают все многообразие жизни. При анализе атмосферы как одной из оболочек биосферы, обращаем внимание студентов на такой компонент атмосферы как озоновый слой, образование и разложение которого связано с поглощением ультрафиолетового излучения Солнца, которое губительно для живых организмов. Озоновый слой является экраном от ультрафиолетового излучения и играет исключительную роль в сохранении жизни на Земле. К этой проблеме вновь обращаемся при рассмотрении проблемы здоровья человека. Основой биосферы является круговорот органического вещества, осуществляющийся при участии всех населяющих его организмов. Каждый вид организмов представляет собой звено в биотическом круговороте.

Существенную роль в космических и планетарных механизмах биосферы играют электромагнитные поля. Биосфера погружена в океан электромагнитных полей космического, земного и биогенного происхождения. Практически все процессы жизнедеятельности связаны с электромагнит-

ными полями, диапазон которых лежит в широком интервале длин волн. Электромагнитный фон биосферы является эволюционным фактором, который влияет на биологические ритмы.

Особое внимание студентов обращаем на учение о ноосфере, разработанное В. И. Вернадским. В отличие от биосферы, ноосфера не может формироваться стихийно, а только в результате сознательной деятельности людей на основе изучения и практического поддержания ими законов саморегуляции биосферы и согласования с ними своей хозяйственной и прочей деятельности.

Большое эмоциональное воздействие на формирование экологического сознания студентов оказывают используемые в процессе обучения специально подобранные слайды, фотографии, на которых, например, показаны уголки природы до посещения их людьми и после, состояние растительного покрова тундры до и после проезда вездехода и т.д.

Большую роль в формировании научного экологического сознания играют: участие студентов в работе экологического кружка; написание рефератов, связанных с экологической тематикой; проведение круглых столов; встречи с руководителями природоохранительных организаций; чтений периодических изданий по данной проблеме.

В филиале ВЗФЭИ в г. Барнауле ежегодно проводятся заседания «круглого стола». В апреле 20011 года в работе межвузовского круглого стола «Актуальные экологические проблемы современного социума» приняли участие более ста студентов Всероссийского заочного финансово-экономического института, а также студенты и магистранты Алтайского государственного университета и Алтайской государственной педагогической академии. На заседании выступил заместитель начальника управления природных ресурсов и охраны окружающей среды Алтайского края, кандидат социологических наук В. Н. Горбачев, который проанализировал существующие в крае экологические проблемы, в том числе особенно актуальную – сохранения лесного фонда. В процессе работы «круглого стола» с докладами выступили студенты, которые обсудили два блока проблем: 1) экология Алтайского края и Барнаула и 2) пути решения региональных экологических проблем.

В процессе изучения «Концепций современного естествознания» студенты приходят к выводу, что на экологическое состояние планеты, отдельного региона, государства или города оказывает всесторонне влияние не только общество в целом, но и каждый человек в отдельности.

М. Л. Поддубная, к.ф.-м.н., доцент

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

М. А. Кайгородова, к.э.н., доцент

АГТУ им. И. И. Ползунова, г. Барнаул, Россия

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Проблема эффективности управления вузом в условиях рыночных отношений приобретает особую активность с появлением новых требований, предъявляемых к высшему учебному заведению рынком образовательных услуг и рынком труда, полноправным участником которых является образовательная организация.

Характерными особенностями современного динамично развивающегося общества признаны неопределенность и неразрывно связанный с нею риск. Риск присущ любой сфере человеческой деятельности, так как многие решения приходится принимать в условиях неопределенности, когда возникает необходимость выбора из нескольких возможных вариантов, исход которых сложно предсказать заранее.

С точки зрения неоклассической теории, с одной стороны, риск – это возможная неудача, материальная или финансовая потеря, с другой – риск отождествляется с удачей, благоприятным исходом, извлечением прибыли, которые могут наступить в результате реализации отдельных удачных решений. Применительно к образовательной деятельности риск заключается в невозможности достижения заинтересованными сторонами целей, зависящих от качества образования.

Все субъекты образовательной деятельности (личности, работодатели, вузы и государство) заинтересованы в качестве высшего образования, однако конечные цели у них различны, хотя и взаимосвязаны.

Под глобальной целью личности (абитуриента, студента, выпускника) понимается стремление к достойному положению в обществе. Выпускник вуза должен обладать универсальными, общекультурными и профессиональными компетенциями. Для этого ему необходимо получить в вузе набор теоретических знаний и практических умений, навыков, необходимых для будущей деятельности, получения дохода и принесения общественной пользы; развитые личностные и профессиональные качества; личностно-психологические характеристики, необходимые для успешной профессиональной и общественной деятельности; высокий уровень воспитания и культуры [1].

Основная цель работодателя заключается в повышении эффективности своей деятельности. При этом под эффективностью можно понимать не только прибыль, но и выполнение социально-значимых функций.

Одной из главных целей, стоящих перед государством является повышение уровня жизни граждан. Государство заинтересовано в подготовке вузами высококвалифицированных специалистов. Качество образования выпускников должно соответствовать требованиям государственных образовательных стандартов.

В качестве основной цели, преследуемой вузом, рассматривается повышение качества образования, заметное для абитуриентов, академического сообщества, государства и рынка образовательных услуг.

При достижении своих целей личность, вуз, государство и работодатели сталкиваются с различными рисковыми ситуациями.

Управление рисками – это универсальный повторяющийся процесс, состоящих из нескольких основных этапов: идентификация (выявление) рисков; оценка рисков; выбор методов и инструментов управления рисками; применение выбранных методов; оценка результатов [2].

Первые два этапа принято называть анализом риска. Для формализации процесса анализа рисков целесообразна разработка типовых классификаций, отражающих виды рисков участников образовательной деятельности, а также время возможной их реализации.

Основными рисками для государства являются риск дефицита бюджета и риск подготовки специалистов с низкой квалификацией.

Для работодателя присущ риск низкой теоретической и практической подготовки сотрудников.

Для вуза существенными являются риск недостаточного финансирования; кадровый риск; риск слабого информационного и материально-технического обеспечения; риск низкого качества образовательных услуг; риск низкого потенциала обучающихся.

Для личности следует выделить риски некачественной теоретической и практической подготовки, недостаточной квалификации.

Особо важными представляются такие риски, как риск низкой подготовки, низкого качества образовательных услуг, недостаточной квалификации, характерные одновременно для всех участников образовательной деятельности. Если для вуза следует говорить о непредоставлении по каким-либо причинам образовательных услуг в требуемом объеме и на должном уровне, то для личности – о неполучении этих услуг. Следствием является неполучение работодателем и государством квалифицированных специалистов.

Оценка риска – это этап анализа риска, имеющий целью определить его количественные характеристики: вероятность наступления неблагоприятных событий и возможный размер ущерба. Можно выделить три основных метода оценки риска для конкретных процессов: анализ статистических данных по событиям, имевшим место в прошлом; теоретический анализ структуры причинно-следственных связей процессов; экспертный подход.

Для успешного управления рисками образовательной деятельности необходимо каждый идентифицированный вид риска не только качественно оценить, но и подобрать соответствующий метод и инструмент для управления этим видом риска. В экономической литературе описано четыре основных метода управления риском: упразднение; компенсация; страхование; поглощение риска [2].

Упразднение риска фактически означает отказ от некоторого вида деятельности. На практике чаще всего речь идет не об абсолютном, а об условном упразднении риска. Это означает, что по некоторой проблеме положительное решение не принимается, но выносится рекомендация о корректировке данного предложения с целью снижения до приемлемого уровня критических рисков. При повторном рассмотрении проблемы решение может оказаться положительным и, соответственно, выбранные методы управления будут иными. В вузе приказу об отчислении студента, означающему абсолютное упразднение риска некачественной подготовки, обычно предшествуют предложения о дополнительном или повторном обучении.

В рамках компенсации риска применяются инструменты, которые выполняют роль практических мер по профилактике неблагоприятных событий. В вузе могут быть использованы такие меры как привлечение талантливых высококвалифицированных преподавательских кадров; обеспечение образовательного процесса финансовыми средствами из разных источников, необходимой литературой, доступом к современным информационным ресурсам, современной материально-технической базой; проведение набора абитуриентов с высоким начальным потенциалом; создание связей с предприятиями для практической подготовки студентов и др. Наиболее эффективными инструментами этого метода является создание систем внешнего контроля, в частности процедуры лицензирования и аккредитации.

Целью страхования рисков является защита вузов от возможных потерь. Страхование остается наименее доступным методом управления рисками образовательной деятельности.

В рамках метода поглощения рисков инструменты по управлению рисками можно разделить на следующие подгруппы: распределение рисков между участниками образовательной деятельности для снижения «рисковой нагрузки» в расчете на одного участника; гарантии, предоставляемые одними участниками процесса другим; распределение риска во времени; различные варианты диверсификации, а именно, ориентация на различные социальные группы потребителей, расширение спектра услуг, работа одновременно на нескольких рынках образовательных услуг.

Внедрение и использование системы оценки и управления рисками должно содействовать повышению качества организации образовательного процесса, который сегодня остается главным условием развития кадрового потенциала страны.

Литература:

1. Щеголев П. Е., Никитина Н. Ш. Риски при подготовке специалистов в высшей школе // Ректор вуза, 2005. – №4. – С. 64-77.
2. Балдин К. В. Риск-менеджмент. – М.: «Эксмо», 2006. – 368 с.

В. А. Попов, д. ф.-м. н., профессор
Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

РОЛЕВАЯ ИГРА КАК ИННОВАЦИОННЫЙ СПОСОБ ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКОГО ЗАНЯТИЯ

Повышение эффективности проведения всех видов занятий является одной из важнейших задач, стоящих перед педагогами. При проведении практических занятий наиболее эффективны деловые игры. Они позволяют рационально сочетать интерес студентов к обучению, соперничество и коллективизм. В хорошо организованной деловой игре достигаются наилучшие результаты в обучении при минимальных затратах ресурсов, времени и сил участников этой игры. Обеспечение деловой игры требует тщательной разработки методического обеспечения игры. Целью данной работы является создание практических указаний по проведению деловой игры.

Будем рассматривать деловую игру как вид деятельности и как область научно-технического знания, как имитационный эксперимент и как метод обучения, исследования, решения практических задач. Учебные игры могут отличаться друг от друга, однако на их форму проведения оказывает значительное влияние ряд обстоятельств. Так, в учебном процессе представляется затруднительным применение управленческих деловых

игр, так как студенты могут не обладать достаточной для этого компетенцией. Принимаемые ими решения могут быть значимы лишь для них самих и весьма часто не затрагивают интересы других людей. Учебные деловые игры совсем не обязательно должны заканчиваться принятием какого-либо решения. Они могут и не имитировать с большой точностью какие-либо процессы. Иногда же бывает желательна высокая точность имитации будущей профессиональной деятельности обучающихся.

Известно, что наиболее полно усваиваются знания, добытые студентами в результате собственных поисков. Однако самостоятельное приобретение новых знаний должно осуществляться не стихийно, а организовано, поэтому возникает необходимость имитации некой исследовательской деятельности. Имитация позволяет студентам попробовать свои творческие силы без боязни осуждения, наказания в случае возможной неудачи. Смысл имитационного исследования состоит в ценности знаний, полученных персонально каждым участником. Таким требованиям отвечают деловые игры, и потому могут эффективно применяться в процессе обучения. Преимущество деловых игр перед традиционными методами обучения состоят в следующем:

1. Деловая игра снимает противоречие между абстрактным характером изучаемого предмета и реальным характером профессиональной деятельности.

2. Деловая игра позволяет соединить широту проблемы и глубину ее осмысления.

3. Игровая форма обучения соответствует логике деятельности, включает момент социального взаимодействия, готовит к профессиональному общению.

4. Игровая форма обучения способствует большей вовлеченности обучающихся.

5. Деловая игра насыщена обратной связью, причем более содержательной по сравнению с применяемой в традиционных методах.

6. В деловой игре формируются установки профессиональной деятельности, легче преодолеваются стереотипы, корректируется самооценка.

7. В деловой игре проявляется вся личность; традиционные же методы обучения предполагают доминирование интеллектуальной сферы.

8. Деловая игра провоцирует включение рефлексивных процессов, предоставляет возможность интерпретации, осмысливания полученных результатов.

Рассмотренные преимущества определяют успешность применения данного метода в учебном процессе.

Игра как метод обучения является нормативной моделью процессов деятельности. В частности, такой моделью является роль, содержащая в себе набор правил, определяющих как содержание, так и направленность, характер действий играющих. Игровой метод – это, прежде всего, исполнение роли по определенным, заложенным в ней правилам, а сами игры, используемые в обучении и воспитании, представляют собой ролевые игры.

Основными принципами построения деловой игры должны быть: наглядность и простота конструкции; автономность тем и фрагментов игры; возможность дальнейшего совершенствования; рациональность сочетания различных видов деятельности студентов. При организации и проведении игры следует соблюдать следующие условия: деловая игра должна иметь реальный прототип и быть профессионально значимой для студентов; допускать поэтапность решения задачи; иметь альтернативность в решении; быть актуальной, интересной с профессиональной точки зрения; допускать возможность введения в ход игры социальных, производственных и межличностных ситуаций.

Ю. Ю. Савченко, к.э.н., доцент

Рубцовский институт (филиал)

Алтайского государственного университета,

г. Рубцовск, Россия

ПРИОРИТЕТЫ И ЦЕННОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ НА РЫНКЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

В современных условиях именно человеческий капитал, а не оборудование и производственные запасы на предприятиях, является краеугольным камнем их конкурентоспособности, экономического роста и эффективности.

Согласно Закону РФ «Об образовании» под образованием понимается целенаправленный процесс воспитания и обучения в интересах человека, общества, государства, сопровождающийся констатацией достижения гражданином (обучающимся) установленных государством образовательных уровней (образовательных цензов). Анализ научной литературы показывает отсутствие единого взгляда сущность и специфику образовательных услуг. Этот факт можно объяснить прежде всего тем, что в разных случаях рассматриваются различные аспекты проблемы, а также недостаточной изученностью вопроса.

Но в данном случае следует подчеркнуть, что в действительности высшее образовательное учреждение выпускает на рынок несколько видов «продукции»: научную продукцию (новые идеи, технологии, методы анализа и т.д.); продукцию хозяйственной деятельности; учебно-методическую и научную литературу; кадры высшей квалификации.

В 1990-х гг. в рамках программы развития экспертами ООН была разработана концепция развития человеческого потенциала. В соответствии с концепцией человеческого развития богатство страны определяется не природными ресурсами, а людьми этой нации, т.е. в стране, в которой созданы возможности широкого выбора своим гражданам, царит благосостояние и благополучие за счет всестороннего развития людей. Но люди должны рассматриваться не как средство, а как конечная цель достижения прогресса в социально-экономическом развитии страны. Следовательно, концепция человеческого развития пропагандирует основную идею, что «Настоящее богатство нации это её люди». Человеческий потенциал рассматривается как важнейший фактор инновационных преобразований в экономике. Образование рассматривается при этом как необходимое благо для развития человека. Следовательно, образование в соответствии с этой концепцией выступает в большей мере как социальное благо.

Бесспорно, услуги образования относятся к числу социально значимых благ, их производство сопровождается внутренним и значительным положительным внешним эффектом. Внутренний эффект формируется как через повышение профессионально личностного потенциала индивида, который имеет возможность получения более высокого дохода на рынке труда. Положительный внешний эффект образуется за счет того, что повышение образовательного уровня потребителей образовательных услуг позитивно отражается на человеческом потенциале всего общества, который является системообразующим фактором развития социально-экономических систем.

Так, теория человеческого капитала, разработанная в начале 1960-х гг. американскими экономистами Теодором Шульцем, Гэри Беккером и Джейкобом Минсером рассматривает образование как процесс инвестиций в человека, его знания, умения, навыки, которые позволяют ему получить более высокий уровень дохода. Одно из важных положений теории человеческого капитала заключается в том, что его увеличение находится среди главных причин экономического развития, поскольку человеческий капитал составляет большую часть благосостояния общества. Исследователи указывают,

что большие социальные и экономические достижения являются результатом вложений капитала в образование, обучение, здравоохранение и питание, а также другие виды деятельности, обеспечивающие создание человеческого капитала. Поэтому инвестирование в человеческий капитал является абсолютно необходимым для любой национальной экономики, особенно в развивающихся странах. При этом образованию как одной из форм инвестирования в человеческий капитал отводится роль «великого уравнителя».

В 70-е годы теория человеческого капитала подверглась атакам со стороны так называемой теории фильтра (среди ее авторов известные экономисты и социологи – А. Берг, М. Спенс, Дж. Стиглиц, П. Уилс, К. Эрроу). Согласно этой теории, образование представляет собой механизм, сортирующий людей по уровню их способностей. Информация об этом достается фирмам даром, помогая отбирать наиболее перспективных специалистов на вакантные места. Более высокая производительность оказывается связанной не с полученным работниками образованием, а с их личными способностями, которые существуют до и помимо него, и которые оно просто делает явными. Теория фильтра не ставит под сомнение выгоду для отдельного индивида. Но для общества в целом содержать дорогостоящее сигнальное устройство – систему образования, неэффективно, поскольку существуют более простые и дешевые методы проверки деловых качеств

В связи с этим, к образовательным услугам предъявляются исключительно высокие требования в отношении спонтанной и адекватной реакции на индивидуальные запросы потребителей, а также в плане их прогнозирования. Для того чтобы в полном объеме учесть индивидуальные запросы, необходимы интерактивные коммуникации между вузом и потребителем.

В зависимости от своих возможностей и потребностей клиентов вузы предлагают различный ассортимент таких программ, которые можно классифицировать по ряду признаков.

По уровню предлагаемого образования программы могут быть довузовскими, бакалаврскими, магистерскими, аспирантскими, программами профессиональной переподготовки и т.п.

По ориентации на определенную специальность программы могут быть по финансам, маркетингу, товароведению, управлению персоналом и другим пользующимся спросом на рынке профессиям.

По форме обучения различаются программы дневные, вечерние, заочные, дистанционные, экстернат и т.д.

По **используемым методам обучения** программы бывают традиционными; программами проблемного обучения; программами, основанными на анализе деловых ситуаций и т.п.

По **наличию дополнительных компонентов**, когда для достижения цели недостаточно лишь ресурсов одного вуза, образовательные программы могут быть так называемыми «сэндвич курсами», включающими обязательный период практики между двумя периодами теоретической подготовки; программами «интернатуры», когда теоретическое обучение идет параллельно практической работе по данному направлению; международными, когда обучение по программе зарубежного вуза-партнера является составной частью учебного процесса, и т.п. В случае «сэндвич курса» и «интернатуры» ресурсы вуза объединяются с ресурсами компании, при реализации международных программ объединяются ресурсы двух или нескольких вузов, расположенных в разных странах.

Новые виды образовательных программ появляются в ответ на спрос рынка или изменяющиеся технические возможности (ресурсы) вуза. Бурное развитие информационных технологий, например, вывело на рынок программы дистанционного обучения, сочетающие самостоятельность заочного образования с возможностями индивидуальных (в случае дистанционного обучения посредством компьютера) консультаций с преподавателями.

Образовательные услуги высшего профессионального образования являются доверительным благом. Качество образовательной услуги выражающиеся в изменении уровне знаний, умений и навыков студента, получает реальную оценку только на рынке труда. Как правило, его определяют через уровень дохода получаемого выпускником после его трудоустройства. Но следует отметить, что в условиях российской действительности низкая величина заработной платы или иного дохода не всегда определяться низким качеством образовательной услуги, а скорее зависит от конъюнктуры.

В этой связи у вузов возникает проблема, связанная с выявление качества образовательной услуги и причин, повлекших за собой ту или иную оценку. Для образовательных услуг эта проблема связана с информационной асимметрией и величиной издержек мониторинга конъюнктуры рынка. По этой причине на рынке услуг высшего профессионального образования институт гарантий практически отсутствует.

Н. Ю. Сурова, к.э.н., доцент

Институт развития бизнеса и стратегий

Саратовского государственного технического университета,

г. Саратов, Россия

**ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ СОВРЕМЕННОГО
ОБРАЗОВАНИЯ: СОЗДАНИЕ ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ
ОБРАЗОВАНИЯ, ВУЗОВСКОЙ НАУКИ И БИЗНЕСА
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ**

Одним из основных препятствий, стоящих на пути модернизации российской экономики и формирования в России гражданского общества как приоритет следующего десятилетия, является недостаток у него зарождающихся структур институциональной базы и организационного ядра.

В Европе одним из катализаторов и организационных центров развития инновационной экономики и местного сообщества традиционно являются высшие учебные заведения [1]. К сожалению, до последнего времени для России такая ситуация была несвойственна. Учебные заведения, объединенные в централизованную вертикаль, как по источнику ресурсов, так и по содержанию деятельности, решали только государственные и ведомственные задачи, никак не ориентируясь в своей деятельности на потребности местных сообществ и подготовку кадров с новыми компетенциями для формирования инновационных идей и технологий в российской социально-экономической системе.

На современном этапе развития национальной социально-экономической системы существенные изменения институционального устройства Российской Федерации обусловили необходимость модернизации высшего образования и перехода на автономный тип функционирования университетов, что предопределило значимость внедрения в практику ВУЗов инновационных форм образовательной деятельности [2, 3].

В Основах государственной инновационной политики Российской Федерации подчеркивается, что важнейшими целями являются перевод научно-промышленного потенциала России на инновационный путь развития и построение экономики, основанной на знаниях, которая освободит экономическое развитие страны от экспортно-сырьевой зависимости и обеспечит высокую динамику экономического роста. Основными элементами национальной и региональных инновационных систем становятся

инновационные образовательные комплексы технолого-экономического образования, позволяющие интегрировать научную, образовательную и инновационную деятельность, при активном взаимодействии с тьюторами, представляющими собой лучших экспертов управления производственных предприятий, коммерческими организациями и т.д. [4].

Саратовский государственный технический университет обладает на данный момент необходимым потенциалом для реализации подобных инновационных форм образовательной деятельности. В 2009 году в составе Университета была создана некоммерческая организация «Высшая школа недвижимости», которая на сегодняшний день является одной из немногих общественных организаций, имеющих значительный опыт работы как в сфере собственно высшего образования, так и в решении социальных проблем местных сообществ. В области высшего образования это – повышение доступности высшего образования, вхождение в Болонский процесс, разработка механизмов контроля качества высшего образования. Вместе с тем Высшая школа реализует проекты по решению проблем местных сообществ, таких как реформа ЖКХ, общественный контроль над органами местного самоуправления в сфере строительства и ЖКХ.

На базе Высшей школы недвижимости проходит не только обучение молодежи как профильных специалистов, но ведется серьезная научная работа в рамках существующего на этой площадке Молодежного бизнес-инкубатора. Молодежный бизнес-инкубатор нацелен на поиск, разработку инновационных проектов, организацию фундаментальных и прикладных научных исследований и мероприятий (конференции, симпозиумы, круглые столы и т.д.), а также на поиск инвесторов для поддержки и реализации инновационных бизнес-проектов.

Молодежный бизнес-инкубатор стал диалоговой площадкой и сформировал систему взаимодействия институтов территориального самоуправления, органов местной власти и инициативной молодежи, посредством проведения жилищных форумов, научно-практических конференций, международных симпозиумов, круглых столов, заседаний экспертных советов, административных совещаний и т.д. Так, в рамках Молодежного бизнес-инкубатора в 2010 г. были проведены Международный научно-практический симпозиум «Социально-экономические проблемы жилищного строительства и пути их решения в период выхода из кризиса»; международные конференции «Социально-экономические аспекты развития совре-

менного государства» (9 февраля 2010 г.), «Экономика современного общества: актуальные вопросы антикризисного развития» (27 апреля 2010 г.), «Проблемы взаимодействия теории и практики при решении социально-экономических задач в условиях кризиса» (16 марта 2010 г.) и т.д. В настоящий момент проходит написание инвестиционных проектов, в частности, по созданию производственной линии сэндвич-панелей.

Созданная в рамках Молодежного бизнес-инкубатора ресурсная площадка стала методологической, нормативно-правовой, учебно-практической и информационной базой по профильным вопросам управления в сфере строительства и ЖКХ.

В целом в результате осуществления данного Молодежного проекта была создана интегрированная система науки, образования, инноваций и бизнеса (органы государственного и муниципального управления – образовательные и научные учреждения – общественные структуры – молодежь – бизнес сфера) научного развития местного сообщества, что должно стать одной из основных стратегий перспективной инновационной политики современных университетов для содействия процессам модернизации в целях формирования инновационного типа российской экономики.

Литература:

1. Ларионова Н. И. Концептуальные основы структурной диверсификации экономики / Н. И. Ларионова, Н. Л. Загайнова // Вестник МарГТУ. – Серия «Экономика и управление». 2009. – Вып. 2(6). – С. 17-30.

2. Васькова Н. И. Социальное партнерство как механизм согласования интересов институтов гражданского общества – Йошкар-Ола: МарГТУ, 2010. – 162 с.

3. Миндели Л. Э., Пипия Л. К. Концептуальные аспекты формирования экономики знаний. Вопросы прогнозирования. 2010. – №3. – С. 116

4. Российская Федерация. Законы. [Текст]. Проект Концепции развития исследовательской и инновационной деятельности в российских ВУ-Зах Департамента стратегического развития Министерства образования и науки Российской Федерации [Принято в соответствии с Распоряжением Правительства Российской Федерации от 1 октября 2010 г. №1660-р г. Москва,] опубликовано в // Российская Газета-Бизнес // №772 от 19 октября 2010 г.

*Г. В. Черняев, к.ф.-м.н., доцент
Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия*

ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ В ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*«Кто не видит конечной цели,
очень удивляется, придя не туда»*

Марк Твен

Приступая к реализации той или иной модели обучения, педагог обязан в первую очередь иметь ясную позицию по одному из важнейших вопросов дидактики – целеполаганию в педагогической деятельности.

Объектом теории целеполагания в педагогической деятельности является совместная учебная деятельность обучаемых и обучающихся.

Предметом теории целеполагания являются связи и отношения между такими компонентами объекта, каковыми являются цели педагогической деятельности и содержание образования.

Теория целеполагания строится на основе теории содержания образования (И. Я. Лернер [1,2], В. В. Краевский [3]) и теории деятельности (А. Леонтьев [4]):

1. Усвоенным становится то содержание образования, которым обучающийся овладевает как субъект учебной деятельности.

2. Развитие обучающегося как субъекта учебной деятельности идет по пути выращивания у него цели собственной деятельности в такой последовательности: «потребность-мотив-цель».

3. Отсюда деятельность педагога должна быть направлена на выращивание таких потребностей учащегося, которые органично соответствуют основным компонентам содержания образования.

Существуют два источника содержания образования. Им могут соответствовать две системы целей: одна, связанная с познанием, освоением, адаптацией и разумным управлением внешней системой, и другая, направленная на развитие личностного потенциала обучающегося. Между этими системами целеполагания существует противоречие, связанное с иерархией, соподчиненностью этих систем. Педагог, реализуя первую систему целей, не может исходить только из интересов обучающегося и перспектив его развития, ибо руководствуется совершенно определенными целями предметного (математического, экономического и т.д.) образования, т.е. выступает не как педагог, а как преподаватель. И это ярко отражается на тех разделах программ, которые называются «Основные требования к знаниям и

умениям обучающихся»: аффективная область целеполагания не находит своего отражения даже на уровне программ, не считая объяснительных записок к ним, что нельзя не расценивать как простую декларацию. Вследствие этого определяется и стиль общения педагога с обучающимся: вместо понимания, признания, принятия обучающегося – наставления, угрозы, запреты, требования. Вместо сотрудничества – диктат и опека.

Все это зависит не только от личностных и профессиональных качеств педагога, ибо деятельностный подход жестко детерминирует не только соответствие целей и результатов деятельности, но и всех остальных компонентов – содержания, форм, методов и средств обучения.

При таком подходе отсутствует самое главное – цель деятельности самого обучающегося, а такая деятельность, как известно, не может быть полноценной.

Эта цель не может возникнуть у обучающегося автоматически, как только прозвонит звонок: она должна быть выращена и осознана обучающимся с помощью педагога.

Возникновение потребности – первый шаг к выращиванию цели деятельности. Потребность как таковая не имеет предметного содержания, это, скорее, психическое отражение нужды в чем – либо. Обучающийся может и не осознавать, что ему мешает комфортно существовать в этом мире, конкретно на этом занятии, в общении со значимыми для него взрослыми и сверстниками. И задача педагога состоит в том, чтобы, во-первых, создать это ощущение нужды, дискомфорта, во-вторых, показать ему объект (выбрать соответствующее содержание), на который может быть направлен мотив его деятельности («сдвиг мотива на цель» – А. Леонтьев [4]). Обозначить предмет его деятельности и тем самым сформировать цель деятельности как предметную проекцию будущего.

У цели существует не только направляющая роль. Цель – это еще и предметно осознанное побуждение. В этом ее побуждающая функция. В единстве побуждающей и направляющей функции – интегрирующая роль цели.

Цель как предметная проекция будущего может быть выражена в форме существительного: знание, умение, мировоззрение и т.д. Но как предметно осознанное побуждение, порожденное потребностью и мотивом, цель предполагает, как минимум, наличие субъекта деятельности.

В рамках предлагаемой теории целеполагания, строго говоря, не может быть цели экономического, математического, литературного образо-

вания. Но может быть цель деятельности обучающегося, изучающего данный предмет. И выражаться эти цели будут в форме глагола: понять, запомнить, научиться (для обучающегося) или привести к пониманию, сформировать потребность, научить и т.д. – для педагога.

Почему выращивание познавательных потребностей обучающихся мы считаем не только важной, но, безусловно, первоочередной задачей педагога, без которой невозможно достичь иных дидактических целей? Несмотря на различие взглядов на проблему структуры личности как системы, ядром личности как субъекта сознательной деятельности признается мотивационная сфера человека и прежде всего – его потребности.

Являясь внутренней причиной активности личности, они чаще всего и выраженной других психических явлений бывают мотивами действий и деятельности и чаще всего передаются как эмоции и чувства. Кроме того, развитые познавательные потребности, как и потребности в общественных отношениях, являются предпосылки для развития способностей.

Перед педагогом, выросшим до осознания вопроса «Зачем учить?», в методологическом плане первоочередной становится задача – «построение системы целей деятельности», которая, с одной стороны, отражала бы взаимосвязь между когнитивной и эффективной областями педагогических задач, а с другой – имела бы непосредственный выход на основные компоненты содержания образования.

Литература:

1. Лернер И. Я. Процесс обучения и его закономерности. – М., 1980.
2. Лернер И. Я. Дидактические основы методов обучения. – М., 1981.
3. Краевский В. В., Хуторской А. В. Основы обучения: Дидактика и методика. Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. – М.: Издательский центр «Академия», 2007. – 352 с.
4. Леонтьев А. Н. Деятельность. Сознание. Личность. – М.: Политиздат, 1975. – 304 с.

Секция 5. Научные исследования студентов

А. Р. Алимкулова

Научный руководитель Т. Ф. Земскова, к.э.н., доцент

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА ОБЛИГАЦИЙ

Для повышения эффективности производства в условиях развитой экономики особое значение имеет способность предприятий гибко использовать рыночные инструменты в процессе финансирования хозяйственной деятельности. Зарубежный опыт показывает, что в развитых странах облигационная масса корпораций составляет, как правило, от 10 до 60-65% объемов эмиссий корпоративных ценных бумаг, что свидетельствует о важной роли облигаций как альтернативного источника инвестиций.

В России до недавнего времени рынок корпоративных ценных бумаг развивался крайне вяло, носил депрессивный узконаправленный характер, в связи с этим облигационные займы как инструмент привлечения инвестиций не пользовались особой популярностью у предприятий. Однако в настоящее время появились дополнительные предпосылки для изменения сложившейся ситуации в лучшую сторону: такие как потребность в инвестиционных ресурсах, развитие новых подходов в управлении ликвидностью предприятий.

Таблица 1

Структура сделок по различным финансовым инструментам
за период 2005-октябрь 2010г., млн. руб.

Год	Тип финансового инструмента											
	Акции		Корпоративные облигации		Государственные облигации		Облигации субъектов РФ		Муниципальные облигации		Паи ПИФов	
	объем, млн. руб.	темп роста, %	объем, млн. руб.	темп роста, %	объем, млн. руб.	темп роста, %	объем, млн. руб.	темп роста, %	объем, млн. руб.	темп роста, %	объем, млн. руб.	темп роста, %
2005	4025040,2	-	1510268,8	-	581,2	-	828779,2	-	36229,1	-	1538,9	-
2006	14859644,2	369,2	3852919,2	255,1	641,0	110,3	1251270,9	151,0	45032,6	124,3	4991,2	324,3
2007	30927082,1	208,1	9946436,5	258,2	222,5	34,7	2519955,9	201,4	85350,0	189,5	20236,6	405,4
2008	33704739,3	109,0	11724895,0	117,9	179,5	80,7	2672226,8	106,0	62539,1	73,3	23084,5	114,1
2009	27874767,1	82,7	10199404,1	87,0	517,9	288,5	4149687,9	155,3	44316,3	70,9	16151,2	70,0
2010	24266449,1	87,1	19610153,2	192,3	11,4	2,2	7213060,9	173,8	25058,6	56,5	22577,7	139,8

*Расчитано по данным, представленным на сайте ММВБ

О росте популярности облигационных заимствований свидетельствует и рост объема оборотов корпоративных облигаций (рис. 1).

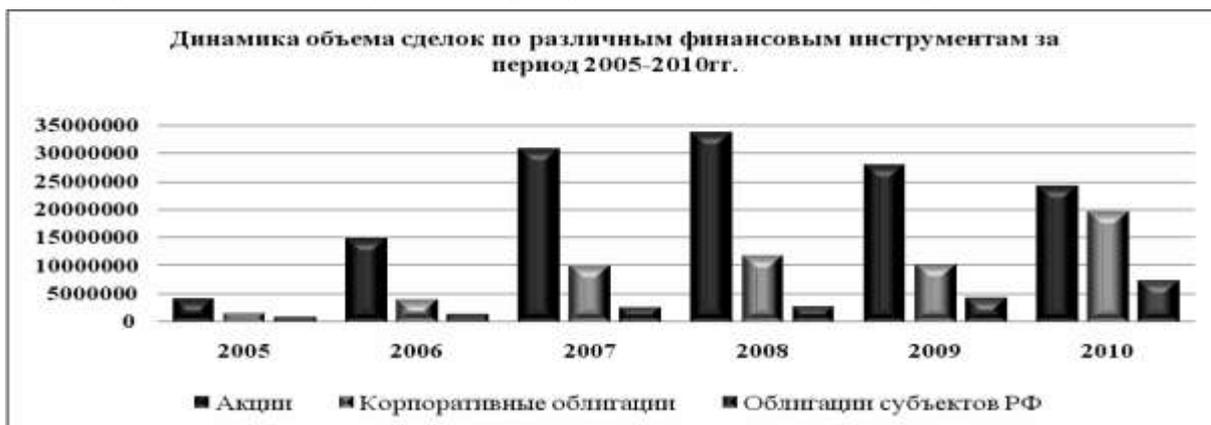


Рис. 1. Динамика объема оборота корпоративных облигаций (по данным ФБ ММВБ)

Об оживлении рынка корпоративных облигаций можно судить также по росту объемов первичных размещений (рис. 2), т.е. выходу на рынок новых эмитентов. Так, в 2007 г. объем первичных размещений за месяц в среднем составил 39,258 млрд. руб., в 2008 – 45,75 млрд. руб., в 2009 – 84,17 млрд. руб. Наибольшей популярностью пользуются облигации более важных эмитентов.



Рис. 2. Структура облигационного рынка по эшелонам за период 2007-2009 гг. (по данным ГК «Регион»)

Анализ количественных показателей и общих тенденций рынка ценных бумаг свидетельствует о том, что состояние рынка является благоприятным для выхода новых предприятий: объем облигаций растет, их структура становится более разнообразной и адаптированной к потребностям инвесторов.

Так, местное предприятие ОАО «ПАВА» приняло решение о выпуске первичного облигационного займа совокупным объемом 350 млн. руб. В 2008 г. облигационный заем ОАО «ПАВА» серии 0 бы полностью пога-

шен. 16 ноября 2006 г., уже имея определенную известность на фондовом рынке, ОАО «ПАВА» выпустило второй облигационный заем, совокупный объем которого составил уже 1 млрд. руб. со срока до погашения – 5 лет. Облигации являются документарными, процентными, неконвертируемыми, на предъявителя, с обязательным централизованным хранением, без возможности досрочного погашения. Целью выпуска облигаций явилось привлечение средств для финансирования создаваемой дистрибьюторской сети на базе дочернего предприятия – ООО «Российская оптовая система» и пополнение оборотного капитала, а также позиционирование бренда ОАО «ПАВА» на публичном рынке долгового капитала и создание предпосылок для будущего размещения долговых инструментов на внутреннем и международном рынке.

Компания своевременно исполняет свои обязательства, регулярно выплачивая держателям облигаций купонный доход. Кроме того, ОАО «ПАВА», успешно прошла три оферты: в мае 2008 г., в мае и августе 2009 г., в ходе которых, несмотря на разгар мирового финансового кризиса, исполнила все обязательства перед инвесторами, подтвердив свою надежность на рынке публичных заимствований. Выпуск облигационных займов увеличил объем оборотных средств на начало 2008 г. по сравнению с 2004 г. – в 3 раза, значительно изменил структуру пассивов, увеличив долю облигационных займов и снизив долю кредиторской задолженности и банковского кредита. Так доля займов на начало года составила: 2000 г. – 50%; 2007 г. – 48%; 2009 г. – 23%. Пополнение оборотных активов позволило предприятию увеличить объем продаж: за 2006 г. на 110,6%; 2007 г. – на 152,7%, на 2008 г. – 135,71%. Направление средств на финансирование создаваемой дистрибьюторской сети также имело положительный результат в виде стабильного увеличения объема экспортных поставок. Так, объем экспорта в 2008 г. по сравнению с 2007 увеличился почти в 2 раза и составил 15,7% от объема экспорта муки в РФ.

Как известно, облигационный заем является весьма удобным инструментом привлечения финансовых ресурсов, обладающим рядом преимуществ перед заимствованием посредством банковского кредита.

Получая кредит, заемщик теоретически не имеет никаких ограничений по сумме, в то время как сумма облигационного займа, в соответствии с Законом РФ «О рынке ценных бумаг», ограничивается размером уставного капитала либо суммой обеспечения при наличии этого обеспечения. Однако на практике выходит, что если предприятие намеревается вложить

деньги в долгосрочный проект и нуждается в большой сумме средств, на получение такого кредита может уйти больше времени, чем на получение аналогичного по сумме облигационного займа с большим сроком заимствования.

Другое преимущество заключается в том, что при получении кредита условия диктует банк, а при выпуске облигаций все параметры облигационного займа (объем эмиссии, процентная ставка, сроки, условия обращения и погашения и т.д.) определяется эмитентом самостоятельно с учетом характера осуществляемого за счет привлекаемых средств инвестиционного проекта. Кроме того, проценты по кредиту выплачиваются заемщиком каждый месяц, а по облигационным займам обычно раз в квартал, полгода или год, что позволяет предприятию направить чистую прибыль на другие цели. Также, в отличие от кредита, облигационный заем дает эмитенту возможность сформировать свою публичную кредитную историю.

Что касается затратности каждого из этих финансовых инструментов, то можно отметить, что ставки по банковским кредитам в среднем выше, чем проценты, выплачиваемые эмитентом по облигациям. Анализ динамики средневзвешенной процентной ставки по кредиту и средневзвешенной доходности по облигационным займам за период с 2004 по август 2010 г. показал, что существенное превышение доходности над процентной ставкой наблюдалось только с сентября 2008 г. по апрель 2009 г.

Немаловажным преимуществом является и то, что при выпуске корпоративных облигаций компания застрахована от стороннего вмешательства во внутренние дела, как это было бы при эмиссии акций.

А. Г. Дуленов

Научный руководитель А. В. Дейнес, к.т.н., доцент

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЛОЖЕНИЙ В ИНФОРМАЦИОННУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ

Сегодня организации все чаще сталкиваются с широким спектром существующих угроз, таких как компьютерное мошенничество, вирусы, взлом и отказ в обслуживании. Мировой рынок киберпреступности в 2010 г. по данным Group IB оценивается в 7 млрд. долл. Поэтому внимание к вопросам информационной безопасности (ИБ) с каждым годом увеличивается.

В мире на информационные технологии корпорации ежегодно тратят свыше 1 трлн. долл. В этой связи огромную значимость приобретает вопрос: насколько эффективны такие затраты? И дают ли они реальную отдачу?

Начиная с 80-х годов, многие экономисты всерьез обратились к этой проблеме. В результате в научный оборот был введен термин «компьютерный парадокс» или «парадокс продуктивности». Смысл его сводится к тому, что в компьютеры и другие сопутствующие информационные технологии предприятиями инвестируются миллиарды долларов, притом, что достоверными данными о полученном экономическом эффекте они не располагают.

Для решения этих проблем предлагается методика оценки эффективности вложений в ИБ. Эффективность по общепринятой практике определяется путём сравнения эффекта и затрат, положенных для достижения этого эффекта, т.е.:

$$\text{Эф}_{\text{ИБ}} = \text{эффект} / \text{затраты}. \quad (1)$$

Эффектом в нашем случае будет объём защищаемой информации, причём выраженный в денежных единицах. Оценка стоимости информации является самым тонким местом не только в нашей методике, но и во всей описываемой проблеме. Существует множество подходов по оценке информации, некоторые из них учитывают прямые потери от нарушения ИБ (сумма похищенных средств со счетов, срыв сделок, потеря выручки) и не прямые (ущерб имиджу организации, снижение доверия клиентов и партнёров). Что бы уменьшить трудоёмкость оценки эффективности, нами было решено учитывать только прямые потери. Например, при нарушении ИБ в банке, злоумышленники будут переводить средства с банковских счетов. Таким образом, стоимость защищаемой информации будет определяться как среднедневные остатки по привлечённым средствам от ФЛ и ЮЛ ($\bar{O}_{\text{дн}}$).

С эффектом мы определились, теперь попробуем разобраться, что же будет входить в затраты. Если учитывать только затраты пошедшие на построение системы информационной безопасности, то тогда, чем меньше мы будем тратить на ИБ, тем выше у нас будет эффективность, рассчитанная по формуле 1, а при затратах равных 0, эффективность и вовсе будет стремиться к бесконечности. Однако на практике это может привести к полной потере информации и нанесению огромного ущерба фирме. Что бы убрать данный недостаток, мы предложили в затратах учитывать ещё и возможный ущерб от нарушения ИБ (Y_p).

Возможный ущерб будет равен объёму защищаемой информации умноженному на вероятность нарушения ИБ, то есть на риск нарушения информационной безопасности ($p_{\text{ИБ}}$):

$$Y_p = \bar{O}_{\text{дн}} \times p_{\text{ИБ}}. \quad (2)$$

Тогда, общие затраты (Z_p) для определения эффективности будут равны сумме затрат на построение системы ИБ ($Z_{ИБ}$) и возможного ущерба от нарушения ИБ:

$$Z_p = Y_p + Z_{ИБ}. \quad (3)$$

Таким образом, эффективность вложений в ИБ ($\text{Эф}_{ИБ}$) будет равна:

$$\text{Эф}_{ИБ} = \bar{O}_{дн} / Z_p. \quad (4)$$

Эта формула (4) будет показывать, сколько рублей информации защищается 1 рублём вложений в ИБ. Такая интерпретация результатов не совсем удобна, кроме того дальнейшие преобразования формулы были бы слишком громоздки, поэтому решено было перевернуть дробь, что бы значение определяло, сколько в 1 рубле информации содержится вложений в ИБ:

$$\text{Эф}_{ИБ} = \frac{Z_p}{\bar{O}_{дн}}. \quad (5)$$

С учётом формул 2 и 3, формула 5 приняла вид:

$$\text{Эф}_{ИБ} = \frac{(\bar{O}_{дн} \times p_{ИБ}) + Z_{ИБ}}{\bar{O}_{дн}}. \quad (6)$$

$$\text{Эф}_{ИБ} = p_{ИБ} + \frac{Z_{ИБ}}{\bar{O}_{дн}}. \quad (7)$$

Формула 7 является итоговой в нашей методике и позволяет:

- связать показатели затрат на ИБ и информационный риск;
- учесть уровень ИБ организации и величину возможного ущерба;
- достаточно просто и однозначно толковать полученные результаты.

С помощью разработанной методики проведена оценка эффективности вложений в ИБ Алтайского отделения №8644 ОАО «Сбербанк России». Результаты представлены в таблице .

Совокупную экономию средств определяли по формуле:

$$\text{Эк} = [(\text{Эф}_{ИБ})^* - \text{Эф}_{ИБ}] \times \bar{O}_{дн}, \quad (8)$$

где, $(\text{Эф}_{ИБ})^*$ – эффективность текущего периода, $\text{Эф}_{ИБ}$ – эффективность базового периода, $\bar{O}_{дн}$ – среднедневные остатки привлечённых средств ФЛ и ЮЛ текущего периода.

Таблица 1

Оценка эффективности вложений в ИБ Алтайского отделения №8644
Сбербанка России за 2008-2010 гг.

Наименование показателей	на 01.12.2008	на 01.12.2009	на 01.12.2010
Среднедневной остаток привлеченных средств ФЛ и ЮЛ ($\bar{O}_{\text{дн}}$), тыс. руб.	39 725 000	40 535 001	47 061 000
Затраты на ИБ ($Z_{\text{ИБ}}$), тыс. руб.	10 556	13 629	19 037
Риск нарушения ИБ ($p_{\text{ИБ}}$)	1,579%	1,461%	1,392%
Эффективность вложений в ИБ ($\text{Эф}_{\text{ИБ}}$)	0,0161	0,0149	0,0143
Совокупная экономия средств, тыс. руб.		44 973,84	29 258,75

Таблица 1 показывает, что в 2009 г. Алтайское отделение благодаря рациональному вложению средств в ИБ сэкономило почти 45 млн. руб., по сравнению с 2008 г., а в 2010 г. – 29,2 млн. руб. по сравнению с 2009 г.

Таким образом, предложенная методика даёт возможность работникам отдела защиты информации быстро рассчитывать эффективность вложений в существующие и планируемые проекты по информационной безопасности и в понятной форме обосновывать эти затраты перед руководством. Руководство банка получает дополнительный способ контроля и оценки деятельности по защите информации, а также ещё один показатель для оптимизации затрат.

Н. С. Кузнецова

Научный руководитель Н. Ю. Сурова, к.э.н., доцент

Институт развития бизнеса и стратегий

Саратовского государственного технического университета,

г. Саратов, Россия

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ

Современное исследование, на наш взгляд, необходимо проводить интерпретацией объектов исследования в виде сложной системы на основе идей системного анализа. Термин «системный анализ» был сформулирован в целях решения проблем военного управления в исследованиях RAND Corporation (1948), когда требовались методы, позволяющие анализировать сложные вопросы как целое, обеспечивающее рассмотрение многих альтернатив решений, каждая из которых описывалась большим числом переменных, дающих возможность отражать неопределенности и исследовать измеримость параметров. В отечественной литературе использование понятия системного анализа началось в 1969 г в результате публикации книги Станфорда Л. Оптнера «Системный анализ для решения деловых и промышленных проблем» [1].

В настоящее время термин «системный анализ» применяется неоднозначно: в одних источниках определяется как «приложение системных концепций к функциям управления, связанным с планированием», в других – как синонимом термина «анализ систем» (Э. Квейд) [2] или термина «системные исследования» (С. Янг) [3]. Тем не менее независимо от объекта изучения исследования по системному анализу существенно отличаются обязательностью определения целей системы, формализации представления целей, предложения методологии проведения исследований с выделением этапов анализа и разработкой методики выполнения данных этапов в конкретных условиях (ряд авторов специально подчеркивают это в определении: «системный анализ») – это методология исследования целенаправленных систем (Д. Клиланд, В. Кинг) [4].

Системный анализ обладает комплексным характером, основанным на совокупности подходов, оптимальное использование которых позволяет проведение всестороннего исследования для получения желаемых результатов. Главной целью системного анализа является разработка и внедрение эталонной системы управления, соответствующей всем предъявленным требованиям оптимальности.

По И. М. Сыроежину [5], системный анализ выступает как комплекс специальных процедур, приемов и методов, обеспечивающих реализацию системного подхода. И. М. Сыроежин рассматривает системный подход как совокупность методологических принципов и теоретических положений, позволяющих рассматривать каждый элемент системы в его связи и взаимодействии с другими элементами, проследить изменения, происходящие в системе, в результате изменения отдельных ее звеньев, изучать специфические системные качества (эмерджентные свойства), делать обоснованные выводы относительно закономерностей развития системы, определять оптимальный режим ее функционирования.

Системный подход базируется на двух постулатах: 1) любая система может быть описана в терминах системных объектов, свойств и связей; 2) структура функции системы и решения проблемы является стандартной для любых систем и любых проблем.

К числу принципов системного подхода относятся принципы цели, целостности, сложности, историзма, двойственности, всесторонности, множественности, динамизма, сходимости.

В прикладном отношении системный подход заключается в определенной направленности и последовательности исследования объектов, проводимой в шесть этапов:

- 1) постановка цели исследования объекта;
- 2) определение цели функционирования объекта с позиций осуществимости в проекции на системы более высокого уровня;
- 3) исследование структуры системы, ее внешней и внутренней среды;
- 4) выявление механизма функционирования системы;
- 5) изучение динамики развития системы на всех этапах жизненного цикла;
- б) осуществление сравнения конкретной системы с другими системами для обнаружения сходства и раскрытия закономерностей.

К методам системного подхода относят теоретические (теория вероятностей, теория информации, теория игр, теория графов, теория расписаний, теория решений, топология, факторный анализ и др.) и прикладные, основанные на прикладной математической статистике, методах исследования операций, системотехнике и т.п. Помимо этого, в теории систем имеется специальный метод – системный подход к возникающим задачам, формулирующий, что все элементы системы и все операции в ней должны рассматриваться только как одно целое, только в совокупности, только во взаимосвязи друг с другом.

При этом в рамках современных нестабильных условий необходимо проводить исследования в социально-гуманитарных науках с обязательным учетом циклических колебаний в социально – экономической системе, что обусловлено объективной природой циклов и неравновесностью социальных процессов, и доказано научными исследованиями российского ученого Н. Д. Кондратьева [7].

Системные исследования последних десятилетий показывают, что определяющим условием оптимального поведения сложных систем является их неравновесная самоорганизация, как функциональная устойчивость в неравновесных состояниях. При этом, если равновесное состояние является необходимым условием стационарного существования систем, то неравновесное состояние представляет собой существенный момент перехода в новое состояние, в котором система приобретает более высокий уровень организации и продуктивности. Иными словами именно в момент утраты функциональной устойчивости системы возникают самоорганизационные процессы формирования новых эффективных структур для адаптации к новым условиям функционирования. Таким образом, любая система проходит свойственные ей равновесные состояния как промежуточные этапы на траекториях неравновесной самоорганизации, что предопределя-

ет значимость развития методологии системного подхода в направлении исследований динамических состояний систем в условиях неравновесности на основе теории самоорганизации.

Неравновесность в наших исследованиях можно определить как состояние открытой системы, при котором происходит изменение ее макроэкономических параметров, т.е. ее состава, структуры и поведения. Для поддержания неравновесности система нуждается в поступлении из внешнего окружения отрицательной энтропии по величине превалирующе или гомеостатично внутреннему производству энтропии при соблюдении обязательства движения эндогенных процессов по адаптации к изменившимся условиям существования, что в целом представляет платформу неравновесным системам для повышения своей упорядоченности, организованности, отсутствующих у равновесных систем.

В рамках экономических систем циклический характер развития процессов впервые отмечен в трудах Ж. С. де Сисмонди, в дальнейшем английским исследователем Дж. Уэдом определена роль «социальных циклов» в национальной экономике с присущей им «сменой периодов расцвета и депрессии» [7].

Понимание общей тенденции развития социальных систем в виде нелинейного роста, подверженного подъемам и спадам уровней деловой активности и соответственно имеющего циклическую природу, получило широкое распространение в конце XIX – начале XX вв., когда учёные многих стран исследовали динамику отдельных показателей, что послужило основанием выделения ряда закономерностей развития циклов.

На основании выделенных закономерностей, представляется возможным предположить, что одним из перспективных направлений развития методологии исследования является использование методологии системного подхода при опоре на научную базу российской школы циклизма.

Литература:

1. Станфорд Л. Оптнер. Системный анализ для решения деловых и промышленных проблем. – М.: Сов. радио, 1969. – 216 с.
2. Анализ сложных систем. / Сб. ст. под ред. Э. Квейда. – М.: Сов. Радио, 1969. – 230 с.
3. Янг С. Системное управление организацией. – М.: Сов. радио, 1972. – 455 с.
4. Клиланд Д., Кинг В. Системный анализ и целевое управление: Пер. с англ. / Ред. И. М. Верещагин. – М.: Сов. радио, 1974. – 280 с.

5. Основы теории хозяйственных систем // Учебное пособие. – Экономическая кибернетика. – ч. I. / отв.ред. И. М. Сыроежин. – Л.: 1974 – 240 с.

6. Ерохина Е. А. Стадии развития открытой экономики и циклы Н. Д. Кондратьева. – Томск: Водолей, 2001. – 192 с.

7. Сисмонди Ж. С. Новые начала политической экономии, или О богатстве в его отношении к народонаселению. – М.: Соцэкгиз, 1935. – 760 с.

О. В. Мищенко

Научный руководитель В. В. Мищенко, к.э.н., доцент
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»
г. Барнаул, Россия

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ АЛТАЙСКОГО КРАЯ

Пенсионное обеспечение напрямую влияет на жизнь российского общества и дальнейшее экономическое и социальное развитие страны.

Большинство лиц, состоящих на учете в системе Пенсионного фонда – это лица пенсионного возраста. Согласно ООН население государства считается старым, если доля лиц старше 65 лет превышает 7,0%. В России этот показатель составляет 13,3%, в Алтайском крае – 13,0%.

Количество пенсионеров, зарегистрированных в Отделении Пенсионного фонда РФ по Алтайскому краю по состоянию на 1 апреля 2011 г., составляло 709 711 чел. На 31 декабря 2010 г. из средств Отделения в крае получали пенсии 696 763 чел., или 27,9% населения региона. По сравнению с 2006 г. общая численность получателей пенсии увеличилась на 1,4%.

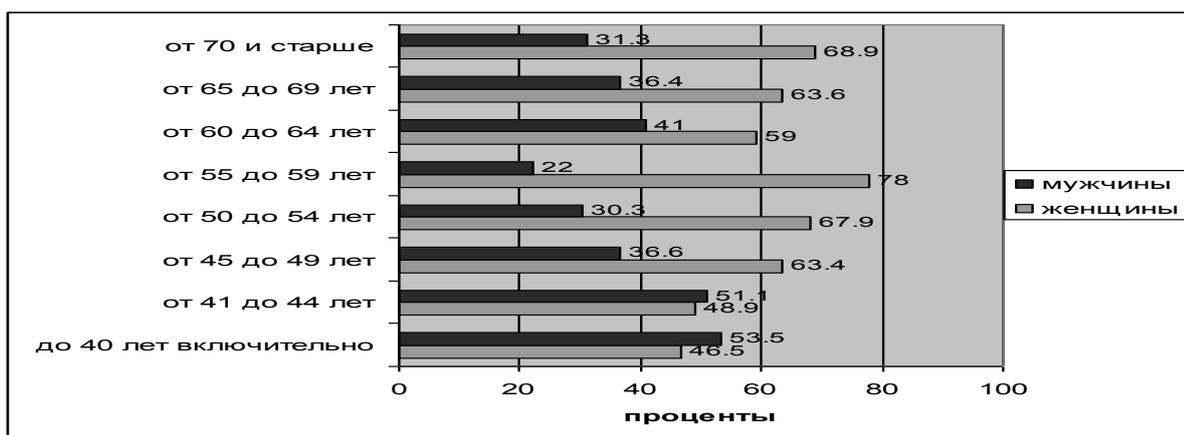


Рис. 1. Структура численности пенсионеров по полу и возрасту в Алтайском крае (на конец 2010 г.; %)

На рисунке 1 показана структура численности пенсионеров по полу и возрасту в Алтайском крае на конец 2010 г. В период 2006-2010 гг. увеличилась численность пенсионеров, получающих пенсию по старости (на

6,6%), социальные пенсии (на 32,3%), и уменьшилась численность пенсионеров, получающих пенсию по инвалидности (на 21,4%), и по случаю потери кормильца (на 43,8%).

На протяжении 2006-2010 гг. пенсии возрастали ежегодно. Рассматривая динамику роста пенсий в реальном выражении по видам пенсионного обеспечения, следует отметить, что увеличение пенсий за это время было неравномерным: пенсия по старости увеличилась на 53%, по инвалидности на 61%, по случаю потери кормильца на 63%, социальные пенсии на 56%, пенсии госслужащих на 30% (табл. 1).

Таблица 1

Средний размер назначенных пенсий по видам пенсионного обеспечения в Алтайском крае (на конец года; руб.)

	2006	2007	2008	2009	2010
Средний размер назначенных пенсий	2436	2705	3505	4286	5791
в том числе:					
по старости	2639	2933	3747	4584	6143
по инвалидности	1961	2167	2883	3511	4809
по случаю потери кормильца	1641	1871	2370	3053	4082
социальные пенсии	1807	1883	2699	3027	4281
пенсионеры-госслужащие	4441	4887	6443	8015	8813

На уровень жизни пенсионеров влияет их занятость в экономике. О незначительном размере пенсий, отсутствии достойного уровня жизни красноречиво говорит тот факт, что число работающих пенсионеров увеличивается с каждым годом. В сравнении с 2006 г. их число увеличилось на 30,6%. Многие жители края, достигнув пенсионного возраста, продолжают трудиться, прежде всего, по причине недостаточного размера получаемой пенсии. На конец 2010 г. продолжали работать 146,6 тыс. пенсионеров, из них наибольшее число – люди в возрасте от 55 до 64 лет (рис.2).

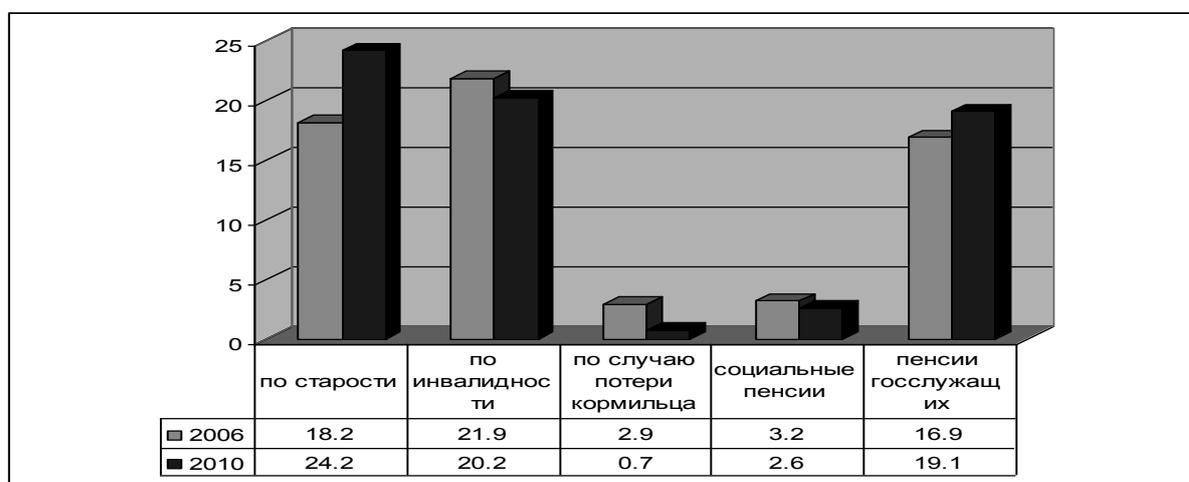


Рис. 2. Удельный вес работающих пенсионеров в общей численности соответствующей категории пенсионеров в Алтайском крае (на конец года; %)

В 2010 г. объем поступления средств в ГУ Отделение Пенсионного фонда Алтайского края увеличился на 16,1% по сравнению с 2009 г. и составил 39,8 млрд. руб. Основным источником доходов фонда в приведенном периоде являются безвозмездные поступления, доля которых в 2009 и 2010 гг. составила 64,2% и 68,5% соответственно.

Таблица 2

Поступление средств государственных социальных внебюджетных фондов Алтайского края в 2008-2010 гг.

	2008	2009	2010
Всего по краю, млн. рублей	33914,3	45070,9	51156,8
в % к итогу	100,0	100,0	100,0
ГУ Отделение Пенсионного фонда РФ по Алтайскому краю, млн. руб.	25166,3	34251,1	39766,2
в % к итогу	74,2	76,0	77,7
ГУ Алтайское региональное отделение фонда социального страхования РФ, млн руб.	2125,0	2607,5	2611,0
в % к итогу	6,3	5,8	5,1
ГУ Территориальный фонд обязательного медицинского страхования Алтайского края, млн. руб.	6623,0	8212,3	8779,6
в % к итогу	19,5	18,2	17,2

Оценивая пенсионную систему РФ, можно сделать вывод, что бремя ее финансирования чрезмерно велико, а проведенное в последние годы перераспределение денежных ресурсов в пользу пенсионного фонда выходит за рамки приемлемого для экономики. С точки зрения долгосрочной финансовой устойчивости главную угрозу для российской пенсионной системы (как и в других развитых странах) создает прогнозируемое ухудшение демографических показателей.

До выбора управляющей компании в 2001-2003 гг. средства, которые находились в Пенсионном фонде России, были размещены в государственные ценные бумаги. В них же продолжает осуществляться реальное инвестирование средств пенсионных накоплений. Для решения данной проблемы в стране предлагается принять так называемый законопроект о пруденциальном надзоре, т.е. о деятельности по установлению определенных разрешительных требований, финансовых нормативов, требований к предоставлению отчетности, которые должны соблюдаться кредитными организациями.

Таким образом, можно сформулировать основные направления дальнейшего реформирования пенсионной системы:

- повышение эффективности использования ее ресурсов;
- рост благоприятного соотношения числа работников и пенсионеров;

- увеличение минимального стажа, необходимого для получения права на трудовую пенсию, для мужчин до 30 лет и для женщин до 25 лет;
- постепенное повышение пенсионного возраста;
- отмена или увеличение предельного размера заработной платы, на которую начисляются пенсионные взносы;
- привлечение финансирования для пенсионных выплат, не имеющих необходимых источников и развитие добровольного страхования.

В заключении хотелось бы сказать, что целью предлагаемой пенсионной системы является создание нового дополнительного источника для повышения размера пенсии за счет инвестирования части пенсионных отчислений и становление в зависимость размера пенсии от размера заработной платы. В России уже созданы институты, которые могут способствовать достойному пенсионному обеспечению граждан, но для развития пенсионной системы необходимо ее дальнейшее совершенствование, а также эффективная демографическая и социально-экономическая политика.

Н. А. Ткачёва

Научный руководитель Е. О. Горяинова, магистр экономики

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»

г. Барнаул, Россия

ВЛИЯНИЕ НЕЗАВИСИМОСТИ ЦЕНТРАЛЬНЫХ БАНКОВ НА УРОВЕНЬ ИНФЛЯЦИИ (НА ПРИМЕРЕ РОССИИ И СТРАН СНГ)

Данная тема представляет не только научный интерес, но и является крайне актуальной. Совет директоров Банка России в ноябре 2010 года одобрил основные направления единой государственной денежно-кредитной политики. В них предусматривается до 2013 года завершение перехода к режиму таргетирования инфляции. Главной угрозой для такой перспективы является давление и ограничение реальной самостоятельности Банка России со стороны Правительства.

Проблеме независимости Центральные Банков в научной литературе уделяют внимание многие зарубежные учёные. Несмотря на это, отдельные аспекты данной темы является мало разработанными. В частности, отсутствует единый подход к определению оценки независимости Центральные Банков, практически нет работ, в которых бы рассматривались вопросы независимости Банка России.

Мы предлагаем свою классификацию элементов независимости. Помимо экономических и политических элементов необходимо выделить институциональный элемент независимости Центральные Банки. Данный элемент подразумевает уровень правового закрепления юридического статуса Центрального Банка. Проведенный нами анализ Банка России показал практически полную независимость по этому элементу. Так, Конституцией Российской Федерации установлен особый статус Центрального Банка России, Федеральным законом «О Центральном Банке Российской Федерации» закреплены цели Банка России, а также права владения, пользования и распоряжения своим имуществом.

Элемент экономической независимости включает самостоятельность Центрального Банка в использовании механизмов денежно-кредитной политики. Проанализировав Федеральный закон «О Центральном Банке Российской Федерации», по данному элементу мы обнаружили существенную степень независимости. Во-первых, Банк России самостоятельно определяет ставку рефинансирования. Во-вторых, в случае кредитования Правительства, кредит выдается по рыночной ставке на определенный срок, и имеет ограниченный размер.

Элемент политической независимости представляет собой взаимоотношения Центрального Банка с Правительством. Проведенное нами исследование показало, что Банк России не обладает полной степенью политической независимости. Согласно Федеральному закону «О Центральном Банке Российской Федерации», численность Национального Банковского Совета составляет 12 человек. Все члены данного совета, за исключением Председателя Банка России, не работают в Центральном Банке на постоянной основе. Наделение определенными полномочиями Национального Банковского Совета, позволяет не только Государственной Думе, которой он подотчетен, но и другим федеральным органам государственной власти оказывать влияние на его деятельность через своих представителей. Следовательно, необходима оптимизация состава Национального Банковского Совета, который должен содержать более 50% работающих на постоянной основе сотрудников Центрального Банка. Возглавлять Банковский Совет должен Председатель Банка России. Таким образом, при решении спорных вопросов интересы Банка России будут учитываться в первую очередь. Тем самым мы увеличим степень его политической независимости, но при этом сохраним контроль органов исполнительной власти в лице членов Национального Банковского Совета, утверждаемых Правительством Российской Федерации.

Для установления реального уровня независимости Центрального Банка России мы составили рейтинг Центральные Банков стран СНГ (рис. 1). При этом мы столкнулись с проблемой полного или частичного отсутствия информации об институциональном элементе независимости Центральные банков стран СНГ. Поэтому сравнительный анализ стран СНГ составлен по экономическому и политическому элементам.

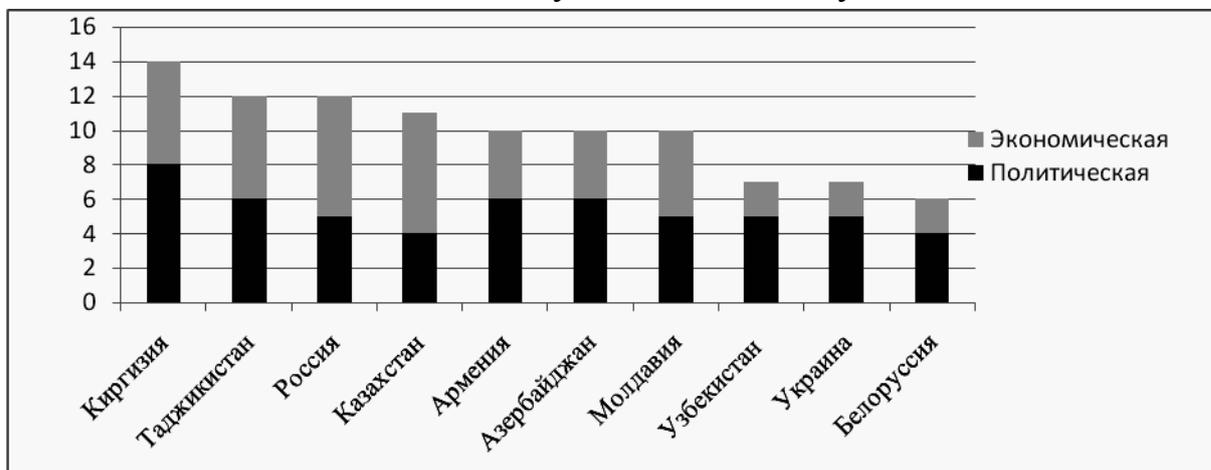


Рис. 1. Рейтинг Центральные Банков стран СНГ.

Согласно рейтингу независимости Центральные Банков стран СНГ, Банк России обладает практически полной экономической независимостью, но занимает среднее положение по независимости политической. В суммарном рейтинге Центральный Банк Российской Федерации занимает второе место.

Для подтверждения гипотезы о существовании обратной связи между независимостью Центрального Банка и инфляцией нами был проведён корреляционный анализ с использованием ранговых коэффициентов корреляции Спирмена. В качестве значений инфляции мы взяли среднегодовые данные за 2002-2007 гг. Выбор периода обусловлен тем, что в течение этого времени в рассматриваемых странах не было изменений законодательства о Центральные Банках. Коэффициент корреляции отрицательный, и равен $-0,69$ при уровне значимости в 99,99%, то есть имеется обратная зависимость, и, следовательно, большая независимость Центрального Банка соответствует меньшей инфляции.

Таким образом, проведенное нами исследование показало, что для снижения уровня инфляции, а также для выполнения требований политики таргетирования инфляции, необходимо, прежде всего, повысить уровень политической независимости Банка России. В результате вырастет уверенность рынка в том, что Правительство не сможет оказывать политическое давление, а значит, сформируются низкие инфляционные ожидания, способствующие оживлению деловой активности.

А. И. Ушакова

Научный руководитель М. М. Богданова, к.э.н.

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

ОБЗОР САМОРЕГУЛИРУЕМЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ АУДИТОРОВ В РОССИИ

Последние два десятилетия быстро развивался российский рынок аудита. Профессиональное аудиторское сообщество вплотную подошло к саморегулированию, и это серьезный этап развития аудита в целом.

Согласно новому Федеральному закону «Об аудиторской деятельности» №307-ФЗ, с 1 июля 2009 г. лицензирование в аудиторской деятельности заменено саморегулированием (СРО). Закон направлен на сокращение государственного вмешательства в аудиторскую деятельность при усилении влияния саморегулирования в профессиональном аудиторском сообществе за счет значительного расширения полномочий СРО аудиторов. С 1 января 2010 г. утратили силу ранее выданные лицензии на осуществление аудиторской деятельности, и аудиторы, индивидуальные аудиторы, аудиторские организации, не вступившие в саморегулируемые профессиональные аудиторские объединения, не вправе осуществлять аудиторскую деятельность.

В РФ зарегистрировано шесть саморегулируемых организаций аудиторов: Аудиторская палата России, Институт профессиональных аудиторов, Московская аудиторская палата, Гильдия аудиторов ИПБР, Российская коллегия аудиторов и Аудиторская ассоциация Содружество. Все находятся в Москве. Структура аудиторских фирм по СРО приведена на рисунке 1.

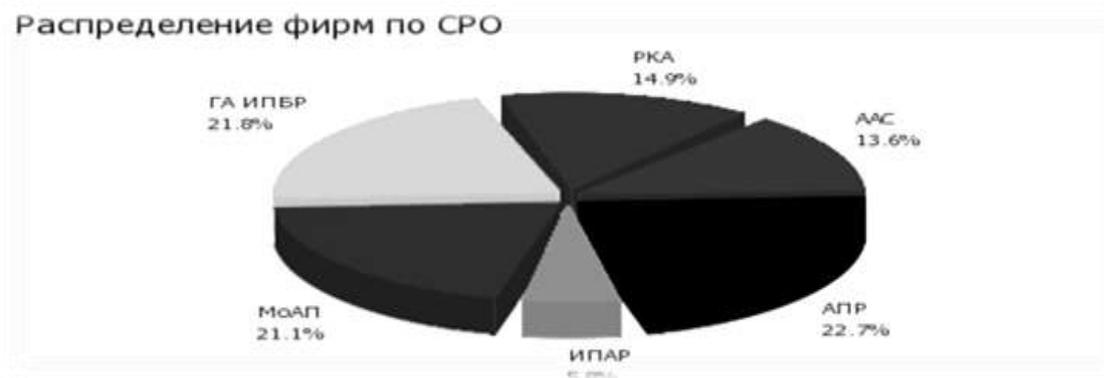


Рис. 1. Доля аудиторских фирм в саморегулируемых организациях по состоянию на 31.03.2011

Первая СРО аудиторов, **Аудиторская палата России** (НП АПР), была зарегистрирована 1 октября 2009 г. Деятельность НП АПР в России началась с 1995 г. Численность НП АПР: более 2500 членов, в том числе 1400 аудиторских организаций и 1100 аттестованных аудиторов. Региональная сеть НП АПР представлена 76 регионами Российской Федерации. В НП АПР в настоящее время создано 54 региональных отделений. В 2010 г. организация была принята в Международную Федерацию бухгалтеров и аудиторов IFAC – одну из самых престижных организаций профессионалов.

Некоммерческое партнерство «Институт Профессиональных Аудиторов» (ИПАР) 30 октября 2009 г. получило статус саморегулируемой организации, внесенной в государственный реестр СРО. С момента учреждения в июне 2000 г. Институт ведет активную деятельность. В его состав фактически входят и сейчас юридически оформляют свою принадлежность к ИПАР не только московские аудиторские организации, но и территориальные институты профессиональных аудиторов в Екатеринбурге, Краснодаре, Новосибирске, Перми, Самаре, Санкт-Петербурге, Тюмени, Уфе, Южно-Сахалинске.

Некоммерческое партнерство «Российская Коллегия аудиторов» создано в 1992 г. Численность членов РКА на 11 марта 2011 г. составила: 3300 индивидуальных аудиторов, 786 аудиторских фирм.

Некоммерческое партнерство «Аудиторская Ассоциация Содружество» (НП ААС) создано в 1989 г. и стало общеизвестным и признанным в России профессиональным объединением ученых и практиков бухгалтерского учета, аудита и экономического анализа. С момента вступления в силу Федерального закона «Об аудиторской деятельности» НП ААС как саморегулируемое профессиональное аудиторское объединение прошло значительный путь развития. Создана и успешно функционирует региональная сеть, состоящая 40 структурных подразделений.

Некоммерческое партнерство «Гильдия аудиторов Региональных Институтов Профессиональных бухгалтеров» создана для достижения следующих целей: развитие саморегулирования профессии; содействие членам в разработке нормативно-правовой базы регулирования бухгалтерского учета и аудита. Гильдия объединяет различные субъекты предпринимательской и профессиональной аудиторской деятельности (аудиторские организации, аудиторов и индивидуальных аудиторов, осуществляющих предпринимательскую деятельность), а также других физических и юридических лиц.

Аудит в России сегодня находится на этапе, во многом зависящем от успеха развития саморегулирования профессии. Принятые поправки к закону «Об аудиторской деятельности» предусматривают значительное расширение прав и обязанностей аудиторских объединений, устанавливают обязательное членство в них всех аудиторов и аудиторских организаций России. Снижение административного давления должно способствовать развитию аудиторской деятельности как предпринимательского вида деятельности.

Ю. И. Филистова

Научный руководитель Н. И. Бабенко

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле, Россия

ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК

Качественное налоговое администрирование является одним из условий эффективного функционирования налоговой системы и экономики в целом. Правильная и рациональная организация налоговых проверок является важным аспектом для дополнительного пополнения доходной части бюджетов. Необходимо отметить, что в настоящее время выездными проверками (далее – ВМП) ежегодно охватывается лишь порядка 1,5-3% налогоплательщиков-организаций, состоящих на учете в налоговых органах. Такой уровень охвата, в частности, означает, что для проведения выездных проверок в отношении всех зарегистрированных на текущий момент налогоплательщиков налоговым органам потребовалось бы не менее 60 лет [1].

Чтобы налоговые проверки были эффективными, необходима их рациональная организация. Прежде чем проводить ВМП налоговый орган должен провести качественный предпроверочный анализ, изучить информацию о налогоплательщике, его контрагентах и иных лицах. Когда вся информация собрана, инспекторы налоговых органов анализируют ее и делают выводы: стоит ли проверять данного налогоплательщика или нет.

До 2010 г. этой работой занимались сотрудники, проводящие ВМП, однако считаем целесообразным выделение обособленных подразделений для организации более качественного предпроверочного анализа. На данном этапе многие инспекции Алтайского края уже создали подразделения, которые занимаются только предпроверочным анализом. В функциональные обязанности таких подразделений входит сбор и анализ информации о налогоплательщике, проведение отдельных операций предпроверочного анализа, выявление зон налоговых рисков для последующей отработки всех полученных результатов в рамках ВМП.

Рассмотрим ряд проблем, непосредственно связанных с вопросами организации ВВП в налоговых инспекциях:

- неиспользование в полном объеме дополнительных мероприятий по проведению ВВП, предусмотренных НК РФ;
- недостаточная квалификация отдельных налоговых инспекторов;
- миграция налогоплательщиков и фирм-однодневок.

Проблемы миграции налогоплательщиков юридических лиц постоянно рассматриваются на коллегиях Управления ФНС России по Алтайскому краю. В настоящее время целесообразно обратить внимание на данную работу в отношении физических лиц, изменивших место жительства. Ошибки, несвоевременная передача данных при постановке на налоговый учет (снятии с учета) физических лиц порождают проблемы с идентификацией налогоплательщика, наличие дублей ИНН, неправильное исчисление налогов, создают многочисленные конфликтные ситуации с налогоплательщиками.

Необходимым условием повышения эффективности предпроверочного анализа и результативности налоговых проверок является повышение квалификации сотрудников инспекций в области бухгалтерского учета и гражданского права (особенно в части договорного права) [2].

Целесообразно ввести в отчетность, предоставляемую инспекциями в вышестоящие органы, показатель эффективности дополнительных мероприятий налогового контроля, а также увеличить объем использования дополнительных мероприятий.

В связи с отсутствием возможности проверки основной массы налогоплательщиков с 2007 г. в стране по инициативе налоговых органов реализуется принцип открытости контрольной работы. Приказом ФНС России от 30 мая 2007 г. №ММ-3-06/333@ «Об утверждении концепции системы планирования выездных налоговых проверок» утверждены критерии для самостоятельной оценки хозяйствующими субъектами рисков выездных налоговых проверок, которые ежегодно уточняются.

Если активно проводить совершенствование работы налоговых органов в области предпроверочного анализа, т.е. тщательный отбор налогоплательщиков для проведения налоговых проверок, а также вести разъяснительную работу по их четкому информированию, то это повысит налоговую дисциплину со стороны налогоплательщиков и приведет к снижению нарушений налогового законодательства и увеличению доходов бюджетов [3].

Литература:

1. Сайт УФНС России по Алтайскому краю // <http://www.r.22/nalog.ru>.
2. Красницкий В. А. Организация и методика налоговых проверок: Учебное пособие / Под ред. Л. П. Павловой. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 384 с.
3. Лермонтов Ю. М. Ограничение полномочий налоговых органов при камеральных проверках // Налоговый вестник. 2009 г. – №10. – с. 113.

О. А. Шадрина

Научный руководитель Н. И. Бабенко

Филиал ВЗФЭИ в г. Барнауле

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

По данным Минфина РФ, количество субъектов малого бизнеса, включая индивидуальных предпринимателей, в 2010 г. выросло на миллион единиц. Однако в структуре налоговых платежей малый бизнес занимает всего 2% [1].

С 1 января 2011 г. поступления по упрощенной системе налогообложения (УСН) и единому налогу на вмененный доход (ЕНВД) полностью зачисляются в бюджеты субъектов РФ и бюджеты муниципальных образований (10% подлежит зачислению в региональный бюджет, 90% – в муниципальный). Одновременно в отношении плательщиков, применяющих УСН и ЕНВД, установлена обязанность по уплате страховых взносов в размере 34% фонда оплаты труда наравне с плательщиками, применяющими общий режим налогообложения. Для плательщиков, применяющих УСН и ЕНВД, доля отчислений во внебюджетные фонды не исключается из общей массы налоговых обязательств, а перераспределяется между региональными и муниципальными бюджетами.

Федеральным законом №432-ФЗ от 28.12.2010 г. внесены изменения в ст.58 Федерального закона «О страховых взносах в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Федеральный и Территориальный Фонды обязательного медицинского страхования РФ». Согласно поправкам на 2011-2012 гг. установлен понижающий (18% вместо 26%) тариф страховых взносов в ПФР для организаций-«упрощенцев», осуществляющих производство пищевых продуктов, текстиля и швейное производство, химическое производство, производство транспортных средств и оборудования, производство мебели и др. Для признания соответствующего вида

экономической деятельности основным доля доходов от реализации продукции (оказания услуг) должна составлять не менее 70% в общем объеме.

По заявлению президента торгово-промышленной палаты России Е. М. Примакова с 1.01.2011 для предпринимателей, применяющих УСН и ЕНВД, финансовая нагрузка единовременно увеличится в 2,4 раза. Для плательщиков же, применяющих общий режим налогообложения, увеличение финансовой нагрузки произойдет в 1,3 раза, а для плательщиков, применяющих ЕСХН, – в 1,4 раза (в 2011-2012 гг.) и 1,9 раза (в 2013-2014 гг.) соответственно [1].

Таким образом, малый бизнес, применяющий УСН и ЕНВД, ставится не только в неравное положение по сравнению с другими субъектами предпринимательства, но и на грань банкротства, «вымирания». В условиях кризисных явлений произойдет увеличение финансовой нагрузки на фонд оплаты труда для всех без исключения категорий предпринимателей. Это означает, что организации будут вынуждены сокращать численность сотрудников, заработную плату, различными способами искусственно занижать прибыль, уводить ее в оффшорные зоны, применять иные схемы налоговой оптимизации [2].

Для снижения налоговой нагрузки на малый бизнес и возможности его развития в дальнейшем предлагаем распространить на плательщиков УСН и ЕНВД льготные размеры страховых взносов на переходный период 2011-2014 годов: 20,2% на 2011 и 2012 гг., 27,1% – на 2013 и 2014 годы (по аналогии с плательщиками ЕСХН). В таком случае выпадение доходов из бюджетной системы не последует. Зато увеличение нагрузки на малый бизнес окажется хоть и ощутимым, но постепенным, и у малого бизнеса будет время, чтобы адаптироваться к новым условиям.

В качестве примера рассчитаем налоговую нагрузку на 2011 г. ООО «СИП», не попадающего под пониженный тариф. Взносы во внебюджетные фонды определим по ставкам 34% и 20,2% (табл. 1)

Таблица 1

Динамика налоговых платежей ООО «СИП», тыс. руб.

Показатель	2010 г.	2011 г.	2011г. (предлагаемый)
Доходы	3 846	3 846	3 846
Взносы во внебюджетные фонды	123	294	175
Единый налог с базы	231	231	231
Снижение суммы единого налога за счет взносов на обязательное пенсионное страхование	-115	-115	-115
НДФЛ	112	112	112
Итого налогов	351	522	403
Налоговая нагрузка, %	9,1	13,6	10,5

Как видно из приведенных расчетов, налоговая нагрузка предприятия вырастет в 2011 г. до 13,6%. В предлагаемом варианте этот рост будет не таким ощутимым и составит 1,4%, что позволит высвободить 119 тыс. руб. для нужд предприятия.

Развитие малого бизнеса в России невозможно без реализации различных направлений государственной политики по его поддержке. В настоящее время правительство РФ в срочном порядке ищет пути выполнения поручения Президента РФ Д. А. Медведева в части сокращения страховых взносов во внебюджетные фонды.

Литература:

1. VI Всероссийский налоговый форум ТПП России // Налоговый вестник. 2011. – №1. – С. 7.
2. Здоровенко А.О. Возможные методы налоговой оптимизации после замены ЕСН страховыми взносами в фонды. / А. О. Здоровенко // Налоговый вестник. 2009. – №11. – С. 169-172.

Сведения об авторах

Агумбаева Асия Ерликовна, к.э.н., декан факультета «Экономика и информационные системы» Университета «Кайнар» (Семей), Республика Казахстан.

Александров Евгений Леонидович, к.п.н., доцент Филиала ВЗФЭИ в г. Калуге.

Алимкулова Алина Раимовна, студентка финансово-кредитного факультета Филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

Арсеньев Юрий Николаевич, д.т.н., профессор кафедры математики и информатики Филиала ВЗФЭИ в г. Туле.

Атабаев Жанат Толеугазыевич, к.э.н., зав. кафедрой «Экономика» Университета «Кайнар» (Семей), Республика Казахстан.

Афониная Раиса Николаевна, к.с.х.н., доцент кафедры философии, истории и права филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

Бабенко Нина Ивановна, доцент кафедры финансов и кредита филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

Балгозина Раушан Орымбаевна, д.и.н., проректор по стратегическому развитию университета «Кайнар» (Семей), Республика Казахстан.

Барбашов Владимир Петрович, к.филол.н., доцент кафедры философии, истории и права филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

Бессонова Нина Борисовна, к.т.н., доцент кафедры экономики, менеджмента и маркетинга филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

Богданова Марина Михайловна, к.э.н., ст. преподаватель кафедры бухгалтерского учета, аудита, статистики филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

Воробьева Марина Ивановна, ст. преподаватель кафедры философии, истории и права филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

Воронова Надежда Анатольевна, к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

Голева Оксана Геннадьевна, ст. преподаватель кафедры менеджмента Рубцовского института (филиала) Алтайского государственного университета.

Горяинова Евгения Олеговна, магистр экономики Алтайского государственного университета.

Грибова Елена Ивановна, ст. преподаватель кафедры бухгалтерского учета, аудита, статистики филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

Давыдова Татьяна Юрьевна, к.п.н., доцент кафедры математики и информатики Филиала ВЗФЭИ в г. Туле.

Дейнес Александр Васильевич, к.т.н., доцент кафедры финансов и кредита филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

Деркач Наталья Олеговна, к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита Международного института экономики, менеджмента и информационных систем ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»

Дулупов Александр Геннадьевич, студент финансово-кредитного факультета Филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

Есенбекова Гульжанат Жумагазыевна, к.т.н., доцент, проректор по учебно-методической работе и инновационным технологиям университет «Кайнар» (Семей), Республика Казахстан.

Жангирова Римма Нурмуханбетовна, к.э.н., доцент Университета «Кайнар» (Семей), Республика Казахстан.

Жевнов Денис Анатольевич, к.т.н., кредитный инспектор сектора кредитования малого бизнеса Городского отделения Алтайского банка Сбербанка России.

Земскова Таисия Филипповна, к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

Зизико Татьяна Владимировна, магистр менеджмента, начальник отдела ГУ ЦБ РФ по Алтайскому краю.

Иванова Валерия Айбасовна, к.ф.н., доцент, заместитель директора по учебно-методической работе филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

Ижболдин-Кронберг Анатолий Рудольфович, к.э.н., доцент кафедры экономики, менеджмента и маркетинга филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

Кайгородова Марина Анатольевна, к.э.н., начальник центра информатизации и тестирования АГТУ им. И.И. Ползунова, г. Барнаул.

Клиникова Ольга Юрьевна, преподаватель кафедры финансов и кредита филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

Кожевина Ольга Владимировна, д.э.н., доцент, и.о. зав. кафедрой менеджмента Международного института экономики, менеджмента и информационных систем ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет».

Колобова Эльвира Ивановна, к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

Коновалов Александр Петрович, начальник службы реализации ОАО «ТУЛГОРЭЛЕКТРОСЕТЬ», г. Тула.

Коптева Наталья Валентиновна, к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

Копылов Юрий Николаевич, к.ф.-м.н., доцент кафедры математики и информатики филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

Котванов Михаил Викторович, ст. преподаватель кафедры экономики, менеджмента и маркетинга филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

Кузнецова Надежда Сергеевна, студентка Института развития бизнеса и стратегий Саратовского государственного технического университета.

Кузнецова Татьяна Евгеньевна, к.э.н., ст. преподаватель кафедры экономики, менеджмента и маркетинга филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

Кулагина Мария Евгеньевна, к.э.н., ст. преподаватель кафедры финансов и кредита филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

Ларионова Ирина Александровна, ст. преподаватель кафедры бухгалтерского учета, аудита, статистики филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

Левичева Светлана Викторовна, к.э.н., ст. преподаватель кафедры бухгалтерского учета, аудита, статистики филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

Лёвкина Наталия Николаевна, к.э.н., ст. преподаватель кафедры бухгалтерского учета, аудита, статистики Филиала ВЗФЭИ в г. Туле.

Лежников Валерий Петрович, д.ф.н., профессор кафедры философии и социологии филиала ВЗФЭИ в г. Ярославле.

Лепёшкина Светлана Викторовна, к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

Любицкая Вера Александровна, ст. преподаватель кафедры экономики, менеджмента и маркетинга филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

Магауова Акмарал Сабитоллаевна, д.п.н., профессор, академик Международной академии наук педобразования, первый проректор Университета «Қайнар» (Семей), Республика Казахстан.

Малкова Галина Николаевна, к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет и аудит» ФГОУ ВПО «Алтайский государственный аграрный университет».

Мамонтова Евгения Васильевна, начальник отдела науки и аспирантуры Кемеровского Института (филиала) РГТЭУ.

Менькин Николай Павлович, к.ф.н., доцент, зав. кафедрой философии, истории и права филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

Мищенко Валерий Викторович, к.э.н., профессор кафедры региональной экономики и управления Международного института экономики, менеджмента и информационных систем ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет».

Мищенко Ирина Константиновна, к.э.н., доцент, заместитель директора по научной работе, профессор кафедры экономики, менеджмента и маркетинга филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

Мищенко Ольга Валерьевна, студентка МИЭМИС Алтайского государственного университета.

Носкова Ольга Григорьевна, к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, аудита, статистики филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

Панасюк Яна Михайловна, преподаватель кафедры финансов и кредита филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

Пислегина Наталья Владимировна, к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, аудита, статистики филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

Поддубная Марина Львовна, к.ф.-м.н., доцент, заведующая кафедрой математики и информатики филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

Полтарыхин Андрей Леонидович, к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

Попов Валерий Андреевич, д.ф.-м.н., профессор кафедры математики и информатики Филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

Притупов Владимир Геннадьевич, заместитель Губернатора Алтайского края, председатель Комитета по финансам, налоговой и кредитной политике администрации Алтайского края.

Разгон Антон Викторович, к.э.н., доцент кафедры экономики, менеджмента и маркетинга филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

Руденко Александр Александрович, ведущий экономист по финансовому мониторингу БФ ОАО «АК БАРС» Банк.

Руденко Александр Михайлович, к.э.н., доцент, директор филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле, исполнительный директор РОО «Вольное экономическое общество Алтайского края».

Савченко Юлия Юрьевна, к.э.н., доцент кафедры менеджмента Рубцовского института (филиала) Алтайского государственного университета.

Сагиев Евгений Александрович, ст. преподаватель кафедры математики и информатики филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

Сбитнева Лилия Петровна, к.э.н., ст. преподаватель кафедры финансов и кредита филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

Слободчиков Антон Валерьевич, исполнительный директор НП «Алтайский банковский союз».

Сурова Надежда Юрьевна, к.э.н., доцент Института развития бизнеса и стратегий Саратовского государственного технического университета.

Суслова Светлана Владимировна, аспирант Кемеровского института (филиала) РГТЭУ.

Тишин Денис Владимирович, директор КАУ «Многофункциональный центр оказания государственных и муниципальных услуг Алтайского края».

Ткачёва Наталья Андреевна, студентка МИЭМИС Алтайского государственного университета.

Торгашова Наталья Александровна, к.э.н., доцент, зав. кафедрой экономики, менеджмента и маркетинга филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

Урман Людмила Ивановна, к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

Ушакова Анастасия Игоревна, студентка учетно-статистического факультета филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

Ушакова Елена Павловна, преподаватель кафедры экономики, менеджмента и маркетинга филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле, аспирант АлтГТУ.

Фахрисламова Елена Ивановна, аспирант Кемеровского института (филиала) РГТЭУ.

Филистова Юлия Игоревна, студентка финансово-кредитного факультета филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

Черепанова Екатерина Михайловна, ст. преподаватель кафедры бухгалтерского учета, аудита, статистики филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

Черняев Геннадий Васильевич, к.ф.-м.н., доцент кафедры математики и информатики филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

Шадрина Ольга Анатольевна, студентка финансово-кредитного факультета филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

Шевелёв Сергей Юрьевич, к.э.н., доцент кафедры философии, истории и права филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

Шустова Елена Павловна, к.э.н., профессор Университета «Кайнар» (Семей), Республика Казахстан.

Юдина Ирина Николаевна, к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита филиала ВЗФЭИ в г. Барнауле.

Для записей

Для записей

Научное издание

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

**Материалы 3-й международной
научно-практической конференции**

Издано в авторской редакции

Подписано в печать 01.08.2011 г.
Формат 60х90/16. Бумага офсетная.
Гарнитура типа «Times New Roman».
Печать на оборудовании фирмы RISO.
Уч.-изд.л. 16,74. Тираж 100 экз. Заказ №237.

Издательство Алтайского государственного
технического университета им. И. И. Ползунова,
656038, г. Барнаул, пр-т Ленина, 46

Лицензия на издательскую деятельность
ЛР№020822 от 21.09.98 г.

Отпечатано в Типографии «Регион»
ИП Коняхин П. А.
Телефон: (3852) 77-02-88