

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ
РОССИИ: СОСТОЯНИЕ, ТЕНДЕНЦИИ,
НАПРАВЛЕНИЯ УКРЕПЛЕНИЯ**

*МАТЕРИАЛЫ ВСЕРОССИЙСКОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
С МЕЖДУНАРОДНЫМ УЧАСТИЕМ*

30-31 МАЯ 2013 Г.

ЧЕБОКСАРЫ 2013

Министерство образования и науки Российской Федерации
ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный политехниче-
ский университет»
Чебоксарский институт экономики и менеджмента (филиал)

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ:
СОСТОЯНИЕ, ТЕНДЕНЦИИ, НАПРАВЛЕНИЯ УКРЕПЛЕНИЯ**

Материалы Всероссийской научно-практической конференции
с международным участием

30-31 мая 2013 г.

Чебоксары 2013

ББК 65.9(2Рос)

УДК 338.2

Э 40

Экономическая безопасность России: состояние, тенденции, направления укрепления : сборник научных трудов / под науч. ред. кандидата экономических наук, доцента С. Н. Зверяевой. – Чебоксары : ЧИ-ЭМ «СПбГПУ», 2013. – 170 с.

Сборник научных трудов подготовлен на основе материалов Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, состоявшейся 30-31 мая 2013 г.

Печатается по решению научно-издательского совета Чебоксарского института экономики и менеджмента (филиала) ФГБОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный политехнический университет».

© Чебоксарский институт экономики
и менеджмента (филиал)
ФГБОУ ВПО «СПбГПУ», 2013 г

СОДЕРЖАНИЕ

Пленарные доклады

| | |
|--|----|
| Егоршин А. П. Влияние микроэкономических факторов на малое предпринимательство России..... | 6 |
| Павлов И. П., Павлов Ю. И. Экономическая безопасность России в настоящее время и ближайшую перспективу..... | 15 |
| Елагин В. И. Обеспечение финансовой безопасности экспортно-ориентированных хозяйствующих субъектов..... | 21 |
| Емельянова Г. А. Учетная политика как элемент экономической безопасности организации..... | 24 |
| Свиридов Н. Л. Модернизация гражданского законодательства по вопросам организационно правовых форм юридических лиц и экономическая безопасность Российской Федерации... | 29 |

Секция «Финансовые аспекты обеспечения экономической безопасности Российской Федерации»

| | |
|---|----|
| Байда Б. Ф. Предпринимательство: модели, формы и виды..... | 31 |
| Борисова Н. В. Финансовая безопасность экспортно-ориентированных кооперативных организаций..... | 34 |
| Валерианов А. А. Проблемы инвестирования в Чувашской Республике..... | 39 |
| Дмитриева А. Г. Налоги, как фактор (механизм) обеспечения экономической безопасности России..... | 42 |
| Егорова Е. Ю. Роль финансового рынка в обеспечении экономической безопасности России..... | 45 |
| Загребаева М. А. Управление устойчивым развитием местного самоуправления..... | 49 |
| Корнилова Л. М., Ильин А. Ю. Совершенствование системы кредитования граждан, ведущих личное подсобное хозяйство, как фактор укрепления продовольственной и экономической безопасности регионов..... | 57 |
| Курманова Д. А. Стратегия управления безопасностью банка..... | 66 |
| Лаврентьева П. К. Основные финансовые проблемы фонда обязательного медицинского страхования на современном этапе..... | 68 |
| Черная О. Е. Финансовая безопасность государства в системной модели экономического роста..... | 72 |

Секция «Концептуальные основы и практические механизмы обеспечения экономической безопасности России»

| | |
|---|-----|
| Белова Н. А., Савельева О. С., Сусарина А. С. Проблемы развития малого и среднего предпринимательства в Чувашской Республике..... | 79 |
| Борейко В. И. Роль аграрного сектора в обеспечении экономической безопасности страны..... | 82 |
| Илларионов М. Г., Федоров О. В. Организационно-экономический механизм формирования кластеров..... | 84 |
| Котова М. С. Международный опыт развития биоэкономики с целью повышения экономической безопасности региона..... | 87 |
| Песиков Э. Б., Козлова Е. А. Обеспечение экономической безопасности предприятия за счет повышения эффективности маркетинговой стратегии..... | 96 |
| Столяров О. Н. К вопросу об экономической и экологической безопасности..... | 101 |
| Стрельников И. А. Организация современного производства на предприятиях..... | 103 |
| Федоров О. В., Болгаров Н. И. Транспортная система и факторы, влияющие на выбор вида транспорта..... | 105 |
| Царегородцев Е. И. Инновационные методы решения задач прогнозирования и управления..... | 107 |
| Чабанюк О. В. Разработка организационных форм партнерства крупного и малого бизнеса..... | 110 |

Секция «Учет, анализ и контроль в системе обеспечения экономической безопасности экономических субъектов»

| | |
|--|-----|
| Данилова Н. Л. Возможности использования факторных моделей оценки банкротства в аудите в целях подтверждения экономической безопасности субъекта..... | 117 |
| Зверяева С. Н. Совершенствование организационного и информационного обеспечения управления финансами организаций..... | 123 |
| Кошкина С. П. Повышение роли бухгалтерского учета в обеспечении экономической безопасности организации..... | 129 |
| Мамаева Г. Н. Выявление действий коррупционного характера в ходе аудиторской проверки..... | 133 |
| Соколова А. Г. Формирование учетной информации как основа экономической безопасности кредитных кооперативов..... | 136 |

Секция «Информационная безопасность в экономических системах»

| | |
|--|-----|
| Бизянов Е.Е. Система управления развитием информационной системы экономического объекта..... | 139 |
| Гонтюк В.А. Информационное обеспечение системы оценки персонала в организациях..... | 142 |
| Линькова Е.Ю. Управление информационными рисками промышленного предприятия в постиндустриальном обществе..... | 145 |
| Макаренко В.К., Федоров О.В. Инновационный территориальный кластер нижегородской области..... | 148 |

Секция «Место иностранных языков в системе формирования личности и профессиональных компетенций специалистов экономического профиля»

| | |
|---|-----|
| Гордеева Н. Г. Технологическая культура лингвистов-переводчиков..... | 152 |
| Зайцева Е. Л. Out-of-norm techniques to interest foreign department learners..... | 154 |
| Зейнутдинова Э. Ш. Потенциал коллективного способа обучения в формировании иноязычных коммуникативных умений студентов..... | 155 |
| Метелькова Л. А., Egorova Y. L. От традиционной педагогики к проектной через создание интернет-сайта в преподавании французского языка как иностранного..... | 157 |
| Мухаметзянова А. А. Деловой английский в формировании профессиональных качеств студентов экономических специальностей..... | 160 |
| Никитина Е. Г. Место иностранного языка в системе развития личности и формирования профессиональных компетенций будущих специалистов экономического профиля..... | 161 |
| Семенова Н. Н. О понятии модерна..... | 166 |
| Тихонова Е. В., Морозова Л. В. К вопросу о гуманизации лингвистического образовательного процесса в экономическом вузе..... | 168 |

ПЛЕНАРНЫЕ ДОКЛАДЫ

Егоршин А.П.

УДК 334.012.23

**ВЛИЯНИЕ МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА МАЛОЕ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО РОССИИ**

Нижегородский институт менеджмента и бизнеса, г. Нижний Новгород, Россия

**Роль и место малого
предпринимательства**

Производственные организации функционируют в отраслях материального производства. В качестве базовых отраслей экономики нами выбраны промышленность, строительство и транспорт. В зависимости от величины организации, по численности персонала их можно разделить на три основные группы:

1. Крупные предприятия с численностью работников от 500 до 5000 чел. долгие годы были базисными в отраслях экономики и градообразующими в малых и средних городах. Большая часть из них построена еще в советское время по принципу «натурального хозяйства» и впоследствии, ввиду сокращения госзаказа, осуществляли диверсификацию, реинжиниринг и аутсорсинг. В настоящее время они производят около 50% ВВП России. Численность этой группы предприятий в современной статистике не выделяется, но предположительно их число не более 27-30 тысяч. Продукция этих предприятий - законченные изделия, ориентированные на государственное или массовое потребление среди населения.

2. Средние предприятия с численностью работников от 100 до 500 чел. являются достаточно типичными в отраслях экономики по уровню кооперирования и специализации, производящими монопродукты или их небольшие серии. По большей части они не являются технологическими «придатками» крупных предприятий. Эта группа предприятий производит до 35% ВВП. Продукция этих предприятий

рассчитана на определенный сегмент отраслевого рынка средств производства и предметов потребления для населения России.

3. Малые предприятия с численностью работников до 100 чел. образовались в переходной экономике России путем аутсорсинга цехов крупных предприятий или были созданы вновь для производства полуфабрикатов и деталей для крупных предприятий или сегментных товаров для населения. «Портфель заказов» этой группы предприятий в материальном производстве зависел от крупных и, в меньшей степени, от средних предприятий. Продукция этих предприятий (сырье, полуфабрикаты, детали) чаще всего была рассчитана на крупные предприятия и, по сути, являлась их «технологическим придатком». Их доля в общем объеме ВВП России составляет около 15%. Основные показатели малых предприятий показаны в табл. 1.

Из табл. 1 видны следующие тенденции:

1. Незначительный рост малого предпринимательства в период с 1996 г. по 2003 г. (с 841,7 тыс. до 990,9 тыс. ед.) на котором очевидно сказались последствия экономического кризиса 1998-1999 годов;

2. Бурный рост малых предприятий с 2004 по 2009 гг. с 953,0 тыс. ед. до 1602,5 тыс. ед. или в 1,7 раза. На этот рост повлияли, очевидно, 2 фактора:

- перевод малых предприятий на упрощенную систему налогообложения с 2003 г;

• экономический кризис 2008-2009 гг., когда произошло разорение крупных и средних предприятий.

Таблица 1

Основные показатели малых предприятий в России

| Показатели | Годы | | | | | | | | | | | | | | |
|------------|--|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|---------|---------|
| | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | |
| 1 | Всего малых предприятий, тыс. | 841,7 | 861,1 | 868 | 890,6 | 879,3 | 843 | 882,3 | 890,9 | 953 | 979,3 | 1032,8 | 1137,4 | 1347,7 | 1602,5 |
| 2 | Численность персонала малых предприятий, тыс. чел | 8621,2 | 8639,2 | 7401,4 | 7543,4 | 7621,1 | 7435,8 | 7976,1 | 8254,8 | 8667,2 | 8933,7 | 9468,6 | 10157,3 | 11412,1 | 11192,9 |
| 3 | Средняя численность персонала в расчёте на 1 предприятие, чел. | 10,2 | 10,0 | 8,5 | 8,5 | 8,7 | 8,8 | 9,0 | 9,3 | 9,1 | 9,1 | 9,2 | 8,9 | 8,5 | 7,0 |
| 4 | Общая прибыль, млрд. руб. | - | 55,7 | 52,5 | 1183,6 | 197,6 | 214,3 | 211,9 | 523,2 | 600,4 | 742,9 | 714,2 | 1093,5 | 231,2 | 424,6 |
| 5 | Прибыль в расчёте на 1 предприятие, тыс. руб. | - | 64,7 | 60,5 | 1329,0 | 224,7 | 254,2 | 240,2 | 587,2 | 630,0 | 758,6 | 691,5 | 961,4 | 171,5 | 265,0 |

3. Рост общей численности персонала малых предприятий с 8621,2 тыс. чел. в 1996 г. до 11192,9 тыс. чел. в 2009 г., или в 1,3 раза, что связано с вовлечением экономически активного населения в предпринимательство;

4. Ассиметричная динамика средней численности персонала в расчёте на 1 предприятие. Сокращение с 10,2 чел. в 1996 г., до 8,5 чел. в годы кризиса 1998-1999 гг. Незначительный рост средней численности до 9,3 чел к 2003 г. и снижение средней численности до 7 человек в 2009 г., когда экономический кризис в России стал реальностью.

Управление организацией - процесс динамический, рассматривающий организацию как сложную социально-экономическую систему, описывающий строгую последовательность всех этапов управления организацией: проведение диагностического анализа, разработку прогнозов, планов, целевых комплексных программ, проведение анализа, контроля, оценки и регулирования. На основе системного подхода и теории классификации разработаны несколько концептуальные схемы управления промышленным предприятием и малым предприятием.

Промышленное предприятие рассматривается как сложная экономическая система, состоящая из шести подсистем: системы управления, управления техниче-

ским развитием, управления производством, управления персоналом, управления экономикой и управления маркетингом. Каждая, в свою очередь, состоит из функциональных подсистем управления. Предлагаемая концептуальная модель управления позволяет существенно сокращать затраты на диагностический анализ, разработку стратегического плана и повышать эффективность принятия решений. На крупном промышленном предприятии (500-1000 работников) у директора могут быть до 6 заместителей, реализующих указанные макроподсистемы управления (рис. 1).

Предприятие как социально-экономическая система представляет, с одной стороны, симбиоз социальной и экономической сфер жизнедеятельности, с другой - постоянно развивающийся комплекс человеческих отношений, связанных с распределением ограниченных ресурсов в целях удовлетворения личных интересов, интересов собственников и общества.

Малые предприятия функционируют в отраслях добывающей и обрабатывающей промышленности, торговли и общественного питания, строительства, транспорта и связи, материально-технического снабжения, жилищно-коммунального хозяйства, страхования и туризма, гостиничного и ресторанного бизнеса и др. Как

правило, это малые организации со среднесписочной численностью работников от 15 до 100 человек.

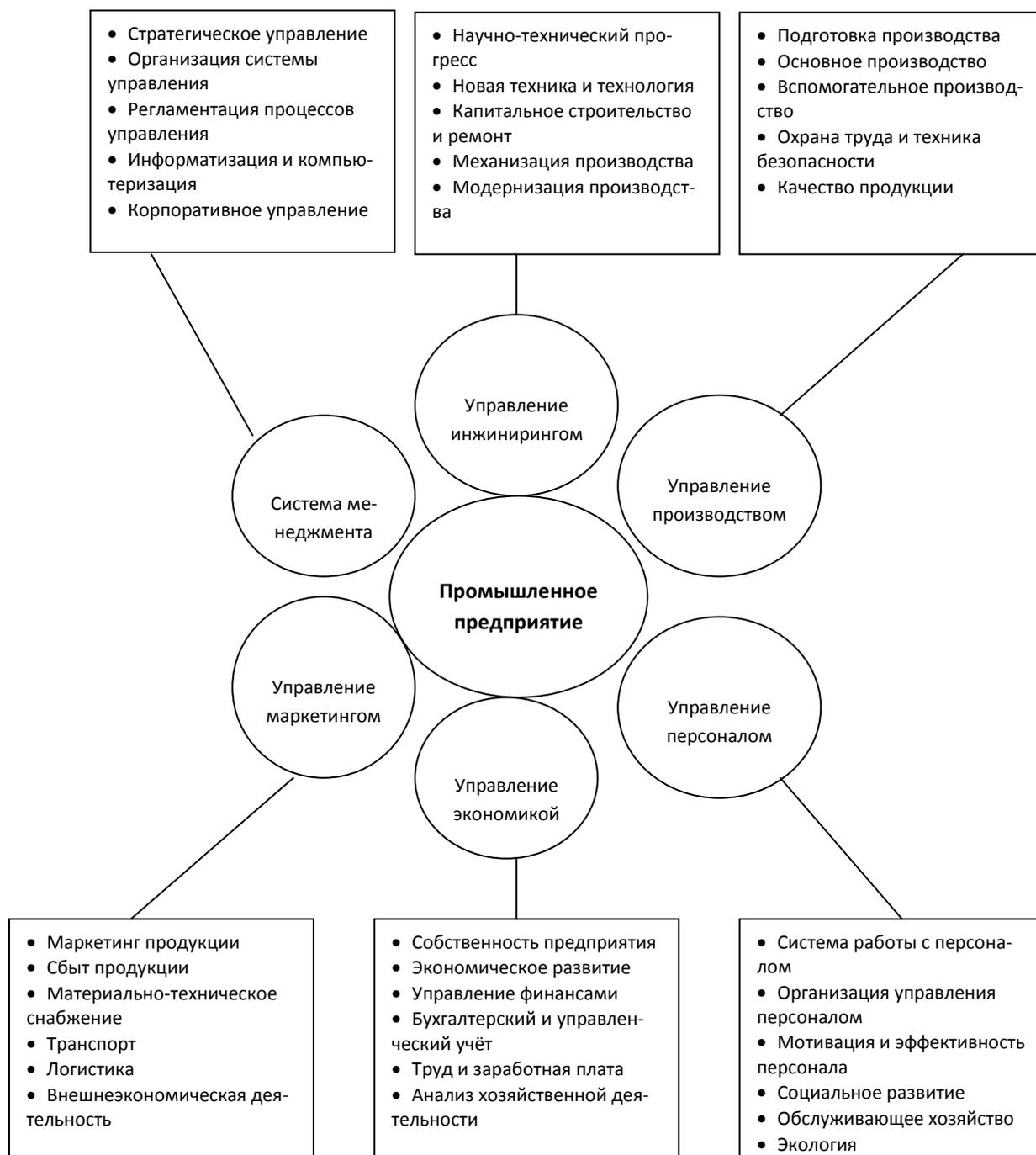


Рис.1 Концептуальная схема промышленного предприятия

Число таких предприятий в России выросло с 842 тыс. в 1996 г. до 1603 тыс. в 2009 г., и ежегодно появляются от 50 до 100 тысяч новых. Наряду с этим идет процесс разорения мелких коммерческих организаций и поглощения их более крупными сетевыми организациями типа «Перекресток», «Магнит», «Копейка», «SPAR», «ИКЕА» и др.

В целях более эффективного управления малыми коммерческими организа-

циями мы предлагаем концептуальную схему из трех макроподсистем управления (рис. 2). В ней выделяются такие крупные макроподсистемы, как: управление системой и персоналом; управление экономикой и маркетингом; управление коммерческой деятельностью. Высшее звено управления представляют директор и два его заместителя по экономике и коммерции.

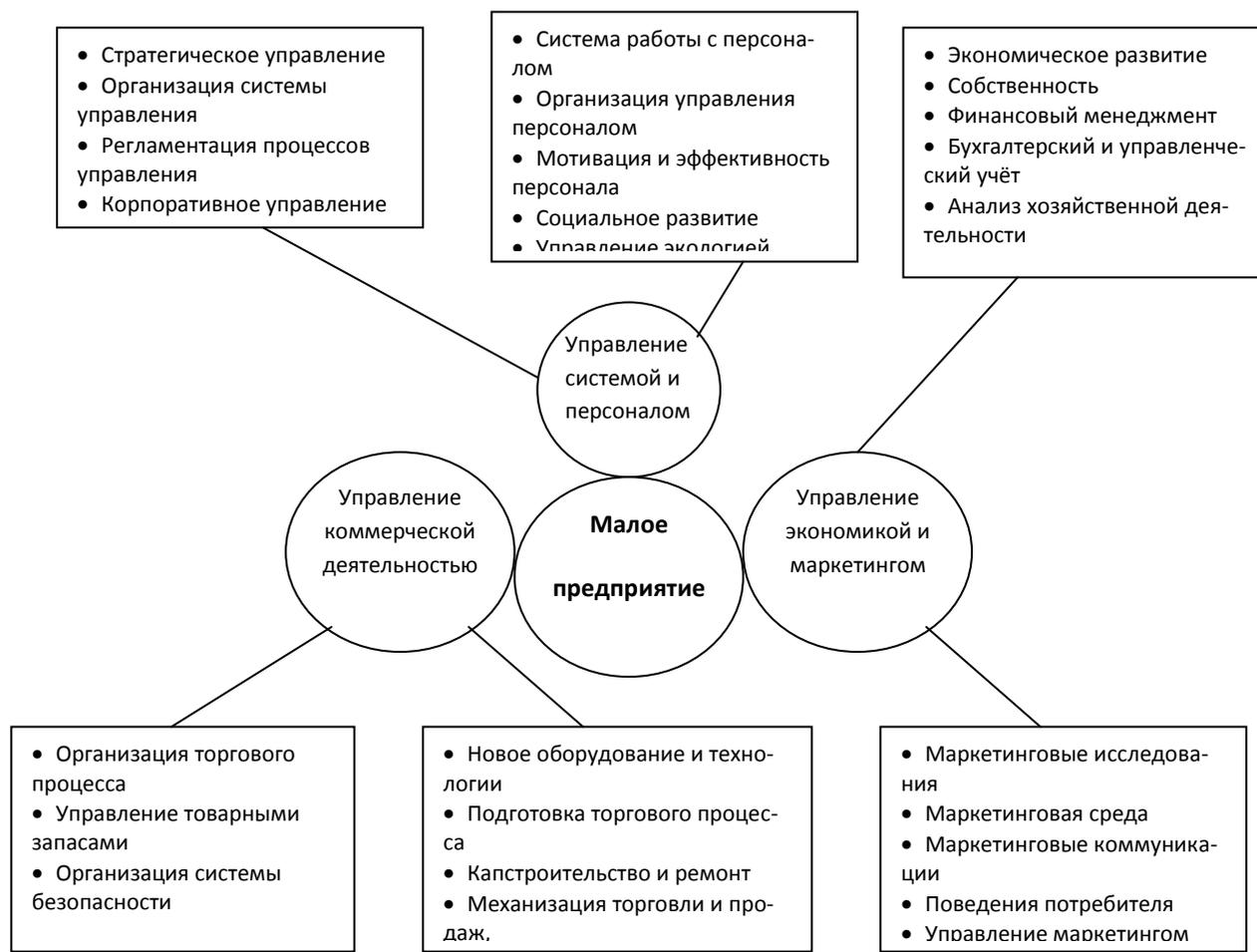


Рис. 2 Концептуальная схема малого предприятия

В хозяйственной практике большое значение имеет правильное определение количества заместителей директора и распределение макроподсистем управления в зависимости от масштаба организации. В табл. 2. предлагается примерное распределение макроподсистем между директором и его заместителями для разных типов предприятий.

1. Крупная организация с численностью работников от 500 до 1000 человек в высшем руководстве должна иметь генерального директора и пять директоров, координирующих по одной макроподсистеме.

2. Средняя организация с численностью работников от 100 до 500 человек в высшем руководстве может иметь директора и двух-трех заместителей по производству, экономике и маркетингу.

3. Малое предприятие с численностью работников до 100 человек может иметь директора и одного заместителя ди-

ректора, который реализует макроподсистемы технического развития, производства и маркетинга. В микроорганизации с численностью работников до 15 человек все макроподсистемы реализует директор.

Предлагаемое распределение является примерным и в значительной степени зависит от квалификации и образования директора и его ближайших заместителей.

Исследование влияния микроэкономических факторов

Для исследования влияния микроэкономических факторов кризиса на малое предпринимательство нами были использованы следующие методологические положения:

1. Исследование микроэкономических факторов осуществляется по шести макроподсистемам малого предпринимательства (инжиниринг, производство, персонал, финансы, маркетинг, менеджмент).

Таблица 2

Примерное распределение макроподсистем управления между руководителями предприятия

| Макроподсистема управления | Масштаб предприятия | | |
|--|-------------------------------------|--|---------------------------|
| | Крупное (от 500 до 1000 работников) | Среднее (до 500 работников) | Малое (до 100 работников) |
| 1. Система управления (корпоративное управление) | Генеральный директор | Директор | Директор |
| 2. Управление техническим развитием | Технический директор | Зам. директора по производству | Зам. директора |
| 3. Управление производством | Директор производства | Зам. директора по производству | Зам. директора |
| 4. Управление персоналом | Директор по персоналу | Директор | Директор |
| 5. Управление экономикой | Директор по экономике | Зам. директора по экономике и маркетингу | Директор |
| 6. Управление маркетингом | Директор по маркетингу | Зам. директора по экономике и маркетингу | Зам. директора |

2. Перечень факторов кризиса выбирается из научной и учебной литературы, а также антикризисных программ малых предприятий и группируется по 6 макроподсистемам из расчёта не более 15 по каждой макроподсистеме.

3. Отбор наиболее значимых факторов, влияющих на предпринимательство с учётом представительной группы экспертов и предварительного источниковедческого анализа.

4. В состав экспертной группы входят руководители средних и малых предприятий (не менее 50% от общего числа экспертов), а также учёные-специалисты по антикризисному управлению и микроэкономике (примерно 50% от числа экспертов).

5. Для экспертного опроса разрабатывается социологическая анкета закрыто-

го типа, содержащая перечень антикризисных мер с возможностью указания нескольких мероприятий (факторов) по каждой макроподсистеме, т.е. «мягкого рейтингового голосования».

6. Исследуется экономический кризис России 2008-2011 гг., за начало кризиса принимается период с июня 2008 г. по июнь 2009 г. («спад»), а за окончание кризиса июнь-декабрь 2011 г. («выход из депрессии»).

7. Обработка анкет производится методом математической статистики путём ранжирования микроэкономических факторов по их важности с расчётом удельного веса ответов экспертов в процентах от их общего числа. При этом сумма ответов может быть не равна 100%. Состав экспертной группы приведён в табл. 3.

Таблица 3

Состав экспертной группы

| Категории экспертов | Всего экспертов | Число экспертов | | Удельный вес от общего числа, % | |
|---|-----------------|-----------------|------|---------------------------------|------|
| | | 2009 | 2011 | 2009 | 2011 |
| 1. Руководители предприятий, организаций, учреждений – всего: | 91 | 57 | 34 | 56 | 50 |
| 2. Учёные НИИ, вузов и консалтинговых организаций – всего: | 78 | 44 | 34 | 44 | 50 |
| 3. В том числе доктора и кандидаты наук: | 59 | 34 | 25 | 34 | 37 |
| Итого: | 169 | 101 | 68 | 100 | 100 |

Состав экспертной группы достаточно представительен как по численности (169 человек), по научному составу 78 человек, так и по региональному составу (29 регионов и 57 городов).

Рассмотрим наиболее важные микроэкономические факторы по макроподсистемам предприятий, отобранные экспертами.

Мы отобрали по результатам опроса экспертов по 6 макроподсистемам 42 антикризисных меры (микрофактора) в порядке их значимости (по номерам рейтингов) и получившие не менее 8% от общего числа ответов экспертов. Рассмотрим их в контексте вопросов анкеты по каждой макроподсистеме производственной организации.

Вопрос 1. Какие антикризисные меры в области инжиниринга (технического развития) проводились в Вашей организации?

| | 2009 | 2011 |
|--|------|------|
| 1 Замена или закрытие энергоемких и материалоемких производств. | 15% | 3% |
| 2 Внедрение новых стандартов качества продукции, работ и услуг. | 15% | 16% |
| 3 Внедрение новой техники и технологии, закупленной до или в период кризиса. | 12% | 11% |
| 4 Консервация части производственных мощностей. | 10% | 4% |
| 5 Расширение объемов производства товаров, работ и услуг, востребованных на внутреннем рынке России. | 9% | 8% |
| 6 Внедрение более экономичных технологических решений. | * | 13% |
| 7 Внедрение систем САПР и АСУТП | * | 13% |

*менее 5% от общего числа экспертов

Из результатов опроса 2009 г. видно, что 51% экспертов считают в период кризиса наиболее важным проведение активного реинжиниринга с закрытием энерго- и материалоемких производств, внедрение новых стандартов качества и новой техники и технологий на предприятии. Часть экспертов полагают, что следует на период кризиса законсервировать часть производственных мощностей (10%) и меньшая часть руководителей считают возможным расширение производства (9%).

Из опроса экспертов 2011 г. видно, что целесообразность замены или закрытия энергоёмких и материалоемких производств снизилась (15% и 3%), и консервация производственных мощностей (10% и 4%) стали менее актуальными через 2 года кризиса, очевидно, они были завершены в малом и среднем бизнесе в этот период. Зато выросла актуальность внедрения более технологических решений, САПР и АСУТП – всего 26%.

Вопрос 2. Какие антикризисные меры в области управления производством (коммерцией, строительством, транспортом) проводились в Вашей организации?

| | 2009 | 2011 |
|---|------|------|
| 1 Сокращение обслуживающего хозяйства | 16% | 10% |
| 2 Анализ производственной программы по объему выпуска, номенклатуре и потребителям. | 16% | 15% |
| 3 Сокращение объемов выпуска товаров (работ и услуг) под реальные потребности рынка. | 15% | 8% |
| 4 Сокращение вспомогательного производства. | 11% | 6% |
| 5 «Консервация» некоторых производств с нерентабельной или востребованной продукцией. | 10% | 10% |
| 6 Рост объёмов инновационной продукции (работ, услуг). | * | 10% |

*менее 5% от общего числа экспертов

В 2011 г. эксперты менее оценили актуальность сокращение объемов выпуска под реальные потребности рынка (15% и 8%) и сокращение вспомогательного производства (11% и 6%), что за 2 года кризиса на малых и средних предприятиях было уже сделано. Некоторый акцент сделан на

рост объемов инновационной продукции (работ, услуг) – 10%. По этим оценкам можно сделать предварительный вывод, что предпринимательство России пережило период депрессии и «встало на рельсы» экономического роста.

Вопрос 3. Какие антикризисные меры в области управления персоналом Вы осуществляли?

| | 2009 | 2011 |
|---|------|------|
| 1 Сокращение премиального фонда и размеров премий | 17% | 8% |
| 2 Сокращение малоквалифицированных рабочих и служащих. | 15% | 8% |
| 3 Сокращение управленческого персонала («офисного планктона»). | 11% | 9% |
| 4 Введение гибкой тарифной системы оплаты труда (оклад + надбавка + премии). | 10% | 10% |
| 5 «Освобождение» от балласта кадров: нарушителей дисциплины, алкоголиков, конфликтных сотрудников, пенсионеров, временных работников. | 9% | 9% |
| 6 Прием на работу высококвалифицированных специалистов с рынка труда и заполнение вакансий. | 8% | 8% |
| 7 Сохранение высококвалифицированных кадров по всем категориям. | * | 12% |

*менее 5% от общего числа экспертов

Интересно, что опрос экспертов 2011 года подтвердил действенность основных антикризисных мер (п. 3,4,5,6) и поднял значимость сохранения высококвалифицированных кадров (12%). В тоже время, со-

хранение премиального фонда и размеров премий (17% и 8%) и сокращение мало-квалифицированных рабочих и служащих (15% и 8%) стали менее актуальными после 2 лет кризиса.

Вопрос 4. Какие антикризисные меры в области экономики и финансов выполнялись в Вашей организации?

| | 2009 | 2011 |
|---|------|------|
| 1 Введение «жесткой» годовой сметы доходов и расходов. | 14% | 14% |
| 2 Работа с дебиторами об активизации (реструктуризации) долгов. | 12% | 12% |
| 3 Работа с кредиторами об отсрочке (реструктуризации) платежей. | 12% | 9% |
| 4 Перевод структурных подразделений на бюджетирование (внутренний хозрасчет). | 9% | 7% |
| 5 Изменение условий оплаты за поставленную продукцию, работы и услуги. | 9% | 4% |
| 6 Анализ заемных средств, включая банковский кредит, и их сокращение. | 8% | 7% |
| 7 Стабилизация (сохранение) цен на готовую продукцию, работы и услуги. | * | 10% |
| 8 Оптимизация налогообложения и сокращение налоговых платежей. | * | 10% |

*менее 5% от общего числа экспертов

Что посчитали в 2009 г. эксперты наиболее серьезными экономическими мерами по макроподсистеме экономики и финансов? Важное значение, по мнению

33% экспертов, имела активная работа с дебиторами и кредиторами по реструктуризации долгов и платежей и изменению условий оплаты за выполненную продук-

цию. Если соединить введение «жесткой» годовой сметы доходов и расходов (14%) и перевод структурных подразделений на бюджетирование (9%), то это будут меры по усилению внутренних хозрасчетных отношений (23% экспертов).

Таким образом, роль финансового менеджмента в условиях кризиса возрастает – это отметили 64% экспертов.

В 2011 год эксперты более высоко оценили стабилизацию (сохранение) цен на готовую продукцию (работы, услуги) – 10%, оптимизацию налогообложения и сокращения налоговых платежей (10%). Это безусловно связано с введением высокого ЕСН в размере 34% по сравнению с 14% для малых предприятий по упрощенной системе налогообложения.

Вопрос 5. Какие антикризисные меры в области маркетинга проводились в Вашей организации?

| | 2009 | 2011 |
|---|------|------|
| 1. Поиск новых покупателей товаров и услуг и разработка сегментов продаж внутри России | 17% | 16% |
| 2. Анализ рынка, системы маркетинга и полный (частичный) пересмотр маркетинговой стратегии. | 15% | 14% |
| 3. Предложение покупателям ценовых скидок и льготных условий оплаты. | 15% | 8% |
| 4. Анализ и пересмотр ценовой стратегии на основе принципа «цена – качество». | 14% | 8% |
| 5. Сокращение затрат на маркетинг и рекламу. | 8% | 5% |
| 6. Сокращение транспортных, снабженческих и складских расходов в стоимости продукции. | 8% | 4% |
| 7. Введение «агрессивного маркетинга» с целью расширения сегментов рынка и объемов продаж. | * | 9% |

*менее 5% от общего числа экспертов

В период начала кризиса в 2009 г. наиболее важными антикризисными мероприятиями являлись анализ рынка и пересмотр маркетинговой стратегии с целью поиска новых покупателей и разработки сегментов продаж внутри России – 32% экспертов.

Также пересмотр ценовой стратегии на основе принципа «цена-качество» и предложение покупателям ценовых скидок и льготных условий оплаты отметили 29% экспертов. Не особо значимым, по мнению экспертов, являлись сокращение затрат на маркетинг и рекламу – это отметили только 8% экспертов.

В 2011 г. эксперты усилили такую антикризисную меру как введение агрессивного маркетинга с целью расширения сегментов рынка и объемов продаж (9%).

Также они подтвердили необходимость поиска новых покупателей товаров и услуг и разработки сегментов продаж внутри России (17% и 16%) и целесообразность анализа рынка, системы маркетинга и полный пересмотр маркетинговой стратегии (15% и 14%). А сокращение затрат на маркетинг (5%) и логистику (4%) эксперты посчитали несущественной мерой.

Вопрос 6. Какие антикризисные меры в области менеджмента проводились в Вашей организации?

| | 2009 | 2011 |
|--|------|------|
| 1. Сокращение количества структурных подразделений путем объединения или укрупнения. | 14% | 10% |
| 2. Сокращение численности аппарата управления. | 11% | 7% |

| | | |
|---|-----|-----|
| 3. Переработка внутренних нормативных документов (регламенты, положения, инструкции). | 11% | 10% |
| 4. Частичная замена менеджеров высшего, среднего и нижнего звена управления | 11% | 4% |
| 5. Анализ системы менеджмента и её рационализация. | 11% | 9% |
| 6. Выявление конкурентных преимуществ организации. | 11% | 10% |
| 7. Разработка нового стратегического плана организации. | 10% | 12% |

В 2009 г. 79% экспертов считали важной антикризисной мерой рационализацию системы менеджмента. Следует отметить комплексность мер по рационализации системы менеджмента производственных организаций в условиях кризиса, т.к. только по этой макроподсистеме порог 10% перешли 7 мероприятий. Анализ системы менеджмента и её рационализация и сокращение количества структурных подразделений отметили 25% экспертов. Сокращение численности аппарата управления и частичная замена менеджеров является значимым, по мнению 22% экспертов. Отметим, что выявление конкурентных преимуществ организации и разработку (корректировку) стратегического плана выделили ещё 21% экспертов.

В 2011 г. 7 перечисленных антикризисных мер отметили 62% экспертов по сравнению с 79% экспертов в 2009 г. Малозначимой мерой признана частичная замена менеджеров (11% и 4%) и сокращение численности аппарата управления (11% и 7%), т.к. это было сделано в период с 2009 по 2011 гг.

В целом, как в период начала кризиса, так и в период его завершения рационализация системы менеджмента призваны одной из наиболее активных мер преодоления кризиса.

Выводы:

1. Рассмотрены концептуальные схемы крупных, средних и малых предприятий и в их составе выделены 6 макроподсистем (управление инжинирингом, управление производством, управление персоналом, управление экономикой, управление маркетингом, система менеджмента). Предложено распределение макроподсистем между руководством предприятия.

2. Исследованы основные показатели развития малого предпринимательства за период с 1996 по 2009 гг. и показан значительный рост числа предприятий в начальный период кризиса (спад и депрессия), что можно объяснить разорением крупных предприятий или аутсорсингом отдельных видов крупного бизнеса.

3. Проведено социологическое исследование наиболее распространённых антикризисных мер по 6 макроподсистемам предприятия, на основе которого разработано 42 антикризисных мероприятия, получившие каждое более 8% экспертных оценок. Антикризисные мероприятия могут быть использованы в практической работе руководителей малых и средних предприятий.

4. Установлено, что в печальный период кризиса (июнь 2008 – июнь 2008 гг.) происходил процесс «разорения» слабых крупных и малых предприятий и в качестве антикризисных мероприятий использовались стратегии «сокращения», «ликвидации», «жёсткой экономии». В завершающей стадии кризиса (июнь-декабрь 2011 г.) малые и средние предприятия, в основном, избавились от влияния микрофакторов кризиса и подготовились к выходу из депрессии и началу экономического роста.

Литература

1. Аганбегян, А. Г. Экономика России на распутье... Выбор посткризисного пространства / А. Г. Аганбегян. - М. : АСТ, Владимир ВКТ, 2010. - 379 с.
2. Гончарук, А. Ю. Антикризисное управление и трансформация производственных систем: методология и практика / А. Ю. Гончарук. - М. : Экономика, 2006. - 287 с.

3. Егоршин, А. П. Кризис и управление предприятием: монография / А. П. Егоршин. – Н. Новгород : НИМБ, 2011. – 416 с.

4. Львов, Д. С. Россия в глобализирующем мире: стратегия конкурентоспо-

собности / Д. С. Львов.- М. : Наука, 2005. – 508 с.

5. WitB., MeyerR. StrategySynthesis. ResolvingStrategyParadoxestoCreateCompetitiveAdvantage. UK: Thomson Learning 2005, - 469 p.

Павлов И.П.,
Павлов Ю.И.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ И БЛИЖАЙШУЮ ПЕРСПЕКТИВУ

*Чебоксарский институт экономики и менеджмента (филиал)
ФГБОУ ВПО «СПбГПУ» г. Чебоксары, Россия*

В России в процессе рыночных реформ произошла либерализация всего - и товаров, и услуг (повышение цен на них), за исключением одного - рабочей силы. Оценка рабочей силы - заработная плата. Сегодня складывается диспропорция: низкая заработная плата наемного работника оценивается на продукцию и услуги, цены на которые за последние годы приближаются к мировым, а в отдельных случаях превзошли их. Недооценка труда является одним из факторов, мешающих развитию экономики. При этом мы не учитываем факт очень сильной дифференциации доходов граждан¹.

Главное сегодня - реформа доходов населения. Речь идет о существенном – не менее чем в два раза – повышении доли заработной платы в ВВП. Сегодня наша доля примерно в 2-2,5 раза ниже, чем в развитых странах мира. А ведь это еще – проблема спроса на товар. При низкой заработной плате о спросе не может идти речь, следовательно, не развивается производство под давлением высокой инфляции.

Российский гражданин, в бытность СССР, воспитывался по принципу: «раньше думай о родине, а потом о себе», а в переходный период был в ходу принцип: «богатые граждане - богатая страна». Со-

ответственно, каждый участник рыночных преобразований старался как можно больше обогатиться. При этом игнорировался факт о том, что в рамках замкнутого государства все богатыми быть не могут (рис. 1). Из рисунка видно, если первый субъект рынка продает товар второму и третьему, при этом он получает прибыль за отгрузку дефицитной для других хозяйств продукции, а второй и третий субъекты переплачивают и увеличивают свою убыточность.

Далее, второй и третий продают свои изделия четвертому, пятому и шестому. Второй получает прибыль, а третий – убыток. На другом этапе, четвертый получает убыток, а пятый и шестой выигрывают в этом процессе. В конечном счете, в масштабе государства происходит только перераспределение финансовых или денежных средств от одного субъекта экономики к другому, а приращения национального богатства в рамках государства нет.

Таким образом, в рамках одного государства в рыночных условиях нельзя иметь множество богатых людей, иначе как перераспределение доходов между бедными и богатыми, а также между хозяйствующими субъектами и бюджетами разных уровней.

¹ Расчеты авторов. Здесь мы не учитываем того, что 15% населения получают 85% всех доходов и оборот.

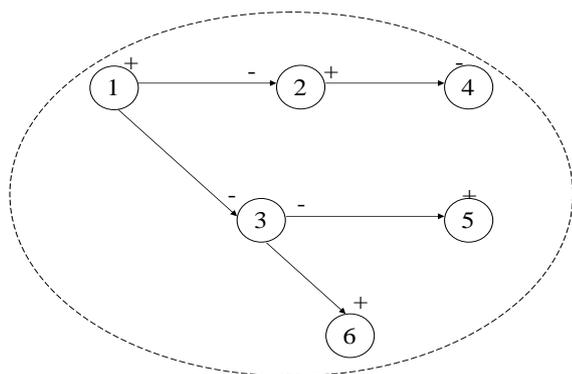


Рис. 1. Перераспределение дохода в рамках замкнутого рыночного государства

Для того чтобы иметь развитую рыночную страну, нужно иметь экспортные возможности. Если нет последних, то нет и перспективы. А Россия в 1990-е годы в рыночную экономику вступила с превышением импорта над экспортом, то есть она финансировала производство продукции других государств, занятость и получение ими прибавочной стоимости. Это означает, что из России уходило национальное богатство. Следовательно, любая страна может вступать в рыночное хозяйство только тогда, когда имеется превышение экспорта над импортом.

Следует подчеркнуть, что в условиях превышения импорта над экспортом экспорт сырьевых ресурсов означает то, что это сырье частично возвращается в исходную же страну в качестве импортного или конечного продукта в приращенной цене. Этот момент особенно характерен для российской экономики.

В условиях либерализации внешне-экономической деятельности, налоговые антистимулы стали факторами невозврата из-за рубежа прибыли по экспортным поставкам. В конечном счете, прибыль оставалась за границей, а долги и убытки в России. Соответственно, кто имел экспортные возможности, начал скрывать экспорт товаров, а другие начали заключать фиктивные экспортные договоры. Это вызвало расширение не только теневых экспортных, но квазиэкспортных (теневых) сделок.

Синергетику определяют как науку о самоорганизации. В теории самоорганизации проводится четкое различие между

стационарными, «застывшими» и относительно устойчивыми структурами. В первом типе структур малое возмущение угасает в той же самой структуре. Второй тип - это структуры, способные самопроизвольно возникать и развиваться в активных, рассеивающих средах в состояниях, далеких от равновесия. В состояниях неустойчивости они могут оказаться чувствительными к малейшим случайным отклонениям в среде, когда судьба всей системы может зависеть от вторжения одной случайной флуктуации в точке бифуркации. Направление, выбранное системой при прохождении этой точки, определяется суммарным влиянием всех управляющих факторов, воздействующих на систему. Если система открыта и ее внутренние флуктуации или внешние воздействия превысят некое пороговое значение, то она может скачком перейти в новое состояние. Иначе говоря, спектр возможных структур эволюции, то есть структур, на которые выходят эволюционные процессы в этой системе, не является сплошным. В процессе эволюции система может перейти или в то, или в это состояние, но не во что-то среднее, так как разрешен только определенный набор эволюционных путей, ибо только этот набор соответствует внутренним свойствам рассматриваемой системы. Когда проявились недостатки социалистической хозяйственной системы, то определенные силы решили перейти на капиталистические отношения под предлогом демократии и инициативы предпринимательства. Но их можно было развивать в разумных целях без революционных преобразований. Не учли этого в нашей стране.

В теории экономическая система, к которой она эволюционирует, называется аттрактором. Аттрактор можно образно представить как две капли воды на плоскости: одна капля намного больше другой, находящейся на близком расстоянии. В этом случае через некоторое время малая капля сольется с большой. В синергетике об этом говорят как о конусе притяжения аттрактора, который как бы затягивает в себя множество возможных траекторий системы, определяемых разными началь-

ными условиями, то есть воронка притяжения стягивает разрозненные исходные линии траектории в общий, все более узкий пучок. Об этом можно судить на примере расчетно-платежной системы. Она есть тот самый пучок, вокруг которого или с помощью которого обеспечивается коммуникация по расчетам и платежам между субъектами экономики. Каковы взаимоотношения основных членов клиентов этой системы, к нему будут присоединяться другие на этих же условиях.

Чем более неустойчива система, чем ближе она к моменту обострения, тем более чувствительной она делается ко всей массе влияний. Неравновесность и нестабильность системы, наличие в ней множества точек раздвоения траектории развития далеко не всегда ведут к ее разрушению. Очень часто разветвление путей эволюции и возможность спонтанной смены режимов функционирования играет для системы конструктивную роль. Зачатки самоорганизации и самодостраивания на макроэкономическом уровне связаны с появлением способности у микроэкономики поддерживать себя в состоянии критической нестабильности, а в случае отхода от критического состояния в сторону большей равновесности намеренно возобновлять состояние критической нестабильности.

В экономике все процессы взаимосвязаны между собой. Например, инвестиции способствуют увеличению объемов производства продукции, а излишняя налоговая нагрузка свертывает воспроизводственный процесс. При этом все эти факторы влияют на конечные результаты мультипликационным эффектом.

Предположим, что любое производство дает адекватный размер дохода после уплаты налогов, в том числе и для населения, которое часть их может сберечь, то есть не потребить. Сбережения представляют собой изъятие средств из объема потребления. Вследствие этих сбережений потребление становится меньше объема производства ВВП и становится недостаточным, чтобы выбрать с рынка весь объем произведенной продукции, что, в ко-

нечном счете, может привести к снижению общего объема производства².

В экономике первоначальное изменение в расходах обычно выявляется сдвигами в инвестиционных расходах по причине того, что инвестиции представляют наиболее изменчивый компонент совокупных расходов. В то же время, и изменения в потреблении, и в государственных закупках и в чистом экспорте, под воздействием синергетики как положительной, так и отрицательной, подвергаются действию мультипликационного эффекта.

Следует подчеркнуть, что мультипликационный эффект может действовать в обоих направлениях, как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения, то есть незначительное увеличение расходов может дать многократное увеличение ВВП.

В целом, небольшое сокращение расходов, то есть увеличение сбережений, может привести к значительному уменьшению ВВП. Если изъятие средств в сбережения превышает прирост инвестиционных вливаний, то объем ВВП уменьшается и, наоборот, если инвестиции превышают изъятие денег, то объем ВВП повышается. В целом под изъятием средств понимается любое использование дохода не на закупку продукции внутри страны (импорт, дополнительные налоги и т.п.).

Рост экспорта в стране расширяет спрос, прибавляя к внутреннему продукту сбыт за рубеж. Между тем, импорт замещает внутреннее потребление зарубежной продукцией и снижает спрос на национальную продукцию и одновременно расчетно-платежная система переводит часть денег на расчетную систему другого государства. Если на каждый рубль спроса приходится 0,3 рубля импортной продукции, то за счет мультипликации спрос на товары национального производства сократится до 0,4 рубля на каждый рубль.

²Такое явление случилось в России, когда деньги у населения полностью изъяли, то есть обесценили, покупательский спрос резко упал и полный переход на дешевые, но не всегда качественные импортные товары, предопределил спад уровня производства продукции национальной экономикой.

Спутником любой экономической системы является её теневая экономика. Основной причиной возникновения и расширения её являются недостатки в законодательской и правоприменительной деятельности, флуктуация в расчетно-платежной системе, которая приводит к бифуркации и создает условия для подпитки денежными или платежными ресурсами теневой экономики. Чрезмерный налоговый гнет часто вынуждает субъектов экономики уходить от уплаты налогов и скрывать объемы доходов для криминализованной экономики.

Необратимость качественного экономического развития порождает не только «веер» возможных направлений развития в каждый конкретный момент, но и ряд вариантов, реализуемых во времени. Причем если в одном случае бифуркации «работают» на позитивное развитие системы (поскольку существует широкий выбор возможных вариантов), то во втором случае имеет место «сужение веера» выбора по мере развития противоречий, что в целом может быть оценено как негативный фактор для развития этой системы, поскольку это означает неизбежность втягивания ее в кризис, а перспектива потери устойчивости грозит развалом, катастрофой, потерей существующей системой своих основных характеристик.

При вступлении России в транзитивную экономику все законодательные акты (правильные или неправильные, соответствующие или несоответствующие переходной экономике) перестали действовать. Наступил правовой и законодательный вакуум, период, когда можно было делать все, что не запрещено законом.

Это вызвало взрыв тех явлений, которые не присутствовали в социалистической экономике или, в крайнем случае, мало присутствовали. Как с цепи сорвалась теневая экономика. Если в государстве правовые акты несовершенны или бездействуют, то член общества постепенно может входить в противоречие с законом, что является причиной появления теневой экономики и теневых расчетов, криминализации общества, уклонения от уплаты

налогов, а также неадекватных действий политиков, государственных чиновников.

В настоящее время влияние теневых факторов на хозяйственную жизнь становится настолько значимым, что противоречие между неформальным и формальным укладами превращается в существенное социально-экономическое противоречие. Формы его проявления наблюдаются практически во всех сферах жизнедеятельности.

Масштабы составляющей теневой экономики во многом определяются отсутствием системы управления и контроля над протекающими экономическими процессами в стране, расстройством расчетно-платежной системы, качеством нормативно-законодательной базы, неправомерной деятельностью исполнительных органов власти и низким развитием правоприменительных актов по контролю и изъятию доходов от противоправной деятельности. В ней задействованы огромные капиталы, которые обращаются в спекулятивно - финансовой сфере, как внутри страны, так и в рамках стран СНГ, не ограничиваясь этим и расширяясь в другие развитые и не развитые страны.

Отличительная черта последних лет - проникновение преступности в сферы, ранее ей практически недоступные: в финансово-кредитную и расчетно-платежную систему, внешнеэкономическую, в высшие органы государственной власти, где регистрируются максимальное количество преступлений.

Широкое распространение получает ложный экспорт: в целях уклонения от уплаты акцизов предприятия заключают фиктивные контракты с зарубежными фирмами о поставках соответствующей продукции на экспорт, а сами реализуют ее на внутреннем рынке.

Исходя из среднемесячной заработной платы занятых в экономике, количества пенсионеров и суммы пенсий и пособий, студентов и лиц, получающих всевозможные выплаты и дотации из бюджета, ежемесячная потребность в наличных деньгах составляет около одного трлн руб. Нельзя забывать и то, что функционирует

теневая экономика, которая обеспечивает доходами до 40% населения.

В этих расчетах мы не учитываем миграцию денег в ближнее зарубежье. Эта сумма, по нашим данным, составляет еще 0,5 трлн руб. ежемесячно. Мы не учитываем тот факт, что около 20% товарно-денежных отношений производителей отечественной продукции обслуживается за наличные деньги. Вышеуказанные поверхностные расчеты свидетельствуют о недостатке суммарного объема расчетных средств, примерного такого же количества.

Следует отметить и то, что наличные деньги, находясь на руках у населения, также должным образом не работают на экономику. Однако недостатки в экономике и слабые меры государственных органов по широкому внедрению безналичных расчетов и ускорению прохождения межбанковских, клиринговых расчетов, наличие возможности ухода от налогообложения вынуждают юридические лица широко использовать наличные деньги. Кроме того, на руках у населения находится иностранная валюта. Эти феномены и метаморфозы российской экономики, взаимодействуя между собой, сводят на - нет меры по регулированию денежного обращения, по этой причине показатель денежной массы, как и его производные (скорость обращения денег и др.), определяются без участия расчетно-платежной системы, а финансово-кредитный сектор, охватывающий межбанковские расчеты, отодвигается на второй план.

В связи с вышеизложенным, по нашему мнению, необходимо выполнить, как минимум, следующие мероприятия:

- снижение действующей процентной ставки на рефинансирование коммерческих банков и превращение её из номинальной в реальную, работающую;

- установление максимального коридора отклонения цены кредита коммерческих банков от процентной ставки рефинансирования.

Заслуживает внимания методика расчета процентов за кредит, в которой используется метод нелинейного коррелирования уровней банковского процента к

расчетной рентабельности, что позволяет определить конкретный уровень ссудного процента, обеспечивающий более весомое его влияние на результаты хозяйственной деятельности.

Это будет стимулировать предприятия в более интенсивном использовании собственных средств и в привлечении кредитов только на рациональные потребности, в экономически целесообразные процессы, не покрываемые собственными средствами.

Наши расчеты показывают, что необходимый для более жесткого воздействия на конечные результаты деятельности предприятия уровень ссудного процента должен составлять не более 5-7% годовых. И это будет правильным, так как рентабельность капитальных вложений в среднем по стране составляет 12-15%. В целом по России процентная ставка рефинансирования должна быть установлена на уровне не выше 3-4% годовых. Причем она должна быть работающей, то есть подкрепленной практикой реального рефинансирования банков. Здесь необходимо опираться именно на капитальные вложения, ибо российская экономика в переходный период без капитальных вложений не восстановится.

Известно, что в целом для экономики, включая бюджет хозяйствующих структур, коммерческим банкам гораздо выгоднее предоставление кредитов по реальным процентным ставкам. В этом случае выигрывают все участники кредитных операций, включая государство.

В стране отсутствует эффективная и грамотная амортизационная политика. Не создана эффективная политика по внедрению новой техники и технологий. Сложилось упрощенное понятие амортизации, как уход от налогов, даже боимся увеличивать стоимость основных фондов. Практически все вновь устанавливаемое оборудование мы относим к малоценке и списываем их на затраты с соответствующими последствиями.

На западе существует практика переоценки балансов предприятий в случае большого инфляционного давления. При

этом существует практика пересмотра и за последние десять лет. Такая практика была применена и в Российской Федерации в начале 90-х годов. Это должно являться частью инвестиционной политики государства. Такая переоценка должна производиться ежегодно без налоговых последствий. Это позволяет соблюдать интересы частных инвесторов.

Каждое предприятие начисляет амортизацию на основные фонды с целью использования этих средств на их обновление. В настоящее время ситуация такова, что амортизация начисляется, но освоения новой техники и технологий нет. С одной стороны нет нужного количества финансовых средств у субъекта экономики. А с другой - нет отечественных разработок новой техники и технологий. Научный потенциал практически исчерпан. Будучи низкооплачиваемой категорией, значительная часть высококвалифицированных научных сотрудников ушла в сферу «купи и перепродай» или выехала из страны. Государство не дает достаточного количества финансовых ресурсов на научные разработки, даже на оборонный комплекс.

Остро возникла необходимость формирования негосударственного фонда НИР и НИОКР. Формирование такого фонда можно начинать с перечисления некоторой части амортизационных отчислений в хозяйственный общегосударственный фонд. При этом каждый субъект экономики, который перечисляет свои средства в этот фонд, должен иметь процентный доход на уровне ставки рефинансирования ЦБР и определенной маржи.

Государство практически отказалось от взимания принадлежащей ему монопольной ренты, уступив право на нее частным структурам, эксплуатирующим соответствующие объекты общегосударственного значения: энергетической и металлургической промышленности, трубопроводного транспорта, добывающей промышленности, железной дороги (полотно и диспетчерская служба), водного транспорта (лоцманы) и т.п.

В существующих условиях вновь созданному предприятию, включая малые,

сложно вести конкурентную борьбу с другими, которые за достаточно низкую цену успели выкупить у государства готовые производственные объекты. А налоги одинаковы для всех, для тех, кто имеет готовые производственные мощности и извлекает прибыль (в то же время не эффективно использует их), и для тех, кто только строит свои производственные мощности, не имея никаких льгот.

Известно, что в последнее десятилетие значительное сократилась рождаемость населения. В настоящее время добрая, порядочная, достаточно образованная семья имеет одного или двух детей. Однако ввиду платности медицинских услуг некоторая часть населения, имеющий репродуктивный возраст, не в состоянии вовремя вылечить недуги. А может ли нездоровый родитель родить здорового ребенка? В первые классы школы приходят дети с различными степенями заболевания. Из 30 учащихся здоровых насчитывается примерно 5 детей, около 20%.

В последние годы прирост населения России давало село. Сельская семья имеет среднюю численность от 4 до 5 человек. Однако в нынешней ситуации село по сравнению с городом оказалось в худших условиях. В последние годы резко упало количество сельской молодежи, обучающихся в ВУЗах и ССУЗах. На селе наиболее остро стоит проблема безработицы. Незанятая молодежь, будущие родители, более склонна к выпивке или алкоголизму или из-за нехватки денег употребляют суррогаты вина и водки. Это бьет по состоянию здоровья. Соответственно, родители больные никак не могут родить здоровых детей.

России рост численности населения можно ожидать только из сельской местности, а молодежь не здорова и недостаточно образована. Из-за выпивок распадаются семьи. Например, в Чувашской Республике в отдельных школах в начальных классах из 30 учащихся 18 детей воспитываются только мамой.

От этого страдает воспитательный и образовательный процесс. В деревне развито воровство, ничего не стоит украсть у

соседней бабушки последнюю курицу, чего не было ранее, бесхозность и безысходность. Прививается иждивенческое настроение.

Таким образом, идет крупными шагами деградация российского населения. Следовательно, в век научно-технического прогресса, некоторая часть его, не будет готова осваивать серьезную технику в реальном секторе экономики, включая сельское хозяйство.

По нашим подсчетам, к 2025-2027 годам титульного российского народа (русских, татар, чуваш, мордвы и др.) будет около 40-45% от всей численности на-

селения. В этих условиях может возникнуть ситуация похожая как это было в Югославии. То есть под давлением международных предпринимательских кругов начнется дележ государства по национальному и религиозному принципам. Основа для этого есть, так как к этому времени остро проявится проблема природных ресурсов и ископаемых. Тогда победят те, у кого больше международной свободно конвертируемой валюты. А российских предпринимателей, которые способны противостоять иностранным богатым, не так и уж много. Часть их них уже осела в других странах.

Елагин В.И.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЭКСПОРТНО – ОРИЕНТИРОВАННЫХ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

*Чебоксарский кооперативный институт РУК,
г. Чебоксары, Россия*

Оценка степени разработанности проблемы финансовой безопасности предприятий и организаций в современной экономике показывает, что, несмотря на большое внимание ученых и специалистов к данной проблеме, многие её аспекты, в том числе, связанные с влиянием рыночных факторов, исследованы недостаточно. Кроме того, существуют различия в методических подходах, к примеру, к оценке запаса финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов, чем предопределяются существенные расхождения в обобщениях, выводах и практических рекомендациях относительно путей повышения финансовой безопасности хозяйствующих субъектов.

Одним из эффективных методов финансового анализа с целью оперативного и стратегического планирования служит операционный (внутренний) анализ, позволяющий отслеживать зависимость финансовых результатов предприятия от издержек и объемов производства и сбыта. В отличие от внешнего финансового анализа, результаты операционного анализа мо-

гут составлять коммерческую тайну хозяйствующего субъекта. Ключевым элементом этого анализа является запас финансовой устойчивости (ЗФУ). Определение ЗФУ предприятия и ее границы относится к числу наиболее важных экономических проблем в рыночных условиях, ибо отсутствие или недостаточный ее запас не позволяет предприятию выдержать определенное ухудшение конъюнктуры рынка без серьезной угрозы для своего финансового положения.

Результаты исследования свидетельствуют, что наибольшее влияние оказывает цена продукции (чем больше угол наклона прямых, тем выше эластичность прибыли к изменению анализируемого фактора). Объем продаж по своему влиянию на прибыль оказывается на втором месте вслед за ценой, далее следуют соответственно переменные и постоянные затраты.

В связи с тем, что эластичность прибыли к последнему фактору минимальна (8%), то методологический подход оценки ЗФУ должен включать первые три факто-

ра. Такой подход, предполагающий наложение ЗФУ не только по объему продаж как при классическом подходе, но и по цене продукции и переменным затратам: с одной стороны позволит достаточно всесторонне оценить ЗФУ, что особенно важно для районных потребительских обществ, выпускающих широкий ассортимент продукции при нестабильности цен, а с другой – не усложняет оценку и расчет этого элемента операционного анализа. ЗФУ по цене. Например, направлен на решение главнейших вопросов ценовой и ассортиментной политики: какие товары выгодно, а какие невыгодно включать в ассортимент и какие цены назначать. Всё это способствует тому, что анализ получается более реалистичным и повышается обоснованность разрабатываемых путей улучшения ЭФУ хозяйствующих субъектов.

На конечный результат любого бизнес-процесса влияет множество факторов. В связи с этим возникает потребность в их выявлении, особенно рыночного характера, изучении роли и степени воздействия с целью получения хозяйствующим субъектом положительных результатов деятельности. Определение степени влияния основных факторов в значительной мере определяющих финансовые результаты деятельности предприятий в условиях рынка показывают, что к ним относятся: маркетинг, конкуренция, интеграция.

Поскольку влияние перечисленных факторов на прибыль хозяйствующих субъектов существенно, то автором эти направления повышения запаса финансовой устойчивости определены, обоснованы и разработаны как основные для предприятий и организаций в условиях рыночной экономики.

Оценить и спрогнозировать безубыточность возможно посредством анализа безубыточности, который означает определение критических соотношений выручки от продаж и объема производства, при котором предприятие будет способно покрывать свои расходы без получения прибыли. Изучению проблем безубыточной работы предприятий и организаций посвятили свои исследования как зарубежные,

так и отечественные ученые, и специалисты.

Предлагаемая технология анализа адресована специалистам, владеющим навыками управленческого учета, и может быть использована ими при принятии конкретных экономических решений. Ученые акцентируют внимание на том, что залогом успешного выполнения основной цели деятельности предприятий является прибыль от осуществления финансово-хозяйственной деятельности. Многие из них отмечают, что всякая деятельность сопряжена с определенными затратами, но лишь некоторые из ученых считают, что нахождение оптимума, позволяющего добиться получения достаточной для саморазвития прибыли при условии эффективного (максимальность доходов) и экономного (оптимальность затрат) хозяйствования является одной из первостепенных задач любого субъекта рыночных отношений. Представляется, что именно оптимальное сочетание максимума доходов и минимума расходов становится в рыночных условиях одним из основных факторов, обеспечивающих конкурентные преимущества предприятий.

Предлагаемые учеными и специалистами методы анализа безубыточности предполагают нахождение критического значения объема продаж (порога рентабельности) и запаса финансовой устойчивости предприятия, имеющих отношение в основном только к объему реализации. Причем критической считается такая точка объема продаж, при которой предприятие имеет затраты, равные выручке от реализации, а под запасом финансовой устойчивости понимается тот объем продаж (выручки), на который предприятие превышает критическое значение объема продаж (порога рентабельности).

Автор, в принципе, солидарен с предлагаемой методикой, которая дополняет и расширяет возможности анализа безубыточности. Но, необходимо отметить недостатки этой методики для применения ее в настоящее время в реальной практике. Например, при проведении такого анализа безубыточности в целом по отрасли не

всегда возможно рассчитать порог рентабельности и запас финансовой устойчивости конкретных предприятий, поскольку система учета затрат в хозяйствующих субъектах не всегда позволяет определить вклад хозяйственной единицы в общий результат. Такие трудности проявляются особенно в тех местах, где не налажен должный учет. Если по каждой структурной единице предприятие учет организован таким образом, что он позволяет видеть доходы и расходы каждого подразделения, то, безусловно, возможности применения различных методик расширяются.

Подобные ситуации позволяют нам утверждать, что для выработки методики анализа безубыточности хозяйствующих субъектов необходимо учитывать различные особенности, например, характеризующие специфику деятельности, отсутствие по ряду причин достаточного количества показателей и т.п. На основе теории и практики и с учетом цели анализа, выбора анализируемых объектов, определения масштабы проведения анализа автор выработал приемлемую для работы методику анализа безубыточности. Она включает такие факторы, как объем продаж, цена продукции и переменные затраты. Необходимость включения трёх факторов заключается в следующем:

- доход может быть увеличен не только за счет роста объемов производства, но и в результате успешного сбыта за счет повышения цены, а также экономного (оптимальность затрат) хозяйствования;

- отсутствие (как уже было отмечено) достаточного количества показателей в некоторых предприятиях.

Предлагаемая усовершенствованная методика анализа безубыточности развивает обычный подход и распространяет его, например, и на цену продукции, что особенно важно в нынешней ситуации, когда цены постоянно меняются. Все это способствует тому, что анализ получается более реалистичным и повышается обоснованность разрабатываемых путей улучшения запаса финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов.

Ниже приводятся формулы, используемые в данной методике:

$$BM = B - \text{Пр.З}, \quad (1)$$

где BM – валовая маржа, руб.,
 B – выручка от продаж, руб.,
 Пр.З – переменные затраты, руб.

$$OP = BM \div \Pi, \quad (2)$$

$$OP_{\text{ц}} = B \div \Pi, \quad (3)$$

где OP – сила операционного рычага;
 Π – прибыль, руб.

$$KBM = BM \div B \quad (4)$$

где KBM – коэффициент BM ,
 $PR = \text{ПЗ} \div KBM, \quad (5)$

где PR – порог рентабельности, руб.;;
 ПЗ – постоянные затраты, руб.

$$PKT = PR \div \text{Ц}, \quad (6)$$

где PKT – пороговое количество товара, шт.;

Ц – цена, р./шт.

$$ЗФУ (\text{руб.}) = B - \text{ПР}, \quad (7)$$

где $ЗФУ$ – запас финансовой устойчивости, руб., (и в % к B).

Анализ безубыточности по предлагаемой методике предусматривает следующие этапы по всем факторам;

- определение критического значения анализируемого фактора (порога рентабельности);

- определение запаса финансовой устойчивости по анализируемому фактору.

Анализ безубыточности применяют в различных случаях, когда у руководства и специалистов хозяйствующего субъекта возникают вопросы:

- возрастает ли возможность безубыточной работы предприятия в целом или она уменьшается с течением времени?

- окупятся ли затраты на производство той или иной продукции и услуг?

- Покроет ли увеличение объема продаж затраты на проведение мероприятий по маркетингу?

Запас финансовой устойчивости – это один из основных показателей, характеризующих уровень финансовой безопасности организации. Поэтому знание и использование основных путей его повышения в современных условиях рыночной экономики приобретает особую актуальность, особенно для экспортно – ориентированных хозяйствующих субъектов, которые

стремятся при ограниченности используемых ресурсов повысить эффективность финансово-хозяйственной деятельности. Определение финансовой безопасности необходимо не только для самих хозяйствующих субъектов, но и для партнеров, принимающих непосредственное участие в их деятельности. Финансово устойчивое предприятие имеет преимущества в при-

влечении кредитов, выборе поставщиков и потребителей. Оно более независимо от неожиданных изменений рыночной конъюнктуры, следовательно, у него меньше риск быть неплатежеспособным и оказаться на краю банкротства.

Емельянова Г.А.

УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА КАК ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

*ФГБОУ ВПО «Чувашская государственная сельскохозяйственная академия»,
г. Чебоксары, Россия*

Каждый субъект экономических отношений в определенной степени стремится сохранять и усиливать свою экономическую безопасность всеми доступными для него законными способами. Проблемы экономической безопасности обусловлены изменяющимися условиями функционирования экономических субъектов, экономическая безопасность является основой рационального поведения в условиях рыночных рисков. Функциональная структура экономической безопасности включает: научно-технической безопасности; информационную безопасность; интеллектуальную безопасность; финансовую безопасность; инвестиционную безопасность, безопасность внешнеэкономической деятельности и т.п.

Формирование атрибутов экономической безопасности предпринимательской деятельности предприятий определило необходимость нового концептуального подхода к бухгалтерскому, финансовому, управленческому и налоговому учету, экономического анализа и внутреннего контроля. Основной экономической и информационной безопасности предприятия есть информация бухгалтерская. Поэтому организация бухгалтерского учета на предприятии является весьма важным этапом в работе предприятия, поскольку в дальнейшем от нее будет зависеть эффективное

функционирование предприятия и его безопасность.

Предприятие является владельцем бухгалтерской информации, содержащей коммерческую тайну, поэтому имеет право определить перечень лиц, которые могут обладать, распоряжаться, определить правила обработки, а также ставить другие условия по сохранению коммерческой тайны. При условии соблюдения необходимых мер организации бухгалтерского учета собственник имеет право на юридическую защиту данных, что позволит повысить ответственность учетного персонала и сохранить активы предприятия, которые ему предстоит. Прежде всего, нужно определить перечень бухгалтерской информации, составляющей коммерческую тайну предприятия, а также разработать внутренние распорядительные документы в части защиты бухгалтерской информации, среди которых выделим следующие: должностные инструкции бухгалтеров, соглашение о неразглашении информации, составляющих коммерческую тайну. Это позволит обеспечить соблюдение экономической безопасности предприятия внедрить на предприятии систему коммерческой тайны, содержит в себе механизм защиты бухгалтерской информации.

В состав принципов организации бухгалтерского учета следует включить

следующие принципы: безопасности и контроля бухгалтерских данных, комплексности, эшелонирования, что даст возможность в значительной мере внедрению комплексной системы мер организации бухгалтерского учета, целью которого будет усиление функции сохранения собственности и обеспечения непрерывности деятельности предприятия.

Важными составляющими разработанной комплексной системы мероприятий по организации бухгалтерского учета является работа бухгалтерской службы, организация и техника ведения бухгалтерского учета, а также организация внутреннего контроля. Ведь применение всех составляющих комплексной системы мер организации бухгалтерского учета обеспечивает выполнение бухгалтерским учетом основных его функций. Необходимость внедрения комплексной системы мер организации бухгалтерского учета связана с необходимостью повысить ответственность учетного персонала на требование внутренних распорядительных документов, предусматривающих защиту бухгалтерской информации, составляющей коммерческую тайну предприятия. Соблюдение требований по защите учетной информации предприятия гарантирует его эффективное функционирование и значительный потенциал развития в будущем.

Особое значение в организациях со точки зрения экономической безопасности имеет правильно разработанная учетная политика для целей бухгалтерского и налогового учета. Под учетной политикой организации понимается принятая ею совокупность способов ведения бухгалтерского учета — первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности. Отметим, что определение учетной политики, данное в законе о бухгалтерском учете, по смыслу и по тексту практически тождественно определению, данному в соответствующем ПБУ 1/2008. Внутренними стандартами предприятия (учетной политикой) также определяются способы группировки и оценки фактов хозяйственной деятельно-

сти, погашения стоимости активов, организации документооборота, инвентаризации, применения счетов бухгалтерского учета, организации регистров бухгалтерского учета, обработки информации. Работа бухгалтера с учетной политикой включает в себя два этапа - формирование (выбор и обоснование) и раскрытие в годовой бухгалтерской отчетности. Формировать учетную политику обязаны все организации, применяющие российские стандарты бухгалтерского учета, — это пока еще все те же ПБУ, утвержденные приказами Минфина России. При этом организация самостоятельно формирует свою учетную политику, руководствуясь законодательством Российской Федерации о бухгалтерском учете, федеральными и отраслевыми стандартами. Раскрывать учетную политику обязаны только организации, публикующие свою бухгалтерскую отчетность полностью или частично согласно законодательству, учредительным документам либо по собственной инициативе. В практической работе над учетной политикой бухгалтеру необходимо увязать отдельные ее аспекты с общей стратегией и особенностями деятельности компании. Например, раздел о доходах и расходах должен учитывать маркетинговую политику, в частности применение скидок (наценок). И вовсе не обязательно переписывать отдельные положения из маркетинговой политики, достаточно, например, сделать ссылку на этот внутренний документ с указанием, что маркетинговая политика является составной частью общей учетной политики.

Отчетным периодом для годовой бухгалтерской отчетности, или отчетным годом, является календарный год — с 1 января по 31 декабря включительно, за исключением случаев создания, реорганизации и ликвидации юридического лица. Бытует мнение, что приказ об утверждении учетной политики на следующий год обязательно должен быть подписан до 31 декабря текущего года. В частности, аудиторы нередко делают замечания тем организациям, у которых такой приказ датирован началом отчетного года. Мотивируют свои

замечания аудиторы требованиями пункта 9 ПБУ 1/2008.

Способы ведения бухгалтерского учета, избранные организацией при формировании учетной политики, применяются с первого января года, следующего за годом утверждения соответствующего организационно-распорядительного документа.

Как мы видим, формальные основания для замечания, действительно, есть, а с точки зрения методологии бухгалтерского учета подобное замечание является достаточно спорным. Вспомним, например, о ретроспективном методе отражения последствий изменения учетной политики, когда исходят из предположения, что измененный способ ведения бухгалтерского учета применялся с момента возникновения фактов хозяйственной деятельности данного вида. Ретроспективное отражение последствий изменения учетной политики заключается в корректировке входящего остатка по статье «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» за самый ранний представленный в бухгалтерской отчетности период. Одновременно корректируются значения связанных статей бухгалтерской отчетности, раскрываемых за каждый представленный в бухгалтерской отчетности период, так, как если бы новая учетная политика применялась с момента возникновения фактов хозяйственной деятельности данного вида. Для предприятий, ведущих бухгалтерский учет не один год, принятие учетной политики на следующий отчетный год, по сути, означает всего лишь изменение (уточнение, дополнение) той учетной политики, которая применялась в прошлый период. Такой вывод следует из двух основополагающих принципов учета, а именно из принципа сопоставимости показателей отчетности за разные отчетные периоды, а также из обозначенного нами вначале принципа последовательного применения учетной политики из года в год. То есть новый, закреплённый в учетной политике способ учета имеет обратную силу. Таким образом, дата или срок утверждения учетной политики решающего значения не имеют, принци-

альное значение имеет период, на который утверждается и в котором реально применяется учетная политика. На практике бухгалтеру можно рекомендовать не гнаться за формальным соблюдением сроков подготовки и утверждения положения об учетной политике, тем более не следует выпускать соответствующий приказ «задним числом», а сосредоточиться на содержательной части учетной политики. При этом по возможности вдумчиво проанализировать бизнес своей компании и его перспективы с привлечением специалистов самой компании.

Бухгалтерский учет представляет собой формирование документированной систематизированной информации об объектах бухгалтерского учета в соответствии с требованиями, установленными законом о бухучете, и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности. Объектами бухгалтерского учета организации являются:

- факты хозяйственной жизни;
- активы;
- обязательства;
- источники финансирования ее деятельности;
- доходы;
- расходы;
- иные объекты в случае, если это установлено федеральными стандартами [1].

В отношении фактов хозяйственной жизни (деятельности) сохраняются требования полноты и своевременности их отражения в бухгалтерском учете. Факт хозяйственной жизни определяется законом как сделка, событие, операция, которые оказывают (способны оказать) влияние на финансовое положение экономического субъекта, финансовый результат его деятельности и (или) движение денежных средств. Другим важным объектом учета закон определяет активы. Понятие актива и порядок его признания в бухгалтерском учете закон не определяет. Понятие актива и критерии его признания даны в Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России. При этом критерии признания активов прямо не связаны с правом собственности организации на то или иное

имущество. Согласно этой Концепции активами признаются хозяйственные средства, контролируемые организацией в результате прошлых событий ее хозяйственной деятельности и которые должны принести ей экономические выгоды в будущем. В бухгалтерском балансе актив признается, когда вероятно получение организацией экономических выгод в будущем от этого актива и когда стоимость его может быть измерена с достаточной степенью надежности. Поскольку в стандартах (действующих положениях) по бухгалтерскому учету пока еще не содержится общих критериев признания активов на балансе организации, в учетной политике предприятия необходимо применять правила признания, рекомендованные Концепцией. Подобная трактовка вовсе не означает, что незабываемый принцип имущественной обособленности организации якобы отвергается. Вместе с тем напомним, что законодательством предусмотрены случаи управления «чужими» активами, с постановкой их на балансовый учет, и уплаты налога на имущество организаций (это, например, аренда предприятия). В связи с этим при работе с учетной политикой в 2013 году стоит задуматься об общем порядке учета других объектов аренды [2].

Инвентаризация активов и обязательств организации в общем случае является обязательной. Под инвентаризацией понимается выявление фактического наличия соответствующих объектов учета, которое сопоставляется с данными регистров бухгалтерского учета. Организация вправе самостоятельно определить в своей учетной политике случаи, сроки и порядок проведения инвентаризации, за исключением случаев обязательной инвентаризации. Требования закона не являются новацией, напомним, что аналогичная норма предусмотрена пунктом 4 ПБУ 1/2008 [3]. Однако при описании порядка проведения инвентаризации активов и обязательств желательно увязать его с графиком планово предупредительных мероприятий (ремонтов), а также сделать ссылку, например, на график проведения сверки взаиморасчетов с контрагентами и т. д.

Инвентаризация расчетов с банками и другими кредитными учреждениями по ссудам, с бюджетом, покупателями, поставщиками, подотчетными лицами, работниками, депонентами, другими дебиторами и кредиторами заключается в проверке обоснованности сумм, числящихся на счетах бухгалтерского учета. Инвентаризационная комиссия путем документальной проверки должна установить:

- правильность расчетов с банками, финансовыми, налоговыми органами, внебюджетными фондами, другими организациями, а также со структурными подразделениями организации, выделенными на отдельные балансы;
- правильность и обоснованность числящейся в бухгалтерском учете суммы задолженности по недостачам и хищениям;
- правильность и обоснованность сумм дебиторской, кредиторской и депонентской задолженности, включая суммы дебиторской и кредиторской задолженности, по которым истекли сроки исковой давности.

Отсутствие инвентаризации расчетов перед составлением годовой отчетности в аудиторской практике считается типовым нарушением. При этом предприятие зачастую имеет необходимый набор документов в виде актов сверки взаиморасчетов, в том числе с банками, налоговыми органами, внебюджетными фондами и прочими контрагентами. Основную трудность представляет собой разброс таких документов по датам. Некоторые подтверждающие расчеты документы поступают в бухгалтерию в начале года, следующего за отчетным периодом. В такой ситуации у многих бухгалтеров возникает вопрос: как правильно закрепить в учетной политике сроки и порядок проведения годовой инвентаризации расчетов в учетной политике.

Обязательный экземпляр годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности представляется в государственные органы статистики не позднее трех месяцев после окончания отчетного периода. То есть, закон предоставляет достаточно времени для того, чтобы сразу после окончания отчет-

ного года и, что самое главное, получения годовых справок о состоянии расчетов с налоговыми органами, банками и другими организациями провести инвентаризацию. В учетной политике целесообразно закрепить проведение годовой инвентаризации расчетов отдельной процедурой от инвентаризации активов и других объектов учета организации, непосредственно в период подготовки отчетности, но перед ее окончательным составлением. Составленной считается отчетность после подписания ее экземпляра на бумажном носителе руководителем экономического субъекта.

Изменение учетной политики может производиться при условии:

- изменения требований, установленных законодательством Российской Федерации о бухгалтерском учете, федеральными и (или) отраслевыми стандартами;
- разработки или выбора нового способа ведения бухгалтерского учета, применение которого приводит к повышению качества информации об объекте бухгалтерского учета;
- существенного изменения условий деятельности организации [3].

Основания для изменения учетной политики, предусмотренные законом, в целом аналогичны требованиям пункта 10 ПБУ 1/2008. Различие касается целей изменения учетной политики в случае разработки или выбора нового способа ведения бухгалтерского учета. В законе речь идет о повышении качества информации об объекте учета, но не говорится об уменьшении трудоемкости учетного процесса. В данном случае приоритет принадлежит закону, и желание уменьшить трудоемкость учетного процесса не может являться основанием для изменения учетной полити-

ки. На наш взгляд, такая позиция вполне справедлива и более точно согласуется с целями бухгалтерского учета. Разработка или выбор нового способа бухучета изначально должны предполагать рациональное его применение (требование рациональности) Закон № 402 ФЗ допускает изменение учетной политики не с начала отчетного года в случае, если такой порядок изменения учетной политики обусловлен причиной этого изменения. Аналогичная норма содержится в пункте 12 ПБУ 1/2008. Главная цель изменения учетной политики не должна противоречить нормам налогового учета или следует применять нормы действия ПБУ 18/2002 для сближения бухгалтерского учета и налогового при ее изменении.

Таким образом, все вышеизложенное позволит нивелировать негативные воздействия на все составляющие экономической деятельности организации во избежание налоговых штрафных санкций за несоблюдение норма ведения бухгалтерского и налогового учета в организации.

Литература

1. О бухгалтерском учете : федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ.
2. Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России (Одобрена Методологическим советом по бухгалтерскому учету при Министерстве финансов Российской Федерации и Президентским советом Института профессиональных бухгалтеров 29 декабря 1997 г.).
3. Приказ Минфина России от 6 октября 2008 г. № 106н ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации».

МОДЕРНИЗАЦИЯ ГРАЖДАНСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ПО ВОПРОСАМ ОРГАНИЗАЦИОННО ПРАВОВЫХ ФОРМ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Чебоксарский институт экономики и менеджмента (филиал)
ФГБОУ ВПО «СПбГПУ», г. Чебоксары, Россия*

В настоящее время изменения в Гражданский кодекс Российской Федерации (далее – ГК РФ) предполагают в значительной степени изменить систему организационно правовых форм юридических лиц. В частности изменится целый ряд законов, регулирующих деятельность юридических лиц, такие как, законы «Об акционерных обществах», «Об обществах с ограниченной ответственностью», «О хозяйственных обществах», «О некоммерческих организациях», «О государственной регистрации юридических лиц», а юридическим лицам придётся приводить свои учредительные документы в соответствие с действующим законодательством.

Законопроект предлагает упорядочить и сократить организационно-правовые формы юридических лиц, в том числе отказаться от закрытых акционерных обществ и обществ с дополнительной ответственностью. Вместо ООО и ЗАО вводится дифференцированное регулирование статуса публичных и непубличных акционерных обществ.

Законопроект также впервые предусмотрел закрепление общих прав участников любой корпорации: права на участие в управлении делами корпорации, на получение информации о ее имущественном положении, права оспаривать исключение из корпорации и т.д., в том числе восстановление бывшими участниками корпорации утраченных помимо их воли прав участия в ней, в том числе при необоснованном «списании» акций и долей участия, «корпоративных захватах». Новеллой является возможность участия в корпоративном договоре третьих лиц, в том числе кредиторов общества, для обеспечения их законных интересов.

С одной стороны указанные изменения носят позитивный характер, так как в ныне действующем ГК РФ существует ряд организационно-правовых форм которые на практике фактически не существуют «мертвые организационно-правовые формы». К ним можно отнести – общества с дополнительной ответственностью (ОДО), полные товарищества, товарищества на вере, производственные кооперативы (артели). Они либо практически отсутствуют в ЕГРЮЛ, либо их число снижается с каждым годом. Однако если проанализировать ситуацию можно сделать вывод о том, что данные организационно-правовые формы должны представлять в первую очередь малый и средний бизнес. Вопрос о их существовании лежит в плоскости ответственности их создателей (учредителей) по обязательствам юридических лиц.

Фактически на сегодняшний день подавляющее большинство коммерческих организаций малого и среднего бизнеса создаются в форме ООО и это обусловлено низким размером уставного капитала и ограниченной ответственностью учредителей. Возникает вопрос о необходимости такого кардинального изменения системы, возможно необходимо внести изменения в правовой статус уже существующие организационно-правовых формы юридических лиц. В частности путем установления сбалансированной ответственности учредителей по обязательствам юридического лица и установления для всех юридических лиц системы определенных гарантий их контрагентов введением определенного резервирования их имущества или развитием системы обязательного страхования предпринимательских и хозяйственных рисков пропорционально заключаемой сделки или виду деятельности. Безусловно,

законодатель при регламентации данных форм предполагал наличие у них определенных преимуществ для отдельных видов экономической деятельности или их участников (например, инвестиционная привлекательность).

Также меняются положения ГК РФ об отдельных видах юридических лиц: предполагается ввести новые понятия – «корпоративного» и «унитарного» юридического лица.

К корпорациям отнесены юридические лица, основанные на праве членства, в которых учредители (участники) имеют право участвовать в управлении деятельностью, а именно хозяйственные товарищества и общества, производственные и потребительские кооперативы, общественные организации граждан, ассоциации и союзы.

Унитарными являются юридические лица, учредители которых не становятся их участниками и не приобретают в них прав членства, а именно государственные и муниципальные унитарные предприятия, фонды, учреждения, религиозные организации.

Для акционерных обществ вводится понятие публичного акционерного общества, ценные бумаги которого публично размещаются (путем открытой подписки) и публично обращаются на условиях, установленных законодательством о ценных бумагах. Судя по всему, это понятие заменяет собой ныне действующее понятие открытого акционерного общества.

Стоит обратить внимание на изменения, касающиеся формирования и размера уставного капитала хозяйственных обществ и товариществ: «Вкладом участника хозяйственного товарищества или общества в его имущество могут быть деньги, вещи, доли (акции) в уставных (складочных) капиталах других хозяйственных обществ и товариществ, российские депозитарные расписки, а также исключительные (интеллектуальные) права и права по лицензионным договорам, подлежащие денежной оценке».

В части размера уставного капитала хозяйственных товариществ и обществ законодателем предполагается внести следующие изменения:

размер уставного капитала общества с ограниченной ответственностью не может быть менее пятисот тысяч руб.;

размер уставного капитала акционерного общества не может быть менее пяти миллионов руб.;

размер уставного капитала публичного акционерного общества не может быть менее ста миллионов руб..

Так же минимальный уставный капитал хозяйственного общества должен быть оплачен деньгами, причём не менее трёх четвертей уставного капитала хозяйственного общества должно быть внесено его учредителями к моменту государственной регистрации общества.

Важные поправки планируется внести в положения, касающиеся объектов гражданских прав, законодательство о ценных бумагах и финансовых сделках, представительстве, решениях собраний корпоративных юридических лиц, управлении в хозяйственных обществах, ответственности их руководителей и участников (членов). Много изменений, непосредственно касающихся юридических лиц, появится и в других разделах гражданского кодекса.

Предлагаемые изменения в ГК РФ весьма существенны и охватывают многие сферы гражданских отношений. Однако в этих изменениях довольно много спорных моментов.

Таким образом:

1. Процедура регистрации юридических лиц и внесения изменений в их прежние документы станет намного сложнее и приведет к росту расходов.

2. Разобраться в переплетениях нового законодательства впервые годы как минимум, смогут только профессионалы, а это – дополнительные расходы для предпринимателей.

Секция «Финансовые аспекты обеспечения экономической безопасности Российской Федерации»

Байда Б. Ф.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: МОДЕЛИ, ФОРМЫ И ВИДЫ

*Естественно-гуманитарный колледж при
Закарпатском государственном университете, г. Ужгород, Украина*

Среди всех форм хозяйствования наиболее прогрессивной, как показывает опыт экономически развитых стран, является предпринимательство. В общем, широкое развитие предпринимательства обогащает экономическую деятельность общества, разнообразит ее формы, повышает экономическую эффективность общественного производства.

Учитывая высказывания отечественных и зарубежных ученых относительно сути «предпринимательства» предлагаем понимать под ним особый тип общественных отношений по поводу производства, распределения и присвоения благ и услуг, в процессе чего предприниматель при условии полной свободы действий рационально объединяет (комбинирует) факторы производства на инновационной основе и берет на себя ответственность за результаты производства вложенными средствами, затратами времени и труда, деловой репутацией и своим будущим доходом, но реализуя свои собственные интересы, он способствует эффективному удовлетворению потребностей общества и рыночным преобразованиям в государстве.

Важным условием успешной предпринимательской деятельности является выбор модели, формы и вида ее осуществления (рис. 1). Они отличаются большой разнообразностью, а выбор их обуславливается целым рядом факторов, в частности управленческими способностями предпринимателя, мерой ответственности, возможностью смены

собственника, системой налогообложения, потребностью в финансах и т.д.

Традиционными являются классическая и инновационная модели предпринимательства, а также альтернативные варианты их сочетания.

Относительно форм предпринимательства, то ряд ученых, в частности О.С. Варналий [1, 76], Л.И. Донец и Н.Г. Романенко [3, 51] выделяют среди них организационно-экономические и организационно-правовые.

Организационно-экономическими формами предпринимательской деятельности являются: концерны, ассоциации, консорциумы, синдикаты, картели, финансово-промышленные группы [3, 52]. Из организационно-правовых форм предпринимательства в Украине наиболее распространены три из них: единоличное владение, товарищества (партнерства), корпорации (акционерные общества).

Важной интегрированной формой предпринимательской деятельности является франчайзинг, то есть форма взаимовыгодного сотрудничества крупного и мелкого предпринимательства: предоставление небольшой фирме (франчайзи) лицензии на товарный знак или технологию, права на производство или продажу продукции крупной (франчайзера) независимой фирмы с высоким рейтингом на рынке при условии выполнения первой «правил игры», установленных последней [4].

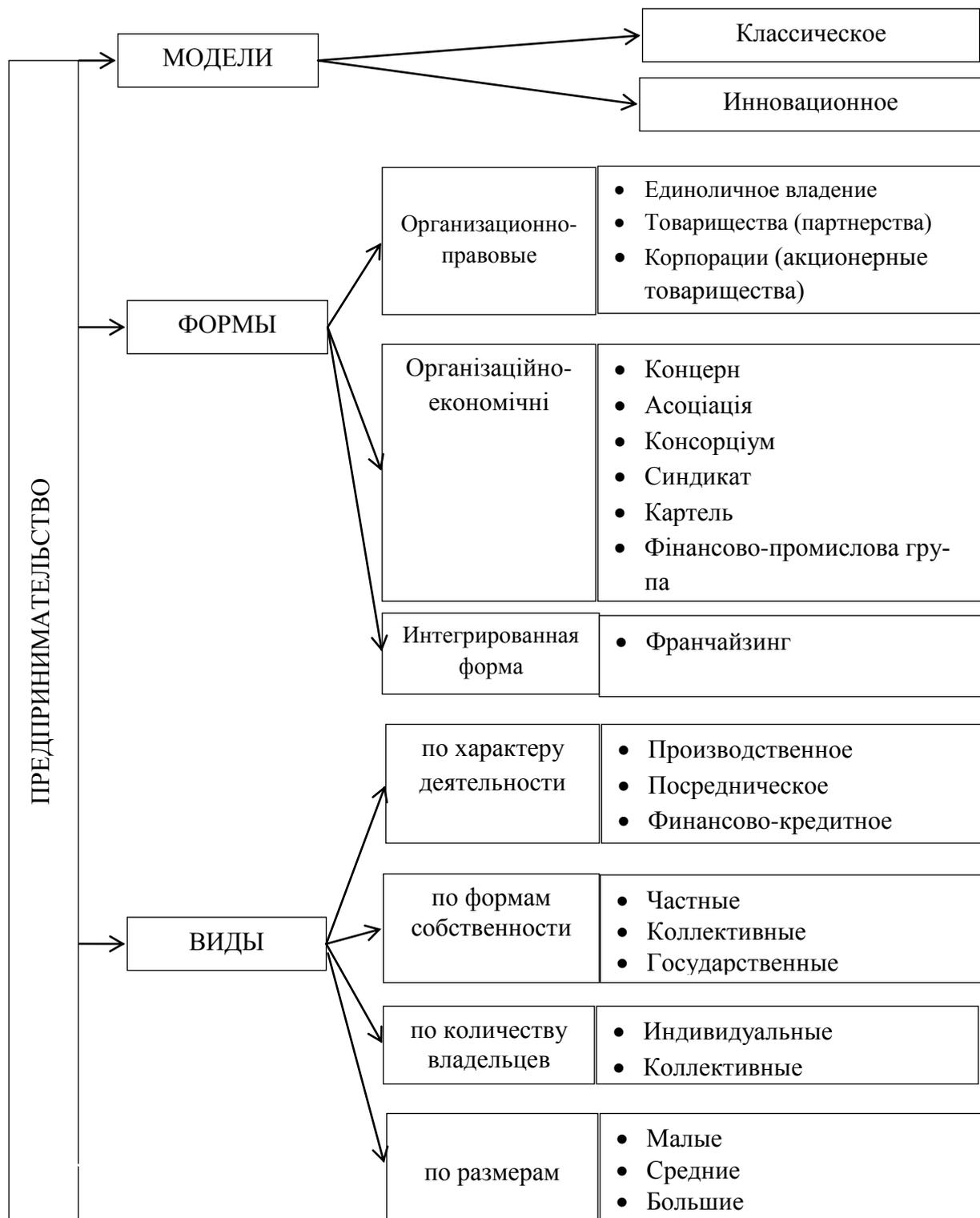


Рис. 1. Модели, формы и виды предпринимательства*

* Собственная разработка Байды Б.Ф.

Все многообразие видов предпринимательской деятельности может быть классифицировано по различным признакам:

1. по характеру деятельности (производственная, посредническая, финансово-кредитная);

2. по формам собственности (частные, коллективные, коммунальные, государственные);

3. по количеству владельцев (индивидуальные, коллективные);

4. по размерам (малые, средние, большие).

В мире существуют как фирмы-гиганты с многомиллиардными оборотами, на которых работают десятки и сотни тысяч работников, так и крошечные фирмы, на которых занято всего два-три человека.

Малое предпринимательство – это самостоятельная, систематическая, инициативная хозяйственная деятельность малых предприятий и граждан-предпринимателей в производственной, коммерческой, финансовой, страховой или иных сферах, которая осуществляется с целью получения прибыли.

Малый бизнес все еще занимает значительную долю рынка. Так, в Великобритании малый и средний бизнес составляет 96%, он охватывает 25% рабочей силы и производит 20% валового продукта. В Японии 80% трудоспособного населения занято в сфере мелких и средних предприятий. В Италии доля мелких и средних предприятий составляет 99% [5, с. 218].

По оценкам экспертов Всемирного банка, только в развивающихся странах, существует около 50 определений малого предприятия. В разных странах используют различные классификационные признаки (критерии) отнесения предприятий к разряду малых. Такими критериями в некоторых странах считаются: в Японии – размер капитала, численность работающих и отношение к определенной отрасли; в Великобритании – численность работающих (в производственной среде) и показатель годового оборота; в Италии – количество занятых и объем основного капитала; в Индии – численность занятых и объем инвестиций, а во многих отраслях – еще и уровень использования энергии [6, 442].

Согласно Хозяйственному кодексу Украины малыми (независимо от формы собственности) предприятиями считаются предприятия, в которых среднесписочная численность работающих за отчетный

(финансовый) год не превышает 50 человек, а объем валового дохода от реализации продукции (работ, услуг) за этот период не превышает 70 млн. грн., а большими – те предприятия, в которых среднесписочная численность работающих за отчетный (финансовый) год превышает 250 человек, а объем валового дохода от реализации продукции (работ, услуг) за год превышает 100 млн. грн. Все остальные предприятия относят к средним [2].

Малое предпринимательство содействует ослаблению монополизма, насыщенности рынка товарами и услугами, отсутствию необходимости в большом стартовом капитале; развитию науки и техническому прогрессу; высокой оперативности принятия решений; расширению количества рабочих мест; высокой мотивации к высокоэффективному труду. Несмотря на весь позитивизм малого предпринимательства, следует отметить и его негативные стороны: неустойчивость малых предпринимательских структур; большой коммерческий риск; значительная чувствительность к цикличности развития экономики; большая зависимость от уровня инфляции.

Средние предприятия осуществляют производство небольшой, но устойчивой номенклатуры изделий в значительных количествах. Они оснащены современной техникой и технологиями, поэтому имеют большие возможности внедрения новых идей в производство и способны быстрее реагировать на изменения конъюнктуры рынка. Благодаря этому они имеют определенные преимущества и перед малыми, и перед крупными предприятиями, поскольку первым часто не хватает средств для инновационной деятельности, а большим – мобильности для переоборудования производства.

Крупные предприятия изготавливают массовую продукцию утвержденного ассортимента, что значительно уменьшает затраты на ее производство, позволяет снижать цены на нее и делать ее доступной для массового потребления. Основными

преимуществами крупных предприятий является создание новых видов товаров и услуг, производство новейших наукоемких изделий, их крупномасштабное финансирование и активное формирование рынка.

Рыночная экономика предполагает рациональное сочетание и взаимодействие всех моделей, форм и видов предпринимательства, в том числе малых, средних и крупных предприятий. Отдельно они не смогут в полной мере удовлетворить разносторонние потребности общества, оперативно реагировать на требования рынка, воплощать достижения научно-технического прогресса.

Литература

1. Варналий, З. С. Основы підприємництва: Навч. посіб. – К.: Знання-Прес, 2002. – 239 с.
2. Господарський Кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електрон. ресурс] – Режим доступу:

<http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>.

3. Донець, Л. І., Романенко, Н. Г. Основи підприємництва: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 320 с.

4. Загородній, А. Г. Фінансово-економічний словник [Електрон. ресурс] – Режим доступу: <http://cyclor.com.ua/content/view/1681/1/1/3#1264>.

5. Лазур, П. Ю. Державне регулювання малого і середнього бізнесу в країнах європейського Союзу // Наук. вісник НЛТУ України: Зб. наук.-техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України, 2004. – Вип. 14.7. – С. 217-224.

6. Рибчак, В.І. Світовий досвід державного регулювання підприємств малого бізнесу // Наук. вісник НЛТУ України: Зб. наук.-техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України, 2004. – Вип. 16.1. – С. 441-445.

Борисова Н. В.

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ЭКСПОРТНО – ОРИЕНТИРОВАННЫХ КООПЕРАТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

*Чебоксарский институт экономики и менеджмента (филиал)
ФГБОУ ВПО «СПбГПУ», г. Чебоксары, Россия*

Вступление России во Всемирную торговую организацию ставит перед хозяйствующими субъектами большие задачи. Современные районные потребительские общества представляют собой крупные, сложные хозяйства, деятельность которых носит многоотраслевой характер. Они осуществляют производство товаров, занимаются заготовками и сбытом сельскохозяйственной продукции, организуют торговлю и общественное питание. Для успешного выполнения кооперативной организацией возложенных на него функций оно должно обеспечить эффективную и устойчивую работу всех видов деятельности. Качественную характеристику дея-

тельности организаций потребительской кооперации представляют показатели валового дохода, издержек производства и обращения, уровня рентабельности отдельных видов хозяйственной деятельности и экономического субъекта в целом.

Разработка и реализация основных направлений развития потребительской кооперации в сельской местности способствует появлению у кооперативных организаций долгосрочных конкурентных преимуществ, которые могут обеспечить устойчивое положение на рынке и необходимый уровень эффективности и финансовой безопасности. Также следует отметить, что проблема устойчивого и эффективного

развития потребительских обществ является в настоящее время малоизученной, а, следовательно, актуальной, так как кооперативные организации в ряде регионов до сих пор остаются убыточными или низко-рентабельными.

В потребительской кооперации Российской Федерации (по состоянию на 1 января 2012 г.) работают 37,5 тыс. магазинов, из них 82,5% находятся в сельской местности. В этой связи значимость решения проблемы финансовой безопасности только усиливается. По этому поводу в Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации, в частности, отмечается, что одной из основных задач обеспечения продовольственной безопасности является «Достижение и поддержание физической и экономической доступности для каждого гражданина страны безопасных пищевых продуктов в объемах и ассортименте, которые соответствуют установленным рациональным нормам потребления пищевых продуктов, необходимых для активного и здорового образа жизни» [1, С. 3]. На необходимость решения рассматриваемой проблемы отмечают и учёные-экономисты. Так, Л. Абалкин пишет: «... необходимо, чтобы идея продовольственной безопасности страны – и

поддержки потребкооперации как элемента этой безопасности – нашла мощный отклик во всех структурах власти» [2, С. 6].

В решении проблемы финансовой безопасности делается немало, в т.ч. и в регионах. Так, в Нижегородской области ещё в 2003 г. разработана программа развития заготовительной отрасли облпотребсоюза до 2013 г. В этом документе запланировано доведение объёма заготовительного оборота до 800 млн. руб., закупки мяса – до 4 тыс. т, молока – до 8 тыс. т. Р.Н.Хайруллин также отмечает, что закупка, переработка и сбыт продукции производителей, находящихся в сельской местности, являются основными в деятельности потребительской кооперации Республики Татарстан [3].

Автор убеждён, что решение проблемы финансовой безопасности лежит и в плоскости научных исследований. Объектом исследования выступает Кильмезское районное потребительское общество Кировской области. Для выявления места и роли потребительского общества в системе потребительской кооперации области проведем сравнительную оценку его деятельности со средними данными облпотребсоюза по ряду важнейших показателей (табл. 1).

Таблица 1

Объёмы деятельности кооперативной организации и облпотребсоюза за 2009-2012 гг.

| Статьи издержек обращения | В среднем за год | | Темп изменения, % |
|--|------------------|---------------|-------------------|
| | 2009-2010 гг. | 2011-2012 гг. | |
| Совокупный объём деятельности, тыс. руб., в т. ч.: | 138728 | 166653 | 120,1 |
| - оборот розничной торговли и общественного питания | 127552 | 150299 | 117,8 |
| - оборот оптовой торговли | - | - | - |
| - заготовительный оборот | 288 | 286 | 99,2 |
| - производство | 10242 | 15139 | 147,8 |
| - объём платных услуг | 645 | 928 | 143,8 |
| Совокупный объём деятельности облпотребсоюза, млн. руб., в т.ч.: | 7715 | 9031 | 117,0 |
| - оборот розничной торговли и общественного питания | 6506 | 7490 | 115,1 |
| - оборот оптовой торговли | 148 | 258 | 172,9 |
| - заготовительный оборот | 411 | 465 | 112,8 |
| - производство | 613 | 782 | 127,4 |
| - объём платных услуг | 33 | 35 | 103,9 |

Данные табл. 1 свидетельствуют о том, что в 2011-2012 гг. по сравнению с

2009-2010 гг. в среднем по облпотребсоюзу оборот вырос на 17%, а в райпо за этот

же период - на 20,1%. Однако по видам деятельности динамика оборота кооперативной организации существенно отличается от динамики оборота облпотребсоюза, за исключением оборота розничной торговли и общественного питания, который возрос в среднем по потребсоюзу на 15,1%, а в райпо - на 17,8%. Оборота оптовой торговли в кооперативной организации в исследуемом периоде отсутствовал. Заготовительный оборот сократился на 0,8%, тогда как в целом по потребительским обществам области он увеличился на 12,8%. Наибольший рост по райпо в 2011-2012 гг. по сравнению с 2009-2010 гг. наблюдается в производстве, объем которого увеличился в стоимостном отношении на 47,8%, тогда как в целом по облпотребсоюзу - на 27,4%. Оборота потребительского общества в 2009-2012 гг. составлял лишь 1,8% оборота облпотребсоюза. Следовательно, влияние результатов деятельности исследуемой кооперативной организации на результаты потребсоюза в целом незначительно.

Основным видом деятельности райпо и облпотребсоюза в целом является торговля, что вполне характерно для всей системы потребительской кооперации страны. При этом в потребительском обществе доля всех видов деятельности, кроме оптовой торговли, выше, чем по облпотребсоюзу в целом. Наибольший разрыв между кооперативной организацией и облпотребсоюзом в целом наблюдается по таким видам деятельности, как общественное питание и заготовки. Так, доля общественного пита-

ния в общем объеме оборота общества в 2011-2012 гг. составила 14,79%, что на 6,56% больше чем в целом по облпотребсоюзу. Закупки сельскохозяйственных продуктов и сырья в обществе занимают лишь 0,17% в общем объеме оборота, тогда как в облпотребсоюзе в целом — 5,15%.

В числе основных требований успешного функционирования хозяйствующих субъектов в условиях рыночной экономики является безубыточность деятельности, возмещение расходов собственными доходами и обеспечение в определенных размерах рентабельности бизнеса. Основными показателями, характеризующими финансовые результаты деятельности общества, являются сумма полученной прибыли и уровень рентабельности, которые, в свою очередь, зависят от выручки от продаж и издержек производства и обращения. В кооперативной организации доля выручки от торговой деятельности в 2011-2012 гг. по сравнению с 2009-2010 гг. сократилась с 78,15% до 75,39% (табл. 2). Наблюдается также снижение доли выручки заготовительной деятельности в пользу оборота общественного питания, выручки от продажи готовой продукции. Более быстрыми темпами в исследуемом периоде росла выручка в производстве и в сфере оказания услуг - ее прирост соответственно составил 47,8% и 43,8%. Незначительно сократилась сумма выручки от заготовительной деятельности - на 2 тыс. руб. или 0,8%.

Таблица 2

Структура и динамика выручки потребительского общества за 2009-2012 гг.

| Показатели | В среднем за год | | | | Темп изменения, % |
|--|---------------------|------------|---------------------|------------|----------------------|
| | 2009-2010 гг. | | 2011-2012 гг. | | |
| | сумма, тыс. руб. | уд. вес, % | сумма, тыс. руб. | уд. вес, % | |
| Совокупная выручка райпо, в том числе: | 138728 | 100,00 | 166653 | 100,00 | 120,1 |
| - торговля | 108423 | 78,15 | 125645 | 75,39 | 115,9 |
| - общественное питание | 19129 | 13,79 | 24654 | 14,79 | 128,9 |
| - заготовки | 288 | 0,21 | 286 | 0,17 | 99,2 |
| - производство | 10242 | 7,38 | 15139 | 9,09 | 147,8 |
| - бытовые и другие услуги | 645 | 0,47 | 928 | 0,56 | 143,8 |

Исследуем формирование и динамику валовой прибыли кооперативной организации по видам деятельности, или финансо-

вый результат без учета издержек обращения (табл. 3).

Таблица 3

Валовая прибыль по видам деятельности в потребительском обществе за 2009-2012 гг.

| Показатели | В среднем за год | | | | Темп изменения, % |
|--|------------------|-----------|-----------------|-----------|-------------------|
| | 2009-2010 гг. | | 2011-2012 гг. | | |
| | Сумма, тыс.руб. | Уд.вес, % | Сумма, тыс.руб. | Уд.вес, % | |
| Выручка торговли | 108423 | 78,15 | 125645 | 75,39 | 115,9 |
| Себестоимость проданных товаров в торговле | 85473 | 79,08 | 98542 | 77,16 | 115,3 |
| Валовая прибыль торговли | 22950 | 74,90 | 27102 | 69,59 | 118,1 |
| Выручка общественного питания | 19129 | 13,79 | 24654 | 14,79 | 128,9 |
| Себестоимость проданных товаров в общественном питании | 127523 | 11,80 | 16330 | 12,79 | 128,1 |
| Валовая прибыль общественного питания | 6376 | 20,81 | 8323 | 21,37 | 130,5 |
| Выручка от заготовительной деятельности | 288 | 0,21 | 286 | 0,17 | 99,2 |
| Себестоимость проданных товаров в заготовках | 8 | 0,01 | 34 | 0,03 | в 4,4 раза |
| Валовая прибыль заготовительной деятельности | 280 | 0,92 | 252 | 0,65 | 89,8 |
| Выручка от продажи готовой продукции | 10242 | 7,38 | 15139 | 9,09 | 147,8 |
| Себестоимость проданной продукции | 9570 | 8,85 | 12307 | 9,64 | 128,6 |
| Валовая прибыль производства | 672 | 2,19 | 2831 | 7,27 | в 4,2 раза |
| Реализация бытовых и других услуг | 645 | 0,47 | 928 | 0,56 | 143,8 |
| Себестоимость реализованных услуг | 286 | 0,26 | 494 | 0,39 | 172,7 |
| Валовая прибыль от реализации услуг | 359 | 1,17 | 434 | 1,12 | 12,8 |
| Итого выручка общества | 138728 | 100,00 | 166653 | 100,00 | 120,1 |
| Итого себестоимость продаж общества | 108089 | 100,00 | 127709 | 100,00 | 118,2 |
| Итого валовая прибыль общества | 30639 | 100,00 | 38944 | 100,00 | 127,1 |

В валовой прибыли общества наибольший удельный вес в 2011-2012 гг. занимает прибыль торговли (69,6%). Затем по значимости следует валовая прибыль общественного питания. Темпы роста выручки, себестоимости проданных товаров и валовой прибыли торговли кооперативной организации соответственно составляют 115,9%, 115,3% и 118,1 % в сравнении с 2009-2010 гг. Наиболее оптимальным является соотношение, когда рост валовой прибыли превышает рост выручки, а он, в свою очередь, опережает рост себестоимости - наиболее четко эта ситуация наблюдается в отрасли производства (где рост валовой прибыли составил 4,2 раз,

выручки- 147,8 %, себестоимости - 128,6%). Достаточно высоким является рост себестоимости заготовительной деятельности (в 4,4 раз), наряду с сокращением выручки(на 0,8%) и валовой прибыли (на 10,2%).

В табл. 4 рассмотрены структура и динамика прибыли от продаж общества по видам деятельности. В 2011-2012 гг. в райпо получена прибыль от продаж в сумме 7627 тыс. руб. - это выше, чем в 2009-2010 гг. на 3997 тыс. руб. или в 2,1 раз. Доля прибыли такой сферы деятельности райпо как торговля сократилась в анализируемом периоде с 67,7% до 55,5%, тогда как ее сумма возросла на 1776 тыс. руб. (72,2%).

Таблица 4

Прибыль (убыток) от продаж по видам деятельности
в потребительском обществе за 2009-2010 гг.

| Показатели | В среднем за год | | | | Темп изменения, % |
|---|------------------|---|-----------------|---|-------------------|
| | 2009-2010 гг. | | 2011-2012 гг. | | |
| | Сумма, тыс.руб. | Доля в общей прибыли от продаж райпо, % | Сумма, тыс.руб. | Доля в общей прибыли от продаж райпо, % | |
| Валовая прибыль торговли | 22950 | х | 27102 | х | 118,1 |
| Коммерческие расходы торговли | 20493 | х | 23420 | х | 114,3 |
| Прибыль от продаж в торговле | 2457 | 67,7 | 4233 | 55,5 | 172,2 |
| Валовая прибыль общественного питания | 6376 | х | 8323 | х | 130,5 |
| Коммерческие расходы в общественном питании | 6211 | х | 8221 | х | 132,4 |
| Прибыль от продаж общественного питания | 165 | 4,5 | 102 | 1,3 | 62,0 |
| Валовая прибыль заготовок | 280 | х | 252 | х | 89,8 |
| Коммерческие расходы заготовок | 304 | х | 225 | х | 74,0 |
| Прибыль (убыток) от продаж в заготовках | -24 | х | 26 | 0,4 | х |
| Валовая прибыль производства | 672 | 18,5 | 2831 | 40,0 | в 4,2 раза |
| Коммерческие расходы в производстве | - | х | - | х | - |
| Прибыль от продажи произведённой продукции | 672 | 18,5 | 2831 | 40,0 | в 4,2 раза |
| Прибыль от реализации услуг | 360 | х | 434 | 5,7 | х |
| Итого прибыль от продаж райпо | 3630 | 100,00 | 7627 | 100,00 | в 2,1 раза |

В общественном питании ухудшился финансовый результат - сумма прибыли от продаж сократилась на 63 тыс. руб. (38%). На это повлиял опережающий рост коммерческих расходов (132,4%) над валовой прибылью (130,5%). Валовая прибыль отрасли заготовки по сравнению с 2009-2010 гг. сократилась на 28 тыс. руб. (10,2%), коммерческие расходы - на 79 тыс. руб. (26,0%), однако получена прибыль от продаж в сумме 26 тыс. руб., тогда как в 2009-2010 гг. - убыток от продаж в сумме 24 тыс. руб. Наиболее значительными тем-

пами роста (в 4,2 раз) характеризуется валовая прибыль производства.

В табл. 5 рассмотрим динамику объема продаж и издержек производства и обращения кооперативной организации по видам деятельности. Результаты анализа свидетельствуют, что в 2011-2012 гг. и издержки, и объемы продаж райпо имеют тенденцию к росту по всем видам деятельности, кроме заготовок. При этом темп изменения издержек в торговле, заготовках и производстве несколько ниже темпа роста объемов продаж.

Таблица 5

Динамика объема продаж, издержек производства и обращения потребительского общества по видам деятельности в 2011-2012 гг.

(в среднем за год)

| Виды деятельности (отрасль) | Темп изменения объема продаж, % | Темп изменения издержек производства и обращения, % |
|-----------------------------|---------------------------------|---|
| Торговля | 115,9 | 114,3 |
| Общественное питание | 128,9 | 132,4 |
| Заготовки | 99,2 | 74,0 |
| Производство | 147,8 | 128,6 |
| в т.ч. хлебопечение | 152,1 | 132,3 |

Незначительное превышение темпа роста издержек над темпом роста объема продаж наблюдается лишь в общественном питании (на 3,5%). Наиболее оптимистичное соотношение, несмотря на снижение объема продаж, наблюдается в отрасли заготовок, где при снижении объема продаж на 0,8% издержки уменьшились на 26%. Аналогичное соотношение темпов роста объема продаж и издержек объясняет динамику прибыли от продаж, выявленную в табл. 4. Таким образом, издержки производства и обращения являются для кооперативной организации одним из основных факторов, требующих контроля и оптимизации, соответственно и факторами повышения финансовой безопасности

потребительского общества.

Литература

1. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации // Российская газета 3 февраля 2010, № 21 (5100). – С.3.
2. Абалкин, Л. Потребкооперация должна развиваться не вопреки, а благодаря / Л.Абалкин // Российская кооперация. – 2010. - №27 (651). – С. 6.
3. Хайруллин, Р. Н. Потребительская кооперация Республики Татарстан / Р. Н. Хайруллин. – Казань: Издательство «Дом печати», 1997. – 117 с.

Валерианов А. А.

ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

*Чебоксарский институт экономики и менеджмента (филиал)
ФГБОУ ВПО «СПбГПУ», г. Чебоксары, Россия*

Негативная динамика инвестиционной активности в реальном секторе российской экономики (общее снижение инвестиционной активности за 90-е годы XX в. составило в среднегодовой оценке примерно 70%) привела к значительному физическому и моральному износу используемого производственного аппарата (по разным оценкам, от 50 до 70% основных фондов производственного назначения требуют немедленной замены, а средний срок службы оборудования превысил 15 лет).

В 2000 г. наметились первые признаки преодоления затяжного инвестиционного кризиса в российской экономике. В первой половине года прирост инвестиций в реальный сектор экономики увеличился более чем на 17% по сравнению с аналогичным периодом 1999 г. и более чем вдвое превысил темпы прироста ВВП. Однако в настоящее время для оптимистичных оценок среднесрочных перспектив

инвестиционной активности особых оснований нет.

Дело в том, что катализаторами увеличения инвестиционной активности выступили два основных фактора: эффект девальвации рубля и благоприятная конъюнктура мировых рынков энергоносителей. Так, доля ТЭКа в общем объеме инвестиций за рассмотренный период превысила 45%. О наличии серьезных проблем отечественной экономики, синтезированных в негативной оценке потенциальными инвесторами существующего инвестиционного климата, свидетельствует и тот факт, что отмеченный рост инвестиций более чем на 60% обеспечивался собственными средствами предприятий. Это означает, что связь между реальным и финансовым секторами экономики ничуть не улучшилась со времени инвестиционного кризиса.

Основная нагрузка по формированию благоприятного инвестиционного климата и привлечению капиталов ложится непо-

средственно на регионы. Администрации субъектов Федерации должны формировать для этого свои собственные механизмы регулирования инвестиционных процессов.

Практика показывает, что более инициативными в разработке инвестиционного законодательства являются регионы, имеющие невысокий уровень инвестиционной активности.

Например, в Чувашской Республике разработан ряд мер по государственной поддержке региональных инвестиций, созданы и функционируют Интернет-портал по поддержке экспорта и привлечению инвестиций Чувашской Республики (<http://www.ved21.ru/>) и Совет по инвестиционной политике. Торгово-промышленной палатой Чувашской Республики совместно с Министерством экономического развития, промышленности и торговли Чувашской Республики разработан и поддерживается в актуальном состоянии портал, содержащий Инвестиционный паспорт Чувашии (<http://www.chuvashia.tppchr.ru/>).

Также государственная поддержка инвестиций на уровне Чувашской Республики включает и целый ряд налоговых льгот, гарантий, кредитов и пр.:

1. Предоставление налоговых льгот:

а) по налогу на имущество организаций – освобождение от уплаты налога на 50% от суммы исчисленного налога в течение всего срока окупаемости инвестиционного проекта, но не более чем на пять лет со дня получения льготы;

б) не облагается налогом на имущество организаций имущество, являющееся предметом лизинга. Льгота предоставляется по имуществу, переданному или полученному в лизинг с 1 января 2003 года;

в) по налогу на прибыль организаций возможно установление льготной ставки в размере 14% в части, зачисляемой в республиканский бюджет Чувашской Республики;

2. Предоставление инвестиционных налоговых кредитов в части налогов, уплачиваемых в республиканский бюджет Чувашской Республики.

3. Предоставление на конкурсной основе государственных гарантий Чувашской Республики.

4. Предоставление на конкурсной основе субсидий на подготовку инвестиционных площадок «под ключ».

5. Предоставление льгот по уплате арендной платы за пользование земельными участками, находящимися в государственной собственности Чувашской Республики.

6. Заключение концессионных соглашений в отношении объектов, находящихся в государственной собственности Чувашской Республики.

7. Оказание нефинансовых мер государственной поддержки при реализации инвестиционных проектов, признанных имеющими важное экономическое и социальное значение для Чувашской Республики с объемом инвестиционных затрат не менее 30 млн. руб. (государственное сопровождение и продвижение приоритетных инвестиционных проектов).

К сожалению, принятие пакета законодательных и нормативных актов, регулирующих инвестиционные процессы и льготы инвесторам на территории Чувашии, не приводят к ожидаемому росту инвестиционной активности предпринимателей.

Следует учитывать, что положительный эффект качественного регионального инвестиционного законодательства может перекрываться сочетанием других неблагоприятных факторов. В тоже время на привлечение инвестиционных ресурсов на уровень регионов оказывает влияние не только региональное инвестиционное законодательство, но и инвестиционный потенциал территории, степень инвестиционного риска и уровень социально-экономического развития региона.

В табл. 1 представлена структура инвестиций в основной капитал в Чувашской Республике по видам основных фондов. Данные табл. 1 свидетельствуют об устойчивом росте доли инвестиций в жилища, а также машины, оборудование, транспортные средства. За последние 5 лет доля инвестиций в здания (кроме жилых) и соору-

жения сократилась на 12%, что на наш взгляд является негативным фактом, поскольку данная категория инвестиций в

основной капитал является более значимой для перспектив экономического развития.

Таблица 1
Инвестиции в основной капитал по видам основных фондов предприятий
Чувашской Республики

(в % к итогу)

| Показатели | 2000 г. | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. | 2009 г. | 2010 г. | 2011 г. |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Инвестиции в основной капитал-всего | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| в том числе: | | | | | | | |
| в жилища | 34,0 | 27,4 | 26,1 | 24,7 | 26,0 | 30,9 | 30,7 |
| в здания (кроме жилых) и сооружения | 37,6 | 34,9 | 46,7 | 45,7 | 44,2 | 36,6 | 34,9 |
| в машины, оборудование, транспортные средства, инструмент | 25,7 | 33,3 | 24,7 | 26,7 | 28,0 | 30,7 | 32,8 |
| прочие | 2,7 | 4,4 | 2,5 | 2,9 | 1,8 | 1,9 | 1,5 |

Важно также проанализировать динамику структуры источников финансирования инвестиций в основной капитал в Чувашской Республике (табл. 2). Как видно из данных табл. 2, за последние три-четыре года на фоне возрастания доли собственных источников (до 51%), сокращалась доля привлеченных финансовых ресурсов, особенно бюджетных средств (до 29,9%) и кредитов банков (до 6,6%). Это

свидетельствует о том, что меры господдержки инвестиционной деятельности недостаточны, а ставки кредитов коммерческих банков (в среднем 14-19%) неприемлемы. В связи с этим считаем целесообразным усиление мер государственной поддержки инвестиций в реальный сектор экономики Чувашии, вплоть до субсидирования части процентных ставок кредитов банков.

Таблица 2
Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования предприятий
Чувашской Республики

(в % к итогу)

| Показатель | 1995 | 2000 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|---|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Инвестиции в основной капитал – всего | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| в том числе по источникам финансирования: | | | | | | | | |
| собственные средства | 62,8 | 48,8 | 39,8 | 51,6 | 36,9 | 30,0 | 34,8 | 51,0 |
| из них: | | | | | | | | |
| прибыль | 22,2 | 26,9 | 19,9 | 13,9 | 21,4 | 14,5 | 18,3 | 29,3 |
| амортизация | - | 16,2 | 18,2 | 33,7 | 13,2 | 14,3 | 15,7 | 20,2 |
| привлеченные средства | 37,2 | 51,2 | 60,2 | 48,4 | 63,1 | 70,0 | 65,2 | 49,0 |
| в том числе: | | | | | | | | |
| кредиты банков | - | 6,4 | 10,3 | 6,4 | 11,5 | 14,2 | 10,8 | 6,6 |
| заемные средства других организаций | 0,8 | 2,4 | 3,3 | 1,3 | 1,7 | 3,1 | 1,2 | 0,7 |
| бюджетные средства | 22,1 | 32,9 | 23,5 | 29,6 | 38,4 | 37,2 | 34,9 | 29,9 |

Продолжение табл. 2

| | | | | | | | | |
|--|------|------|------|------|------|------|------|------|
| из них: | | | | | | | | |
| из федерального бюджета | 4,0 | 15,2 | 8,5 | 9,0 | 15,7 | 11,0 | 11,6 | 10,7 |
| из республиканского бюджета | 18,1 | 17,6 | 14,8 | 20,4 | 22,3 | 24,9 | 21,3 | 18,9 |
| средства внебюджетных фондов | 8,3 | 2,2 | 1,3 | 1,4 | 2,6 | 0,8 | 0,5 | 0,4 |
| прочие привлеченные средства | 6,0 | 7,3 | 21,8 | 9,7 | 8,9 | 14,7 | 17,8 | 11,4 |
| Из общего объема инвестиций в основной капитал - инвестиции из-за рубежа | - | 0,5 | 1,8 | 0,0 | 2,4 | 1,4 | 0,3 | 0,0 |

Данные расходы бюджета Чувашской Республики покрываются дополнительными налоговыми поступлениями от роста валового

регионального продукта, вызванного реализацией инвестиционных проектов.

Дмитриева А.Г.

НАЛОГИ, КАК ФАКТОР (МЕХАНИЗМ) ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

*Чебоксарский институт экономики и менеджмента (филиал)
ФГБОУ ВПО «СПбГПУ», г. Чебоксары, Россия*

На настоящий момент в России не существует совершенных механизмов обеспечения экономической безопасности с точки зрения налогообложения. Поэтому требуется совершенствование механизма налогообложения с учетом передового международного опыта.

Вопросы совершенствования применяемых механизмов налогообложения связаны с экономическими преобразованиями, проводимыми в России, именно для этого необходима осведомленность налогоплательщиков при помощи информационных технологий. Наряду с этим требуется повышение роли мероприятий по профилактике налоговых правонарушений, а также снижение административного давления на бизнес в целом.

Актуальность темы исследования заключается в обеспечении экономической безопасности на различных уровнях (общество и государство, хозяйствующие субъекты, безопасность личности). При этом исследованию налоговой составляющей

экономической безопасности до последнего времени не уделялась должного внимания.

Под экономической безопасностью можно понимать комплекс мер принимаемых со стороны государства, которые призваны защищать национальные интересы населения с целью устойчивого развития экономики страны. Налоги могут рассматриваться как средство обеспечения безопасности, при помощи налогового потенциала.

В качестве основных проблем в российской экономике можно выделить отсутствие согласованности налоговой политики с социальной, инвестиционной, бюджетной, миграционной системой страны. Также можно отметить отсутствие регулярного мониторинга и анализа ранее введенных налоговых стимулов. Зачастую управление налоговыми процессами сводится только к ее фискальной функции, это, несомненно, влияет на налоговый климат в стране, нарушая систему доходов

бюджета, ухудшая её инвестиционную привлекательность и как следствие инновационное развитие в целом. Однако не стоит забывать и о той категории налогоплательщиков, которые предпочитают добросовестно уплачивать все законно установленные налоги и сборы, под обеспечением экономической безопасности необходимо понимать совершенствование процесса налогообложения, основными задачами здесь выступают прозрачность, стабильность и простота налоговой системы.

В последнее время наметилась положительная тенденция по снижению налоговой нагрузки для налогоплательщиков. Законом определен основной перечень налогов и сборов, произошло сокращение их числа, определены налоговые базы, правила и порядок уплаты конкретных налогов, на наш взгляд, налоговая политика страны на долгосрочный период еще не завершена. Именно этим обусловлена необходимость в изучении данного вопроса с целью формирования новых налоговых механизмов с целью обеспечения экономической безопасности России.

Рассмотрим, что входит в понятие налогового механизма - это налогообложение, налоговое законодательство, система налогов. Данные понятия представляют собой свод налоговых инструментов налоговой политики, которые в свою очередь влияют на деятельность налогоплательщиков. Сама же налоговая политика это и есть налоговый механизм для принятия решений в области налогообложения.

Для обеспечения экономической безопасности государства и стабильного развития общества необходимо строго соблюдать основные принципы налогообложения, а это реализация принятой налоговой политики. Принятые на законодательном уровне налоговые законы должны строго соблюдаться, как со стороны налогоплательщиков, так и со стороны налоговых органов. Судебные органы обязаны разрешать налоговые споры с учетом налоговых принципов, поскольку налоговые правила допускают неоднозначное толкование той или иной статьи закона и зачастую

намеренно оставляют решение вопроса на усмотрение исполнительной власти.

Бесспорно налоговая система это важнейший инструмент экономического, социального и культурного развития России, в действующей налоговой системе нарушаются основные принципы налогообложения. Основной упор в налоговом администрировании сводится к фискальной функции, а постоянные изменения налогового законодательства часто содержат избирательное применение неопределенных правовых понятий. Несомненно, что данное обстоятельство сказывается отрицательно на доверии граждан к самой налоговой системе страны. Государством на уровне Правительства РФ принимаются меры по реформированию действующей системы налогообложения, однако налоговая дисциплина и налоговая культура граждан России находятся на достаточно низком уровне. Формирование налоговой системы во многом зависит от финансовой, политической и экономической ситуации в стране.

Основу налоговой безопасности формирует финансовая безопасность, которая заключается в успешном преодолении внутренних и внешних угроз в финансовой сфере. Финансовая безопасность обеспечивается бюджетной и налоговой системой. В свою очередь, бюджетная система тесно взаимосвязана с налоговой системой, которая выступает главным элементом доходной части бюджета.

Налоговая безопасность имеет наибольшее значение в обеспечении экономической безопасности, поскольку уровень благосостояния населения это и есть доходная часть государственной и муниципальной казны, а налоговая безопасность заключается в постоянном пополнении налоговыми платежами. Однако на увеличение налоговых поступлений в налоговую систему не возможно без устойчивого развития экономики именно этим и может быть обеспечены налоговая безопасность страны и региона. Следовательно, стабильное функционирование налоговой системы тесно связана с развитием экономики, социальной сферы, с финансовым

состоянием государства и региона, который выступает основным фактором налоговой безопасности. Таким образом, налоговая безопасность представляет собой меры принимаемые уполномоченным органом в сфере налогового администрирования, направленные на устойчивое пополнение налоговыми платежами всех уровней бюджета в интересах роста благосостояния населения.

Для совершенствования налогового механизма налогоплательщику необходимо самому предоставить возможность принятия решения о проведении у него выездной налоговой проверки это позволит ему воспользоваться правом на рабочем месте изучить вопросы с помощью налогового органа в части правильности применения действующей системы налогообложения и страхования на практике, а следовательно это не будет являться «карательной» мерой как это зачастую у нас выглядит. Грамотное прочтение законодательного акта в виде соблюдения налогового законодательства, обеспечит экономическую безопасность.

Наряду с этим существуют общие проблемы в законодательной базе, которые заключаются в различии правовых систем в вопросах налогового права, возможная трактовка субъектов налогового права и налоговой базы, наличие в налоговом законодательстве понятий применяемых для всех видов деятельности и отраслей, отсутствие в элементах налогообложения статуса субъекта – налогоплательщика и т.д.

Современной Российской экономике с целью защиты национальных интересов необходимо изучение зарубежного опыта в

области налогообложения офшорных компаний с целью получения этого дохода по месту проживания налогоплательщика.

Существующая налоговая система России в сфере налогообложения необоснованно усложнена. Необходима реализации стратегии борьбы с коррупцией в органах налоговой службы Российской Федерации, которая имеет системный и комплексный характер, необходимо создание сообщества по защите интересов налогоплательщиков, которая бы защищала права самих налогоплательщиков исключая возможности противоправных действий со стороны работников налоговых органов, реализация данного мероприятия направленная на улучшение качества государственных услуг при помощи регламентации действия работников налогового органа в момент оказания государственных услуг налогоплательщику.

Литература

1. Мамчур, М. С. Налоговая безопасность государства с учетом оценки налоговых рисков экономических систем // Научные записки кафедры управления и планирования социально-экономических процессов им. з.д.н. РФ Ю. А. Лаврикова СПбГУЭФ. Выпуск 1. - СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2010.

2. Соболев В.А. Об угрозах национальной безопасности России на современном этапе // Материалы конференции «Проблемы внутренней безопасности России в XXI веке» / под ред. А. А. Прохожева. – М. : ЗАО «ЭДАС-ПАК»; РОО «Центр политической информации», 2003. - С.16.2

РОЛЬ ФИНАНСОВОГО РЫНКА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

*Чебоксарский институт экономики и менеджмента (филиал)
ФГБОУ ВПО «СПбГПУ», г. Чебоксары, Россия*

Финансовые рынки - ключевой компонент национальной экономики. Эффективно действующие финансовые рынки призваны (наряду с развитой банковской системой) аккумулировать сбережения экономических агентов, трансформировать их в инвестиции, а также обеспечивать их распределение между различными секторами экономики. Кроме того, развитые финансовые рынки способствуют притоку внешних инвестиций (прежде всего портфельных), объем которых существенно зависит от уровня действующих процентных ставок, рисков различного рода, а их трансформация в инвестиции определяется фундаментальными экономическими показателями развития страны, проводимой фискальной и монетарной политикой, социально-политическими рисками, равно как и таким агрегированным показателем, как инвестиционные риски.

В 2012 г. российский финансовый рынок развивался в условиях продолжения роста российской экономики, испытывая влияние конъюнктуры зарубежных товарных и финансовых рынков, изменения аппетита глобальных инвесторов к риску. Основные внешние шоки для российского финансового рынка в рассматриваемый период были связаны с колебаниями цен на мировом рынке энергоносителей и долговым кризисом в странах зоны евро.

По итогам 2012 г. темп роста стоимостного объема финансового рынка (табл.1), по оценке, уступил темпу роста номинального валового внутреннего продукта. В результате соотношение совокупного объема финансового рынка и ВВП России уменьшилось до 107% на конец 2012 г. против 109,7 % на конец 2011 г.

Таблица 1

Показатели структуры российского рынка капитала за 2007-2012 гг.

(млрд. руб.)

| Сегмент | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 1. Банковские кредиты нефинансовым организациям и населению | 12287 | 16527 | 16115 | 18148 | 23266 | 28319 |
| 2. Негосударственные ценные бумаги в обращении | 37111 | 16748 | 29486 | 37434 | 33759 | 34052 |
| Банковские долговые ценные бумаги, кроме облигаций, | 856 | 772 | 769 | 811 | 866 | 1325 |
| в том числе векселя и банковские акцепты | 806 | 743 | 735 | 783 | 843 | 1121 |
| Капитализация рынка акций | 32617 | 11017 | 23091 | 30189 | 25708 | 24051 |
| Корпоративные облигации, обращающиеся на внутреннем рынке | 1272 | 1815 | 2569 | 2965 | 3437 | 4057 |
| Корпоративные еврооблигации | 2315 | 3049 | 3006 | 3416 | 3716 | 4587 |
| 3. Государственные ценные бумаги в обращении, по номиналу | 2092 | 2330 | 2743 | 3491 | 4209 | 4622 |

| Сегмент | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Государственные (федеральные) облигации в рублях | 1047 | 1144 | 1470 | 2054 | 2893 | 3200 |
| Всего по рынку капитала | 51490 | 35604 | 48344 | 59072 | 61234 | 66993 |
| Номинальный ВВП | 33248 | 41277 | 38807 | 46309 | 55800 | 62599 |
| Отношение объема рынка капитала к ВВП, % | 154,9 | 86,3 | 124,6 | 127,6 | 109,7 | 107,0 |

По отношению к ВВП капитализация рынка акций сократилась на 7,7 процентных пункта, до 38,4%; объем находящихся в обращении долговых ценных бумаг увеличился на 0,9 процентных пункта, до

21,2%; задолженность нефинансовых организаций и физических лиц по банковским кредитам увеличилась на 3,5 процентных пункта и достигла 45,2% (рис. 1).

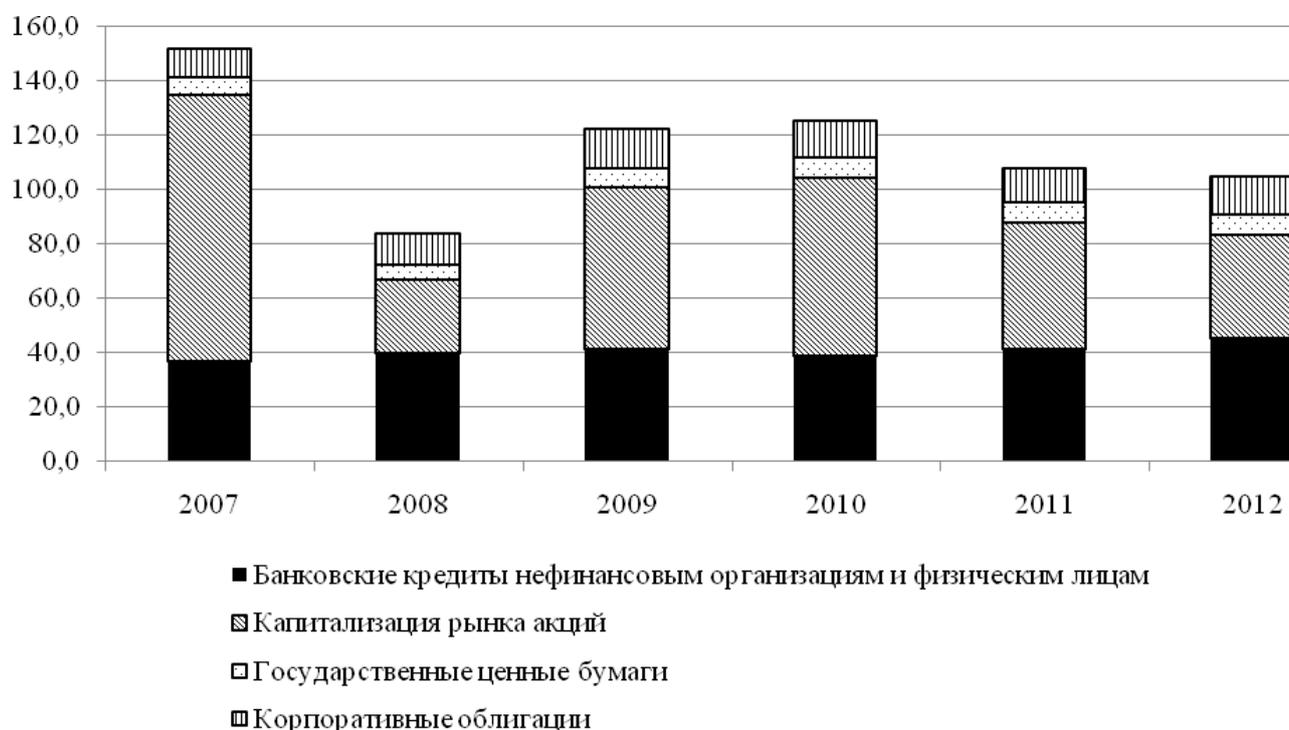


Рис. 1. Динамика показателей российского финансового рынка на конец года, в % к ВВП

Динамика ценовых индикаторов финансового рынка в 2012 г. была неравномерной. В январе-феврале и первой половине марта 2012 г. при увеличении объемов ликвидных средств российских банков ставки денежного рынка находились ниже уровня, наблюдавшегося в последние месяцы 2011 г. Укрепление рубля, а также сравнительно низкий уровень инфляции способствовали росту интереса инвесторов, в том числе нерезидентов, к рублевым ценным бумагам и повышению их котировок. Доходность основных видов рублевых облигаций снижалась.

С середины марта конъюнктура ос-

новных сегментов российского финансового рынка стала ухудшаться под влиянием снижения цен на мировом рынке нефти и нестабильности на мировом финансовом рынке. Объем рублевых ликвидных средств российских банков уменьшился, процентные ставки на денежном рынке повысились.

Сократился спрос инвесторов на рублевые долевые и долговые ценные бумаги, их котировки снизились.

Прекратилось укрепление национальной валюты, а в мае курс рубля к основным мировым валютам резко понизился.

В сентябре на конъюнктуру внутреннего финансового рынка значительное влияние оказали действия органов денежно-кредитного регулирования в стране и за рубежом. С одной стороны, Федеральная резервная система США объявила о третьем раунде количественного смягчения, а Европейский центральный банк анонсировал новую программу стабилизации рынка государственного долга в странах зоны евро, что способствовало повышению аппетита инвесторов к риску и поддержало котировки ценных бумаг, в том числе российских. С другой стороны, в связи с усилением инфляционных рисков Банк России повысил процентные ставки по своим операциям, что вызвало соответствующий рост ставок денежного рынка.

В течение большей части 2012 г. ставки денежного рынка были близки к ставкам по операциям прямого РЕПО с Банком России. Среднегодовой уровень процентных ставок на денежном рынке повысился по сравнению с предыдущим годом. При увеличении оборотов в сегменте операций межбанковского кредитования сократились обороты операций междилерского РЕПО, отчасти в связи с увеличением банками заимствований у Банка России.

В течение большей части 2012 г. российские банки являлись нетто-кредиторами зарубежных банков.

Российские банки в 2012 г. продолжали расширять кредитование нефинансовых организаций и физических лиц, причем рост корпоративного кредитного портфеля по сравнению с 2011 г. замедлился, а розничного – ускорился. Динамика объемов кредитования определялась, прежде всего, спросом основных категорий заемщиков. Умеренные темпы роста российской экономики с признаками охлаждения экономической активности во втором полугодии ограничивали спрос на кредиты со стороны предприятий реального сектора и сдерживали рост ставок по таким кредитам. В то же время рост реальных доходов и усиление потребительских настроений стимулировали спрос населения на кредиты, несмотря на весьма высокий уровень ставок, обусловленный более

высокими издержками и рисками розничного кредитования по сравнению с корпоративным кредитованием, а также стремлением банков обеспечить максимальную доходность операций кредитования населения. Банки продолжали ужесточать как ценовые, так и неценовые условия кредитования корпоративных заемщиков. В розничном сегменте кредитного рынка ухудшение ценовых условий для заемщиков банки компенсировали улучшением отдельных неценовых условий, учитывая высокий уровень конкуренции в этом перспективном сегменте. Качество совокупного кредитного портфеля банков в 2012 г. несколько ухудшилось из-за роста просроченной задолженности по кредитам нефинансовым организациям.

Наряду с развитием кредитного рынка динамично расширялся рынок корпоративных облигаций. Годовой объем корпоративных облигаций, выпущенных в обращение на внутреннем рынке, был максимальным за всю его историю. Наибольшим спросом на первичном и вторичном сегментах рынка корпоративных облигаций пользовались ценные бумаги надежных эмитентов, для которых выпуск облигаций являлся важным источником фондирования, альтернативным банковскому кредитованию.

Меры по либерализации рынка ОФЗ повысили интерес к нему со стороны инвесторов. Благодаря этому Минфину России удалось улучшить структуру портфеля обращающихся государственных облигаций, и заметно возрос объем вторичных торгов ОФЗ.

На рынке акций основные российские фондовые индексы колебались в рамках широкого горизонтального коридора. На первичном рынке эмитенты отложили большую часть запланированных размещений акций. На вторичном рынке акций существенно уменьшился оборот биржевых торгов, что вызвало снижение активности операций на фондовом сегменте рынка фьючерсов и привело к сокращению общего объема биржевых сделок с производными финансовыми инструментами.

Ситуация на внутреннем валютном

рынке в 2012 г. продолжала оказывать влияние на конъюнктуру денежного рынка и рынка капитала. В зависимости от складывающейся ситуации Банк России в рассматриваемый период выступал как покупателем, так и продавцом иностранной валюты на внутреннем валютном рынке, сглаживая курсовые колебания. В целях дальнейшего повышения гибкости курсообразования регулятор в июле расширил операционный интервал допустимых значений рублевой стоимости бивалютной корзины. При значительной волатильности курса рубля, особенно в первом полугодии, по итогам 2012 г. было зафиксировано умеренное повышение номинального курса рубля основным иностранным валютам.

В 2012 г. продолжилось развитие инфраструктуры организованного финансового рынка, связанное, прежде всего, с реализацией практических мер по консолидации торгово-расчетной инфраструктуры в рамках Московской Биржи. Состоялся запуск центрального депозитария, приняты решения о допуске иностранных клиринговых компаний на российский фондовый рынок. Продолжал расширяться состав торгуемых финансовых инструментов, произошли изменения в правовой базе регулирования отдельных сегментов финансового рынка.

Таким образом, российский финансовый рынок в 2012 г., подвергаясь воздействию значительных внешних шоков, сохранил устойчивость и продолжил выполнять свою функцию по перераспределению финансовых ресурсов в национальной экономике.

Развитие российского финансового рынка в 2013 г. будет происходить при сохранении неопределенности перспектив развития мировой экономики. Имеющиеся прогнозы и сценарии в основном предполагают низкие темпы экономического роста в развитых и развивающихся странах, сохранение долговых проблем в ряде развитых стран, неустойчивость конъюнктуры зарубежных финансовых рынков. Для России это может привести к умеренному снижению спроса и цен на ее основные

сырьевые экспортные товары, некоторому замедлению экономического роста, сохранению высокой волатильности индикаторов внутреннего финансового рынка.

Одним из индикаторов опасного состояния финансового рынка является соотношение темпа прироста капитализации фондового рынка и темпа прироста ВВП страны. Оптимальным считается значение показателя менее 10%. Если этот индикатор принимает значения от 10 до 15%, то необходим тщательный анализ причин, повлекших за собой отклонение темпов прироста капитализации фондового рынка от темпов прироста ВВП. Необходимо понимать, что необычайно высокие темпы прироста капитализации так же опасны, как и падение капитализации ведущих корпораций российской экономики, так как рано или поздно после разогрева рынка происходит фиксация прибыли с соответствующим возможным обвалом рынка. Для России этот показатель равен -1,9%.

Еще одним критерием является соотношение ставки рефинансирования и темпа прироста ВВП в номинальном выражении. Если ставка рефинансирования ЦБ РФ выше темпов прироста номинального ВВП, то развитие операций на рынках внутреннего и внешнего государственного долга приводит к росту долговой нагрузки консолидированного и федерального бюджетов, возрастанию процентных ставок и развитию инфляционных процессов в экономике. Оптимальным считается значение менее 1. Для России этот показатель в 2012г. составил 0,68.

В целом можно говорить об отсутствии опасности для развития финансового рынка России. Однако, существует немало потенциальных угроз, способствующих снижению экономической безопасности страны через финансовый рынок. К ним можно отнести:

- высокую степень концентрации финансовых ресурсов в банковской системе и спекулятивный характер их использования;
- отсутствие эффективного механизма трансформации сбережений в инвестиционные вливания в реальную экономику

страны;

- высокая степень регулируемости рынка со стороны государства, при этом отсутствует какая-либо целенаправленная государственная политика по развитию российского финансового рынка и укреплению национальной экономики через него;

- невысокую скорость обращения ценных бумаг, причем большая часть оборота приходится на ценные бумаги «голубых фишек»;

- вопрос доверия участников рынка друг другу, то есть на внебиржевом рынке сегодня работать рискованно, но и фондовые биржи не могут гарантировать отсутствие операционных рисков;

- низкий уровень финансовой грамотности населения. Этому способствует и низкий уровень доходов населения России, который не стимулирует инвестиционную активность, а, следовательно, и стремление к познанию;

- отсутствие «длинных» денег. Основными поставщиками во всем мире являются пенсионные фонды, однако в России низкая активность населения и действующие законодательные нормы исключают использование данного ресурса для финансирования реального сектора экономики через фондовый рынок;

- высокий уровень спекулятивности фондового рынка и, как следствие, чрезвычайную подверженность всевозможным финансовым рискам, что не позволяет использовать фондовый рынок в качестве инструмента, стимулирующего развитие экономики России.

Еще одним фактором экономической безопасности является невосприимчивость (или низкая восприимчивость) финансового рынка страны к всевозможным внешним угрозам (финансовым кризисам, валютному демпингу и т.д.). Решение этих и ряда других вопросов будет способствовать укреплению экономической безопасности страны.

Литература:

1. Обзор финансового рынка : годовой обзор за 2012 г. /Департамент исследований и информации Банка России [Электрон. ресурс]. – Электрон. дан. – Банк России, 2000-2013. - Режим доступа: http://www.cbr.ru/analytics/fin_r/fin_mark_2012.pdf?pid=finmarket&sid=ITM_49584, свободный. – Загл. с экрана.

2. Экономическая безопасность России: Общий курс: учебник / под ред. В.К. Сенчагова. - 2-е изд. - М. : Дело, 2005. – С. 338-339.

Загребаева М. А.

УПРАВЛЕНИЕ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

*Чебоксарский институт экономики и менеджмента (филиал)
ФГБОУ ВПО «СПбГПУ», г. Чебоксары, Россия*

Местное самоуправление в России опирается на длительный период исторической эволюции, имеет глубокие корни в российской истории с самых древних времен. Все это время оно имело двоякую природу - с одной стороны оно развивалось в форме муниципальных образований, самого низшего, приближенного к людям звена государственного управления, с другой – имело ярко выраженный

политический контекст в качестве первичного ядра демократического устройства общества. Оно в разные периоды истории обладало разными правами и функциями, но всегда в той или иной мере противостояло «административной вертикали», централизованному управлению огромным государством, империей и было для многих своего рода «оазисом свободы» [2, с.4].

В соответствии со статьей 3 Европейской хартии местного самоуправления под местным самоуправлением понимается право и реальная способность органов местного самоуправления регламентировать значительную часть публичных дел и управлять ею, действуя в рамках закона, под свою ответственность и в интересах местного населения. В статье 1 Закона РСФСР от 6 июля 1991 года «О местном самоуправлении в РСФСР» местное самоуправление определялось как организация деятельности граждан для самостоятельного, под свою ответственность решения вопросов местного значения, исходя из интересов населения, его национальных, этнических и иных особенностей на основе законодательства РФ. Федеральный закон от 28 августа 1995 года № 184-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» определял местное самоуправление как признаваемую и гарантируемую Конституцией Российской Федерации самостоятельную и под свою ответственность деятельность населения по решению непосредственно или через органы местного самоуправления вопросов местного значения, исходя из интересов населения, его исторических и иных местных традиций.

Согласно Федеральному закону от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (далее – Федеральный закон № 131-ФЗ) местное самоуправление в России – форма осуществления народом своей власти, обеспечивающая в пределах, установленных Конституцией Российской Федерации, федеральными законами, а в случаях, установленных федеральными законами, – законами субъектов Российской Федерации, самостоятельное и под свою ответственность решение населением непосредственно и (или) через органы местного самоуправления вопросов местного значения исходя из интересов населения с учетом исторических и иных местных традиций.

Также хотелось бы отметить, что при некоторых отличиях выше приведенные

определения местного самоуправления базируются на следующих общих элементах:

1) местное самоуправление – форма народовластия, то есть разновидность принадлежащей народу власти. В частях 1-2 ст. 3 Конституции Российской Федерации закреплено, что носителем суверенитета и единственным источником власти в Российской Федерации является ее многонациональный народ; народ осуществляет свою власть непосредственно, а также через органы государственной власти и органы местного самоуправления;

2) местное самоуправление есть деятельность. Эта деятельность носит преимущественно публично-правовой (властный) характер, хотя и не исключает возможности использования частноправовых методов;

3) субъектом этой деятельности выступает население, в том числе через представляющих его органов (должностных лиц). Правом на осуществление местного самоуправления наделяются граждане. Однако граждане – это сначала жители, а лишь потом участники правовых и политических отношений, поэтому выделяется особый субъект – население городских, сельских поселений и других территорий, границы которых определяются с учетом географических условий, исторических и иных местных традиций;

4) сферой интересов этой деятельности является круг проблем, охватываемый понятием «местные дела» или «вопросы местного значения»;

5) деятельность эта осуществляется относительно самостоятельно, но в рамках закона. Прежде всего, это проявляется в гарантируемом государством праве и возможности населения самостоятельно решать вопросы местного значения. Кроме того, самостоятельность выражается в организационной обособленности его органов в системе управления обществом и государством. Образованные населением выборные и другие органы местного самоуправления не входят в систему органов государственной власти. Для обеспечения самостоятельности местного самоуправления государство предоставляет муници-

пальным органам право на финансово-экономические ресурсы, необходимые для осуществления функций местного самоуправления;

б) местное самоуправление – деятельность под свою ответственность. Органы и должностные лица местного самоуправления несут ответственность перед населением муниципального образования, населением, государством, физическими и юридическими лицами по вопросам, отнесенным к их компетенции;

7) местное самоуправление связано с правом граждан, местного сообщества на самостоятельное заведывание местными делами.

Таким образом, органы местного самоуправления самостоятельно управляют муниципальной собственностью, формируют, утверждают и исполняют местный бюджет, устанавливают местные налоги и сборы, осуществляют охрану общественного порядка, а также решают иные вопросы местного значения. Следовательно, для успешной реализации всех функций необходимо поддерживать устойчивой системы функционирования местного самоуправления.

Повышение устойчивости территориальной системы означает повышение степени активного преодоления ею неблагоприятных, в том числе случайных вариаций внешней среды. Высшей формой устойчивой организации системы является такая, при которой система способна устойчиво развиваться, саморегулироваться, самоуправляться, самосовершенствоваться, максимально используя внутренние, а также заемные ресурсы.

Муниципальное образование как социально-экономическая система находится на пересечении множества интересов, без согласования которых реализовать цели развития муниципальных образований невозможно.

Оценка имеющихся трактовок устойчивости социально-экономических систем показала, что общепринятого понятия современной наукой не выработано. В результате анализа и обобщения сформули-

рованных определений можно выделить несколько подходов.

1. Так, Дружинин А.И., Дунаев О.Н., Есекин Б.К., Калинин М.Ю., Озина А.М., Сапаргали Ш., Терехов Л.Л. считают, что устойчивость социально-экономической системы связана со способностью системы стабильно функционировать, развиваться, сохранять движение по намеченной траектории, с саморазвитием.

2. Гапоненко А.Л., Ильясов С.М., Калашников В.Д., Краснова Т.Г., Коломийченко О.В., Рохчин В.Е., Шеломенцев А.Г. устойчивость определяют как относительную неизменность основных параметров социально-экономической системы, способность системы оставаться неизменной в течение определенного времени.

3. Бодряшов Е.С., Кренин В.А., Чайковская Н.В. трактуют устойчивость как способность социально-экономической системы сохранять динамическое равновесие.

4. Абалкин Л.И., Бобров А.Л., Гордиенко Д.В., Лившиц А., Конопляник Т.М. связывают устойчивость социально-экономической системы с безопасностью, стабильностью, надежностью, целостностью и прочностью системы.

На взгляд автора, все исследователи, раскрывая сущность данной категории, в большей степени обращают внимание на способность системы функционировать, т.е. выполнять свои функции, сохраняя динамическое равновесие, при котором система периодически совершает переход от одного устойчивого состояния к другому; а также способность системы развиваться в долгосрочной перспективе, используя собственные адаптационные возможности.

Таким образом, основываясь на вышесказанном, под устойчивостью социально-экономической системы, в том числе и местного самоуправления, понимается способность системы стабильно функционировать и развиваться в долгосрочной перспективе, в условиях быстро меняющейся внутренней и внешней среды в соответствующих обстоятельствах. Под ус-

тойчивостью муниципального образования следует понимать существование муниципальной системы перераспределения ресурсов, в целях обеспечения достойного уровня жизнедеятельности местного сообщества и организации, устойчивых социально-экономических отношений субъектов территориального управления и хозяйствования, как в настоящее время, так и на перспективу.

Современная Россия характеризуется рыночными условиями, непостоянством внешней среды и внешнего окружения.

Одним из важных свойств системы является способность к развитию. Развитие системы – как правило, необратимые качественные ее изменения, обычно сопровождаемые количественными переменами. В

ходе развития системы меняются соотношения между ее компонентами, усиливаются одни связи и ослабевают другие. Следовательно, развитие может быть либо устойчивым, либо неустойчивым.

Главной целью развития муниципального образования должно стать их устойчивое функционирование в течение достаточно продолжительного периода в целях повышения качества жизни населения территории и в интересах всех заинтересованных в их деятельности групп населения без ущерба будущим поколениям.

Возможно, предложить следующую классификацию условий управления устойчивым развитием системой функционирования муниципального образования:

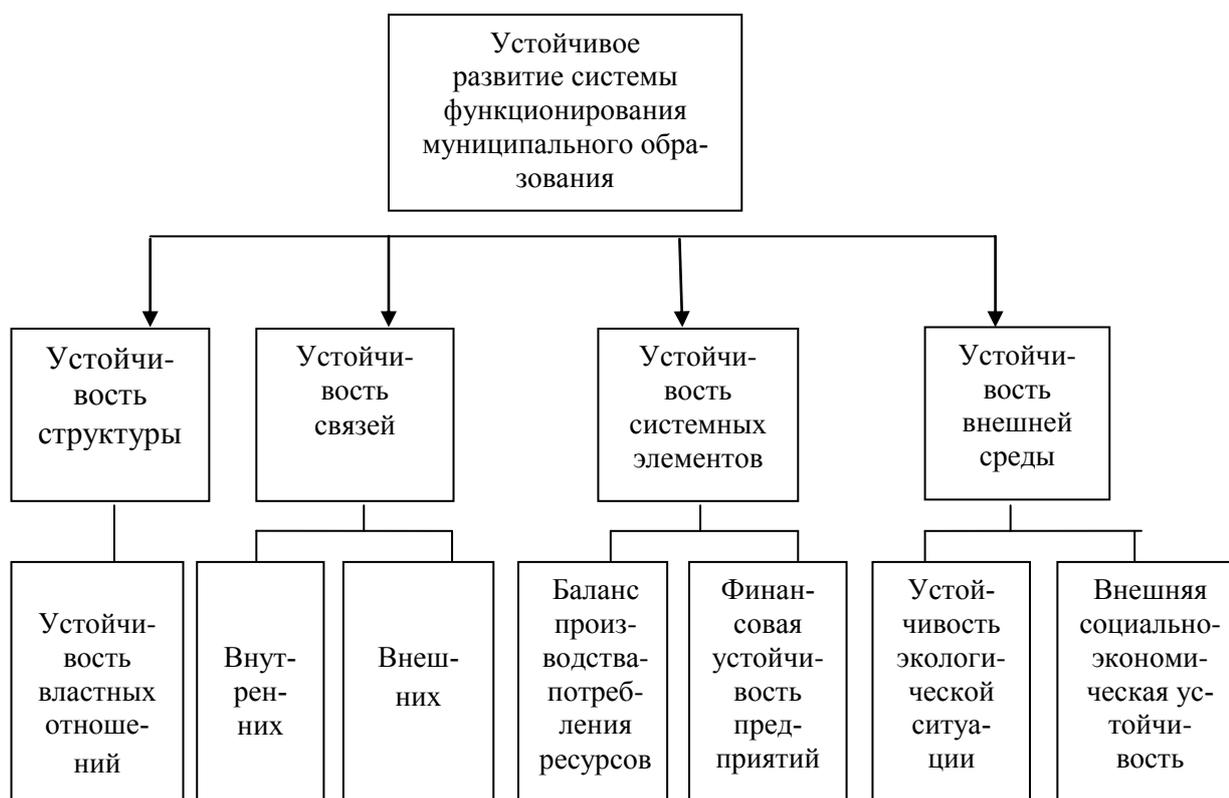


Рис. 1.2. Состав внутренних факторов устойчивости региональной социально-экономической системы

Данная классификация по убеждению Кувшинова М.А. [3, с. 88] определяется следующим:

Во-первых, устойчивость открытой системы достигается только при устойчивости структуры, связей и внутренних

элементов системы. Изменение одного из элементов до критического уровня (изменение функций и целей существования) приводит к дисбалансу системы, к её переходу в иное не всегда устойчивое состояние. Например, принятие Федерального

закона № 131-ФЗ «изменило структуру местного самоуправления, тем самым, изменив всю систему связей и элементов местного самоуправления.

Во-вторых, изменение системных элементов низшего уровня ведет к дестабилизации системных элементов высшего уровня. А именно нарушение баланса производства и потребления ресурсов территории приводит к истощению ресурсной базы территории и усугублению возможных перспектив развития.

В-третьих, финансовое благосостояние хозяйствующих субъектов территории обеспечивает прирост качества жизни населения территории.

А именно качество жизни населения в настоящий момент при устойчивом развитии территории формирует перспективу качества жизни населения в будущем.

Процесс улучшения качества жизни населения, по мнению ряда ученых с мировым именем, имеет три важнейшие составляющие:

1) Способность обеспечить основные потребности, без которых невозможна жизнь человека, это пища, жилище, здоровье и безопасность. Исходя из подобных позиций, социально-экономическое развитие рассматривается как необходимое условие для улучшения качества жизни - развития в полном значении этого слова. Однако повышение дохода на душу населения, устранение абсолютного обнищания, увеличение занятости и сокращение неравенства являются необходимыми, но недостаточными условиями для развития.

2) Создание условий, способствующих росту самоуважения людей в результате формирования социальной, политической, экономической и институциональной систем, ориентированных на уважение человеческого достоинства. Самоуважение, чувство своей востребованности, а также уверенность, что ты не служишь орудием удовлетворения чуждых тебе интересов. В настоящее время во всем мире наблюдается тенденция отнесения к уважаемым людям людей преуспевающих в материальном плане. «До тех пор, пока источником уважения не начало считаться материаль-

ное благополучие, человек мог не чувствовать себя униженным, даже впадая в нищету... как только материальное благополучие превратилось в одну из существенных предпосылок представления о лучшей жизни, материально «слаборазвитым» стало очень трудно чувствовать себя достойными и уважаемыми гражданами. Современный третий мир стремится к развитию, чтобы завоевать уважение, в котором отказано живущим в позорной «недоразвитости» обществ. Развитие было зафиксировано в качестве цели, так как оно важное, если не неизбежное, условие обретения уважения».

3) Свобода личности: право на выбор. Концепция свободы личности включает в себя такие компоненты, как личная безопасность, господство закона, свобода слова, участие в политической жизни общества, равенство возможностей.

Таким образом, необходимо сделать вывод, что «управление устойчивым развитием» муниципального образования - это целенаправленный процесс управления социально-экономической системой муниципального образования обеспечивающий устойчивость связей, элементов и структуры системы в целом в направлениях роста уровня качества жизни населения в рамках баланса с окружающей средой.

Муниципальным социально-экономическим системам в этих отношениях принадлежит особая важная роль. Так как качество жизни населения в первую очередь зависит от эффективной реализации важнейших государственных функций, реализуемых на местном уровне управления (общее образование, здравоохранение, культура, спорт, защита окружающей среды, благоустройство). Поэтому существует объективная необходимость дальнейших теоретических исследований в области управления устойчивым развитием социально-экономических систем муниципальных образований страны в рамках эффективного использования ресурсов и сохранения баланса окружающей средой.

Характеристиками устойчивого развития социально-экономической системы

являются, с одной стороны, ее динамичность, а с другой, – относительная неизменность свойств системы, поэтому устойчивое развитие сопровождается качественными изменениями в системе, при котором ее свойства не меняются. Неустойчивое развитие, напротив, характеризуется качественными изменениями в системе, при которых ее свойства ухудшаются, вплоть до потери системой целостности.

В процессе эволюции социально-экономическая система проходит определенный жизненный цикл, который имеет волновой характер. Процесс развития системы характеризуется наличием сложной взаимосвязи между явлениями устойчивости и изменчивости. При этом динамическая устойчивость системы относительна, поскольку развитие ее осуществляется прерывисто, путем прохождения через кризисные ситуации, характеризующиеся состоянием неустойчивости: система либо реагирует на вносимые изменения, путем трансформации своей структуры, не теряя первоначальной целостности, либо имеющихся адаптационных возможностей недостаточно, и система, преодолев некоторый критический порог, переходит на принципиально другую траекторию развития. То есть устойчивость является необходимым условием устойчивого развития системы в долгосрочной перспективе.

Основной задачей устойчивого развития является удовлетворение человеческих потребностей и стремлений. Но одного экономического роста недостаточно, поскольку высокие уровни производственной деятельности могут сосуществовать с широко распространенной бедностью и выступают угрозой для окружающей среды. В сущности, устойчивое развитие является процессом изменений, в котором эксплуатация ресурсов, направление капиталовложений, ориентация технологического развития в гармонии, повышают ценность текущего и будущего потенциала.

Всякая сложная социально-экономическая система не может существовать без децентрализации управленческих функций, т.е. распределения их по

уровням управления. За каждым уровнем закрепляется свой круг решаемых вопросов (обязанности, задачи, функции) и полномочия для их выполнения, выделяются необходимые для этого материальные, финансовые и другие ресурсы, устанавливается ответственность за принимаемые решения. При этом нижний уровень управления может либо действовать по заданному сверху алгоритму, либо обладать определенной свободой и самостоятельностью в решении закрепленных за ним задач, наделяться необходимыми для этого властными полномочиями. В последнем случае имеет место децентрализация власти, появляются элементы самоуправления.

Управление – это внешнее воздействие, «поступающее» в систему извне. Самоуправление – это внутреннее воздействие, вырабатываемое самой системой.

Муниципальное образование – городское или сельское поселение, муниципальный район, городской округ либо внутригородская территория города федерального значения [1], как социально-экономическую систему можно рассматривать с разных позиций. Так, муниципальное образование можно рассматривать как составную часть территориальной структуры хозяйства, выступающей ее первичным звеном. Это означает, что муниципальное образование – это специфическая совокупность взаимодействующих элементов, сложившихся в определенной территории, т.е. как первичное звено территориального хозяйства оно реализует форму территориальной организации и деятельности населения и сочетает производственные, социальные и управленческие функции.

Будучи первичным звеном, муниципальное образование подвергается воздействию изменений, которые претерпевают территориальные структуры хозяйства. Причем, эти изменения связаны как с интеграционными процессами, так и с процессом децентрализации территориального хозяйства. В большей степени муниципальное образование представляет собой интеграционную совокупность ур-

банизированных и не урбанизированных территорий, складывающихся на базе межхозяйственных и внутрихозяйственных экономических связей. Это подтверждается спецификой регионального воспроизводства, которое представляет собой подсистему национальной экономики, интегрирующую единичные воспроизводственные процессы на уровне хозяйствующих субъектов и создающую экономическую базу для развития экономики региона.

Процесс интеграции урбанизированных и не урбанизированных территорий протекает неоднозначно и предопределяет различные формы муниципальных образований: городское поселение, муниципальный район, города федерального значения и т.д. Различная степень интеграции и вовлечения в процесс расширенного воспроизводства территориального фактора обуславливает различную степень развитости и сложности структуры муниципальных образований. Что сказывается на степени развитости муниципальных экономических систем, многообразии экономических отношений, складывающихся внутри системы и между муниципальным образованием и внешней средой. Степень интеграции территорий также обуславливает многообразие элементов внутри системы, степень сложности их взаимодействия, степень подчиненности и соподчиненности. Именно это и позволяет оценивать и прогнозировать степень устойчивости развития муниципального образования как экономической системы.

Целостность и единство элементов внутри экономической системы позволяют стабилизировать территориальную организацию производства и совершенствовать процессы управления. В тоже время усиление взаимодействия и взаимосвязей элементов муниципального образования как экономической системы с хозяйствующими субъектами внешней среды означает вовлечение территорий в процесс расширенного воспроизводства и укрепление территориальной структуры. Территориальный аспект структурных преобразований явился стимулом к развитию

производственно-хозяйственных комплексов, имеющих объединенную финансовую, сырьевую, трудовую основу, что в значительной степени укрепляет базу муниципалитетов.

Воспроизводственный аспект структурных изменений направлен на установление рациональных пропорций между производством, потреблением и накоплением. Формирование систем муниципального управления на основе экономических предпосылок позволяет повышать их устойчивость.

Муниципальному образованию как экономической системе присущи следующие свойства:

- целостность, как внутреннее единство;
- интегрированность;
- многовариантность функционирования как экономической системы;
- открытость муниципального образования как системы;
- мультипликативность;
- адаптивность как свойство экономической системы приспосабливаться к складывающейся и изменяющейся социально-экономической ситуации;
- изоморфизм как соответствие территориальной структуры хозяйства муниципального образования территориальной структуре хозяйства региона и национальной экономики в целом;
- синергизм как объединение финансовых и материальных ресурсов локальных территорий в целях эффективного решения проблем муниципальных образований.

Идея устойчивого развития муниципального образования основана на необходимости сочетания темпов роста и направлений развития экономики с природными возможностями. В научном мире проблема устойчивого развития городов стала активно обсуждаться уже в середине прошлого века. В 1994 г. участниками Европейской конференции по проблеме устойчивого развития больших и малых городов была принята Хартия устойчивого развития европейских городов. Аспектами устойчивого развития, изложенными в хартии, являются:

- устойчивое развитие как творческий процесс поиска баланса, происходящий на уровне города;
- направленность городской экономики на устойчивое развитие;
- социальное равенство для устойчивого городского развития;
- планирование устойчивого землепользования;
- разумное планирование передвижения по городу;
- местное самоуправление как предварительное условие;
- граждане – основные действующие лица и т.д.

Обеспечение устойчивого развития муниципального образования требует активной и целенаправленной политики органов местного самоуправления, которая должна быть одновременно реалистичной и эффективной [4, с. 153]. К городам, реализующим такую политику, применяют термин «активный» - город-предприниматель, сплоченный, имеющий привлекательную для потенциальных инвесторов идею городского развития, поддержанную деловыми кругами и населением города, готовый к конкуренции с другими городами за привлечение внешних ресурсов развития, умело рекламирующий себя.

Цели поддержания устойчивого состояния муниципального образования и достижения его устойчивого развития могут противоречить друг другу. Одна из задач муниципального управления – достижение возможного баланса этих целей, распределение имеющихся ограниченных

ресурсов на решение текущих и перспективных задач.

Таким образом, устойчивое развитие муниципального образования как социально-экономической системы следует рассматривать как создание необходимых условий для расширенного воспроизводства субъектов реальной экономики, сосредоточенных на данной территории, на которое не могут негативно воздействовать факторы внешней и внутренней среды. А под устойчивым развитием системы муниципального управления – социально-экономическое развитие муниципального образования, которое позволяет без привлечения дополнительных ресурсов и сокращения финансовых активов государства сохранять высокие темпы и направления развития.

Литература

1. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: федеральный закон от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ (в ред. от 03.05.2011).
2. Сигов, И. И. Региональная экономика (методология исследования и понятийный аппарат) / И. И. Сигов. - М. : Вуз и школа, 2003. – 334 с.
3. Кувшинов, М. А. Понятие управления устойчивым развитием социально-экономической системы муниципального образования [Текст] / М. А. Кувшинов // Молодой ученый. - 2011. - №7. Т.1. - С. 86-91.
4. Система муниципального управления: учебник/ ред. В. Б. Зотов. - М. : ОЛМА-ПРЕСС, 2006. - 624 с.

Корнилова Л. М.,
Ильин А. Ю.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ ГРАЖДАН, ВЕДУЩИХ ЛИЧНОЕ ПОДСОБНОЕ ХОЗЯЙСТВО, КАК ФАКТОР УКРЕПЛЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНОВ

*Чебоксарский институт экономики и менеджмента (филиал)
ФГБОУ ВПО «СПбГПУ» г. Чебоксары, Россия*

Важной составляющей современной аграрной и социальной политики страны является поддержка личных подсобных хозяйств, которые представляют наиболее массовую категорию хозяйствующих субъектов в сельской местности, как по количеству, так и по объемам производимой ими сельскохозяйственной продукции. Выполняя свою главную функцию – самообеспечение сельскохозяйственной продукцией, этот сектор в то же время существенно насыщает и продовольственный рынок страны. По данным Росстата, личные подсобные хозяйства производят более 79% картофеля, 66% овощей, более 49% молока, 36% мяса, и 21% яиц, заполняя нишу, образовавшуюся от сократившихся в свое время объемов сельскохозяйственной продукции, производившихся сельскохозяйственными предприятиями [5]. Стоящие перед страной задачи ускорения модернизации экономики и снижения уровня бедности населения, вступление в ВТО непосредственно касаются и ЛПХ. В связи с этим повышается важность исследования состояния, тенденций и перспектив развития ЛПХ с целью формирования государственной политики в отношении данной весьма специфической формы хозяйствования.

Важная роль в повышении эффективности личных подсобных хозяйств принадлежит кредиту. Ведущей кредитной организацией, предоставлявшей кредитно-финансовые услуги малым формам хозяйствования в рамках «Государственной программы развития сельского хозяйства, регулирования рынков сельскохозяйственной продукции сырья и продовольствия на 2008-2012 годы», а также участником «Государственной программы развития сель-

ского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы» является ОАО «Россельхозбанк».

Дефицит собственных источников финансирования основного и оборотного капитала сельхозтоваропроизводителей всегда служил фактором, сдерживающим возможности развития отрасли. Использование эффективных механизмов кредитования в аграрной сфере способствует решению проблемы финансового обеспечения сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Как показывают исследования, проведенные Всероссийским институтом аграрных проблем и информатики им. А.А. Никонова (ВИАПИ) в рамках мониторинга Приоритетного национального проекта в 33 регионах страны (было опрошено около 4,5 тыс. ЛПХ), вся совокупность личных подсобных хозяйств делится на 3 группы. Первая группа – высокотоварные ЛПХ, для владельцев которых хозяйство является основным источником денежного дохода, составляют около 12% всей совокупности. Эти хозяйства по существу ничем не отличаются от семейных фермерских хозяйств указывает Национальный Доклад «О ходе и результатах реализации в 2009 году государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы» [1].

Вторую, более многочисленную группу хозяйств, на которую приходится около 55% их численности, составляют средне- и мелкотоварные ЛПХ, для владельцев которых ведение хозяйства (наряду с продовольственным обеспечением се-

мы) является дополнительным источником доходов.

И, наконец, третью группу составляют ЛПХ натурального типа, владельцы которых ведут хозяйство исключительно в целях собственного продовольственного обеспечения. К ней относится примерно 33% ЛПХ.

Исторически Чувашия является одним из не самых обеспеченных регионов России с довольно низким уровнем среднедушевых доходов (57,5% от среднего показателя по стране), с большей долей сельского населения (41,2%) и высокой степенью использования земельных ресурсов. В сельском хозяйстве производится 9,7% валового регионального продукта, здесь трудится около 14,1% занятого населения [3].

Важной характерной особенностью жизни сельского населения Чувашии являются устойчивые традиции ведения ЛПХ. По последним статистическим данным, имеющимся по состоянию на 1 января 2010 года, в Чувашской Республике насчитывалось 212698 личных подсобных хозяйств, общая площадь которых составляет 128,0 тыс. га [5]. По сравнению с предшествующим годом их количество возросло всего на 49 единиц, и лишь незначительно увеличилось за 90-е годы XX в. Средний размер земельных участков личных подсобных хозяйств граждан составлял 0,60 га против 0,30 га в 1991 г.

Значение личных подсобных хозяйств в насыщении регионального рынка

сельскохозяйственной продукции очень существенно. Как видно из табл. 1, удельный вес личных подсобных хозяйств граждан в общем объеме валовой сельскохозяйственной продукции всех категорий хозяйств за период 1990–2012 гг. увеличился с 30,9% до 57,4%, что свидетельствует о важном значении их в продовольственном обеспечении населения. Причем это существенно выше среднероссийского показателя составившего 43,8% в 2011 г. и 44,8% в 2012 г.

Доля ЛПХ в 2012 г. составила 57,4% валовой продукции сельского хозяйства республики, в том числе картофеля – 66,2%, овощей – 78,3%, молока – 75,4%, яиц – 36,7%. Таким образом, производство основных видов продукции, кроме зерна, за последнее двадцать лет в Чувашии переместилось из сельскохозяйственных организаций в хозяйства населения. В ЛПХ Чувашии сосредоточено 65,3% поголовья крупного рогатого скота; 73,9% коров; 35% свиней; 95,4% овец и коз; 25,5% птиц от общего поголовья в сельском хозяйстве [5].

Удельный вес хозяйств населения Чувашии в общей площади посевов сельскохозяйственных культур также имеет тенденцию к увеличению: если в 1990 г. данный показатель составил 5,7% , то в 2010 г. – 22,4% . Все это, по мнению некоторых ученых, можно оценивать только как ответную реакцию на ухудшение общей экономической ситуации в стране и в регионе в частности.

Таблица 1

Показатели структуры валовой продукции сельского хозяйства
Чувашской Республики за 1990-2012 гг.

(в фактически действовавших ценах; в % к итогу)

| Категории форм хозяйствования | Годы | | | | | | | | |
|----------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| | 1990 | 1995 | 2000 | 2005 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| Хозяйства всех категорий | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| в том числе: | | | | | | | | | |
| сельскохозяйственные организации | 69,1 | 51,1 | 38,4 | 34,9 | 34,8 | 34,7 | 29,2 | 30,0 | 34,4 |
| хозяйства населения | 30,9 | 48,5 | 60,9 | 63,4 | 60,4 | 60,1 | 67,6 | 61,4 | 57,4 |

| Категории форм хозяйствования | Годы | | | | | | | | |
|--------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| | 1990 | 1995 | 2000 | 2005 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| крестьянские (фермерские) хозяйства) | - | 0,4 | 0,7 | 1,7 | 4,8 | 5,2 | 3,2 | 8,6 | 8,2 |

По данным Министерства сельского хозяйства Чувашии [3], малыми формами хозяйствования на селе за время реализации Государственной программы в 2006-

2012 гг. оформлено кредитов 85,9 тыс. кредитов на сумму 16,3 млрд. руб., в том числе в 2012 г. - 4,4 млрд. руб. (табл. 2)

Таблица 2
Показатели динамики объемов привлеченных кредитов ЛПХ в рамках Госпрограммы (млрд. руб.)

| Годы | | | | | | |
|------|------|------|------|------|------|------|
| 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| 1,84 | 2,6 | 1,8 | 1,05 | 1,42 | 3,17 | 4,4 |

Как мы видим, особый всплеск интереса к кредитованию наблюдался у владельцев ЛПХ в 2007 г., после чего последовал определенный спад, возможно, связанный с финансовым кризисом, и рост кредитования возобновился на новом уровне только в 2011 г.

Крупнейшими игроками на рынке кредитования ЛПХ являются Чувашское отделение «Сбербанка России» и Чувашский региональный филиал ОАО «Рос-

сельхозбанк» (табл. 3). При этом следует отметить, что Чувашкредитпромбанк включился в программу только с 2011 г., подписав соответствующее соглашение с Минсельхозом республики. В целом по республике удельный вес личных подсобных хозяйств, привлечших льготные кредиты за 2006-2012 гг., составляет 41,4%. Это почти в 2 раза больше, чем всего 3 годами ранее, когда он составлял 20,8%.

Таблица 3
Показатели объемов привлеченных кредитов ЛПХ в рамках Госпрограммы
В разрезе кредитных организаций

| Сбербанк | | Россельхозбанк | | Чувашкредитпромбанк | | Кредитные кооперативы | |
|------------|------------------|----------------|------------------|---------------------|------------------|-----------------------|------------------|
| количество | сумма, тыс. руб. | количество | сумма, тыс. руб. | количество | сумма, тыс. руб. | количество | сумма, тыс. руб. |
| 52148 | 8337277 | 36120 | 6732135 | 2276 | 659674 | 212 | 37818 |

Выше среднереспубликанского уровня привлечены кредиты в Шемуршинском (80,7%), Яльчикском (78,6%), Батыревском (76,0%), Комсомольском (70,1%) районах.

Отстающими в этом плане можно считать Шумерлинский (21,1%), Мариинско-Посадский (22,8%) и Чебоксарский (25,9%) районы (табл. 4).

Таблица 4

Информация о выделении кредитов, привлекаемых малыми формами хозяйствования в рамках Госпрограммы (в разрезе районов)

| Районы | Количество ЛПХ на 01.01.2010 по данным Росреестра | | Количество кредитов, выданных ЛПХ | | | Доля заемщиков, % |
|-----------------|---|-----------------|-----------------------------------|---------|---------------------|-------------------|
| | всего | удельный вес, % | 2006 – 2012 гг. | 2013 г. | всего на 19.04.2013 | |
| Алатырский | 9358 | 4,4 | 3049 | 158 | 3207 | 34,3 |
| Аликовский | 8922 | 4,2 | 3387 | 146 | 3533 | 39,6 |
| Батыревский | 13372 | 6,3 | 9559 | 606 | 10165 | 76,0 |
| Вурнарский | 13098 | 6,2 | 4033 | 193 | 4226 | 32,3 |
| Ибресинский | 6682 | 3,1 | 3283 | 171 | 3454 | 51,7 |
| Канашский | 17440 | 8,2 | 5568 | 331 | 5899 | 33,8 |
| Козловский | 6319 | 3,0 | 2538 | 132 | 2670 | 42,3 |
| Комсомольский | 9521 | 4,5 | 6252 | 423 | 6675 | 70,1 |
| Красноармейский | 7130 | 3,4 | 2346 | 118 | 2464 | 34,6 |
| Красночетайский | 9680 | 4,6 | 3774 | 209 | 3983 | 41,1 |
| Марпосадский | 12983 | 6,1 | 2867 | 93 | 2960 | 22,8 |
| Моргаушский | 13372 | 6,3 | 4423 | 162 | 4585 | 34,3 |
| Порецкий | 6832 | 3,2 | 2952 | 136 | 3088 | 45,2 |
| Урмарский | 10228 | 4,8 | 3941 | 165 | 4106 | 40,1 |
| Цивильский | 12291 | 5,8 | 4053 | 183 | 4236 | 34,5 |
| Чебоксарский | 15929 | 7,5 | 4018 | 104 | 4122 | 25,9 |
| Шемуршинский | 6271 | 2,9 | 4777 | 282 | 5059 | 80,7 |
| Шумерлинский | 6125 | 2,9 | 1238 | 55 | 1293 | 21,1 |
| Ядринский | 10822 | 5,1 | 3825 | 235 | 4060 | 37,5 |
| Яльчикский | 8587 | 4,0 | 6401 | 347 | 6748 | 78,6 |
| Янтиковский | 7078 | 3,3 | 2937 | 136 | 3073 | 43,4 |
| Всего: | 212698 | 100,0 | 85894 | 4480 | 90374 | 42,5 |

При этом по данным анализа нами было выявлено, что данные по районам, привлечшим наибольшую долю кредитов не совпадают с данными по районам, имеющим наибольший процент ЛПХ. По-видимому, это объясняется разницей в формировании основных доходов жителей данных районов (от сельскохозяйственной, либо от несельскохозяйственной деятель-

ности).

Среди всех районов Чувашской Республики можно определить круг районов, по тем или иным обстоятельствам не воспользовавшихся своим потенциалом по кредитованию ЛПХ. Сделать это можно сравнив удельный вес личных подсобных хозяйств района в общем числе ЛПХ с такой же пропорцией по кредитованию.

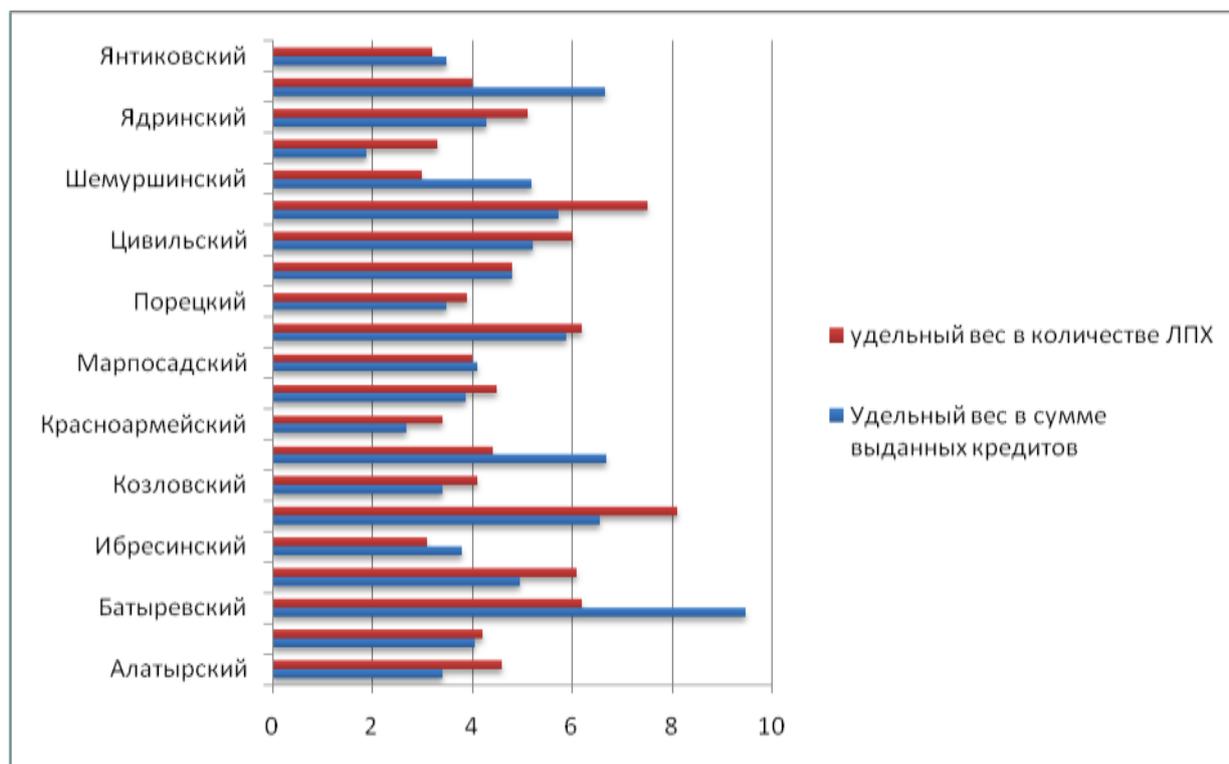


Рис. 1. Информация о выделении кредитов, привлекаемых малыми формами хозяйствования в рамках Госпрограммы

Из данной диаграммы видно, что недостаточно активно используют кредитование в рамках Госпрограммы Ядринский, Шумерлинский, Чебоксарский, Канашский, Алатырский, Моргаушский, Красноармейский, Вурнарский и Аликовский районы.

Лидерство в кредитовании ЛПХ за районами с традиционно сильным сельским хозяйством и благоприятными агроклиматическими условиями – Батыревским, Комсомольским, Яльчикским, Шемуршинским. В числе аутсайдеров Шумерлинский, Марпосадский, Чебоксарский районы. Вместе с тем результаты работы допофисов Россельхозбанка не полностью повторяют эту картину, что отражает качество

индивидуально работы с населением данных районов.

Попытаемся оценить потенциал рынка кредитования в районах Чувашской Республики для ОАО «Россельхозбанк», используя данные об удельном весе ЛПХ района в их общей численности по республике, активности жителей и доле проникновения услуг Банка (табл. 5).

Из данных табл. 5 видно, что недостаточно использован потенциал кредитования в Батыревском, Канашском, Комсомольском, Аликовском районах. И в то же время выше средних показатели по Урмарскому, Шумерлинскому, Алатырскому, Ядринскому, Красноармейскому и Красночетайскому районам.

Таблица 5

Информация о выделении кредитов, привлекаемых малыми формами хозяйствования в рамках Госпрограммы (в разрезе районов)

| Район | Удельный вес ЛПХ в их общем количестве по Чувашии | Доля заемщиков по кредиту ЛПХ | Доля Чувашского РФ ОАО «Россельхозбанк» в кредитовании ЛПХ |
|-----------------|---|-------------------------------|--|
| Алатырский | 4,4 | 34,3 | 48,4 |
| Аликовский | 4,2 | 39,6 | 31,9 |
| Батыревский | 6,3 | 76,0 | 34,4 |
| Вурнарский | 6,2 | 32,3 | 47,0 |
| Ибресинский | 3,1 | 51,7 | 50,1 |
| Канашский | 8,2 | 33,8 | 25,9 |
| Козловский | 3,0 | 42,3 | 31,8 |
| Комсомольский | 4,5 | 70,1 | 30,9 |
| Красноармейский | 3,4 | 34,6 | 60,8 |
| Красночетайский | 4,6 | 41,1 | 49,6 |
| Марпосадский | 6,1 | 22,8 | 53,9 |
| Моргаушский | 6,3 | 34,3 | 46,4 |
| Порецкий | 3,2 | 45,2 | 53,8 |
| Урмарский | 4,8 | 40,1 | 72,6 |
| Цивильский | 5,8 | 34,5 | 56,9 |
| Чебоксарский | 7,5 | 25,9 | 32,0 |
| Шемуршинский | 2,9 | 80,7 | 47,6 |
| Шумерлинский | 2,9 | 21,1 | 46,9 |
| Ядринский | 5,1 | 37,5 | 54,8 |
| Яльчикский | 4,0 | 78,6 | 53,9 |
| Янтиковский | 3,3 | 43,4 | 38,8 |
| Всего: | 100,0 | 42,5 | 43,2 |

Исходя из этого, можно дать рекомендации по дальнейшему развитию кредитования в различных районах в зависимости от показателей объема рынка и доли Россельхозбанка на нем (рис. 2).

На рис. 2 видны районные допфисы, развитию которых следует уделить наибольшее внимание: Батыревский, Канашский, Комсомольский, Чебоксарский. Также видны мало перспективные офисы: Аликовский, Янтиковский, Козловский. У офисов из правой нижней части схемы также есть определенный потенциал для развития. Офисы из правого верхнего угла добились наибольших успехов и вносят достойный вклад в общую копилку.

Государственная поддержка малых форм хозяйствования является одним из приоритетных направлений государственной политики в Чувашской Республике.

Удельный вес личных подсобных хозяйств, привлечших льготные кредиты за 2006-2012 гг., по данным Минсельхоза Чувашии, в целом по республике составляет 41,4%.

При этом 73% полученных кредитных средств гражданами направлено на строительство и реконструкцию животноводческих помещений, 19% на приобретение сельскохозяйственной техники, 7% на покупку сельскохозяйственных животных и 1% на прочие цели.

Министерством сельского хозяйства Чувашской Республики ведется ежемесячный мониторинг объема кредитов, выданных гражданам, ведущим личное подсобное хозяйство, в разрезе сельских поселений Чувашской Республики.

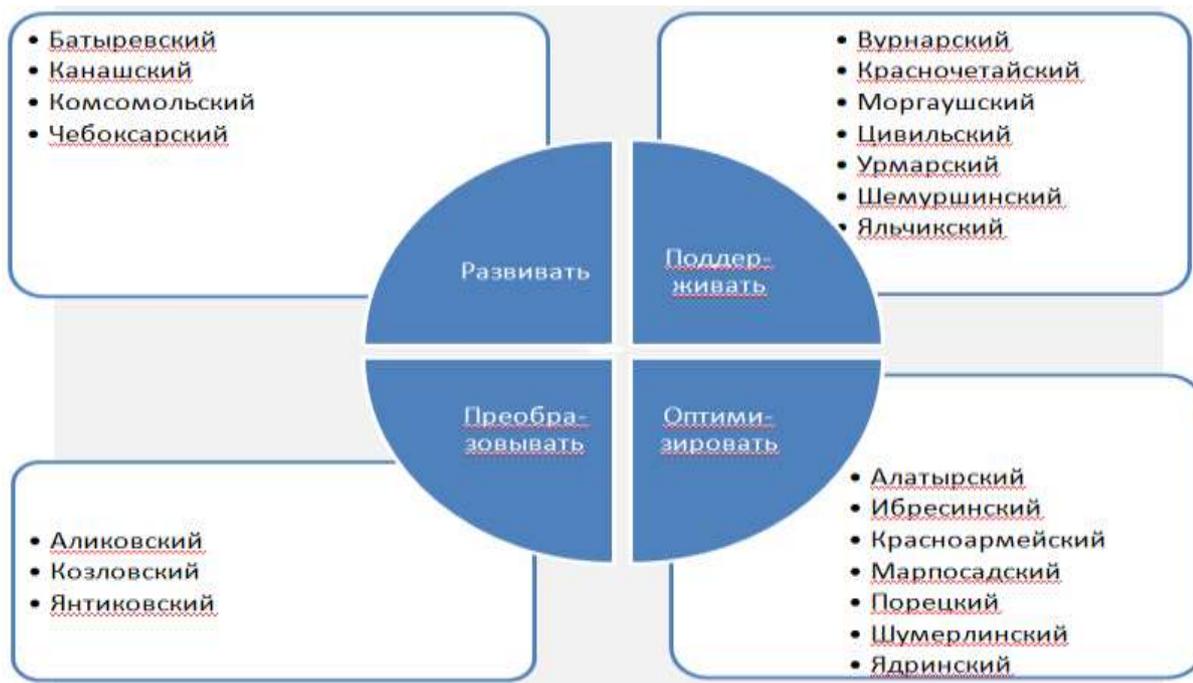


Рис. 2. Перспективы развития допофисов Чувашского РФ ОАО «Россельхозбанк» в части кредитования ЛПХ

На возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам за 2006-2011 гг. малым формам хозяйствования было выплачено субсидий на сумму более 2,2 млрд. руб., в том числе в 2012 г. – 349,5 млн. руб. Данная мера господдержки сохраняется и в настоящее время.

Практика возмещения части процентной ставки по банковским кредитам за счет средств краевого и федерального бюджетов показала, что данный вид субсидирования является действенным методом государственной поддержки, о чем свидетельствует увеличение сумм бюджетного финансирования.

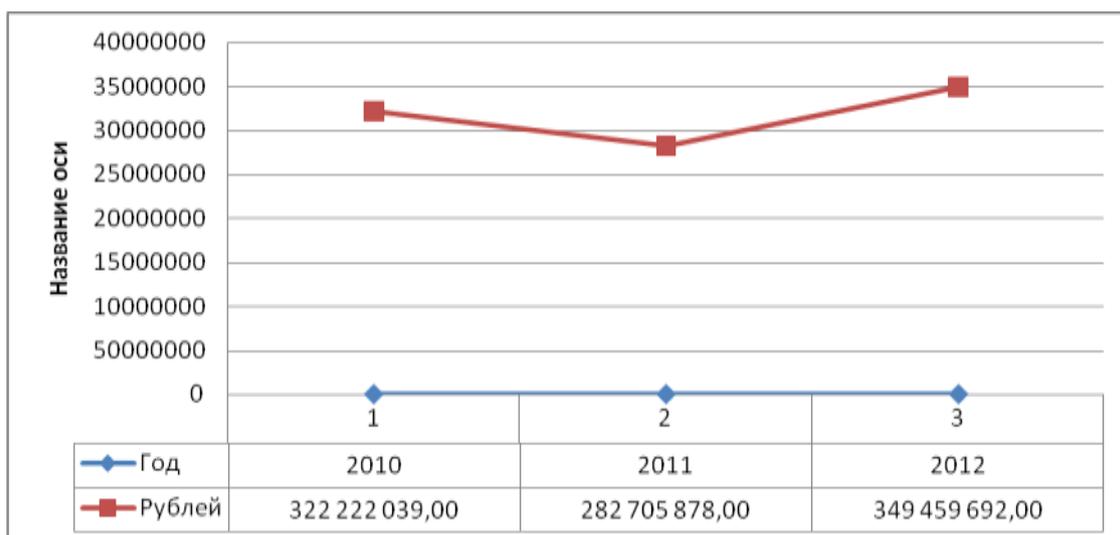


Рис. 3. Субсидирование кредитов ЛПХ в Чувашской Республике в 2010-2012 гг.

По нашему мнению, меры господдержки ЛПХ должны формироваться исходя из их гибкой реакции на социально-

экономические условия в стране и в регионе. В связи со вступлением России в ВТО, реализация программ внутренней под-

держки сельского хозяйства, содержащихся в «зеленой корзине», – это та необходимая модель, которой можно пользоваться при решении проблем развития ЛПХ сельского населения. Примечательно, что бюджетные средства будут вкладываться в первую очередь на развитие инфраструктуры в сельской местности, на модернизацию существующей материально-технической базы, на финансирование научных разработок по сельскому хозяйству и проектов, ведущих к росту производительности факторов в аграрном секторе, что в итоге должно привести к улучшению условий жизни сельского населения.

В заключение отметим, что принятая наблюдательным советом РСХБ новая стратегия развития до 2020 г. предполагает, что его корпоративный портфель достигнет 2 трлн руб. с нынешних 863 млрд руб., розничный может превысить 1 трлн с существующих 188 млрд. То есть розничный портфель банка будет расти опережающими темпами и возрастет в 5,3 раза.

При этом доведение розничного портфеля до трети против текущих 16% является основным пунктом и драйвером в стратегии банка. РСХБ активно развивает розницу, но, несмотря на развитие универсальных направлений розницы, «вектор поддержки сельских территорий превалирует». Банк сохранит свою приверженность АПК: доля агросектора, рыбохозяйственного и лесопромышленного комплексов, сельского населения, а также смежных отраслей в портфеле банка вплоть до 2020 г. составит не менее 70%.

Банк планирует к 2020 г. активный рост клиентской базы в сегменте розничных клиентов до 12 млн. клиентов и более (в 2011 г. – 3,3 млн.) [4].

В целевых сегментах Банк должен обеспечить: широкий охват банковскими услугами сельских территорий, поселений, малых и средних городов; высокий уровень ценовой и неценовой доступности как для бизнеса, так и для населения; активную клиентскую работу, инициирование, поиск и тиражирование проектов; развитие предпринимательства и управленческой культуры; внедрение современных форм

хозяйствования; повышение финансовой грамотности населения; снижение рисков кредитования; сопровождение клиента на всех этапах его развития; комплексное обслуживание клиентов целевых сегментов, необходимый уровень кросс-продаж, оптимальные наборы пакетов услуг; учет местных особенностей; активное развитие и использование дистанционных, мобильных и партнерских каналов продаж и обслуживания, с фокусом на низкозатратные, мобильные и дистанционные каналы продаж, а также технологии микрофинансирования и так далее.

Таким образом, кредитование личных подсобных хозяйств в ближайшей перспективе остается одним из ключевых приоритетов банка. А, следовательно, от качества предлагаемого им кредитного продукта и эффективной работы с населением будет зависеть успешность реализации всей стратегии банка до 2020 г.

Возможным направлением совершенствования механизмов кредитования сельского хозяйства является прямое государственное субсидирование банкам процентных ставок по кредитам, выдаваемым на развитие ЛПХ (по примеру аналогичной программы автокредитования). Введение подобных субсидий позволит значительно облегчить процедуру кредитования и расширить его сферу.

Ситуацию с нецелевым использованием кредитов смогла бы выправить специальная льготная ипотечная программа для селян с теми же субсидируемыми ставками. И вопрос возможного нецелевого приобретения жилья в городе или развития несельскохозяйственных видов деятельности не является однозначно негативным, так как он помогает решить проблемы избыточности трудовых ресурсов на селе и ослабить напряженность на рынке труда.

Различия в финансово-экономическом положении граждан, ведущих личное подсобное хозяйство, требуют их более детальной дифференциации как потенциальных заемщиков. Необходимо выделить новые качественно различные группы заемщиков и дифференцированно подойти к

определению мер поддержки каждой группы.

Обеспечение доступности аграрного кредита требует государственных мер, направленных на поддержание процентной ставки по кредитам на уровне, не превышающем рентабельность сельскохозяйственного производства и соответствующим уровню инфляции.

Перспективным направлением развития финансово-кредитной поддержки АПК является формирование на базе ЛПХ более крупных хозяйств, в том числе переход их в статус крестьянских фермерских или создание объединений кооперативного типа, что позволит улучшить залоговую базу и расширить объемы кредитования. Однако данный переход требует внесения корректив в налоговую политику государства и нормы законодательства.

Расширение границ кредитования, повышение доступности сельскохозяйственного кредита должно обеспечиваться на основе расширения сети дополнительных офисов специализированного кредитного института и использовании альтернативных форм в лице кредитных кооперативов.

Использование компенсирующих инструментов государственного регулирования может снизить риски специализированного банка, функционирующего в определенной отрасли народнохозяйственного комплекса, риски узко выбранного продуктового ряда. Возможными преференциями могут стать: преобразование сельскохозяйственного банка из коммерческой структуры в госкорпорацию по развитию АПК; уменьшенные нормативы отчислений государственного банка в фонд обязательных резервов для расширения масштабов кредитования сельского хозяйства; выработка государством условий обязательного перехода на обслуживание в специализированный банк каждого участника

любой государственной целевой программы; льготное налогообложение прибыли банка для снижения ставки кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей; применение льготных тарифов при размещении региональных подразделений банка в государственном или муниципальном нежилом секторе и др.

Таким образом, реализация мероприятий, направленных на развитие кредитования граждан, ведущих личные подсобные хозяйства, позволит укрепить продовольственную и экономическую безопасность регионов.

Литература

1. О ходе и результатах реализации в 2009 г. государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы : Национальный Доклад МСХ РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mcx.ru>. (Дата обращения 20.05.2013).
2. Об утверждении Правил предоставления средств из республиканского бюджета Чувашской Республики: постановление Кабинета Министров Чувашской Республики // Справочно-правовая система «Гарант»: [Электрон. ресурс] / НПП «Гарант-Сервис».
3. Официальный портал органов власти Чувашской Республики: [Электрон. ресурс] – Послед. обновление 15.05.13. (Дата обращения 17.05.2013).
4. Россельхозбанк [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rshb.ru> (Дата обращения 21.05.2013).
5. Федеральная служба государственной статистики [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>. (Дата обращения 17.05.2013).

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТЬЮ БАНКА

*Уфимский государственный авиационный технический университет,
г. Уфа, Россия*

Экономическая безопасность банка представляет способность противостоять деструктивным изменениям на финансовом рынке и обеспечивать выживание в конкурентной борьбе банковского бизнеса, что требует принципиально новых стратегических подходов к обеспечению безопасности и устойчивости своего развития. Деятельность коммерческого банка подвержена различным видам риска, характерным для всех кредитных организаций. Среди них можно выделить кредитный риск, риск ликвидности, операционный, правовой риск, риск потери деловой репутации, стратегический риск и др.

Управление безопасностью деятельности коммерческого банка представляет собой комплексную работу по управлению рисками, которая включает обеспечение эффективной системы внутреннего контроля и выполнения банком пруденциальных норм, установленных Банком России, а также требований партнеров и контрагентов, включая международные финансовые организации. основополагающий принцип, лежащий в основе системы управления рисками, заключается в комплексном учете банком всех видов риска в соответствии со своим портфелем риска, спецификой проводимых операций и отношением к риску на основе единого и последовательно применяемого подхода при принятии решений на всех уровнях корпоративного управления.

Наиболее существенным в деятельности банков является кредитный риск, под которым понимается риск не возврата или несвоевременного погашения заемщиками кредитных обязательств вследствие ухудшения экономической ситуации, мошенничества и других причин, что может привести к снижению финансового результата и потере ликвидности банка.

По данным Национального банка

Республики Башкортостан, удельный вес просроченных кредитов в остатках кредитов экономике по кредитным организациям, функционирующим в регионе, составляет на 01.01.12 г. 4,5%, в том числе по кредитам физическим лицам – 4,9%. Для сравнения по Российской Федерации аналогичные показатели составляли 4,9% и 5,2% [1, с. 61]. По отдельным банкам доля просроченной задолженности достигала 9,5%. В структуре просроченной задолженности по кредитным продуктам основную долю составляли автокредиты и потребительские кредиты. Также просроченная задолженность приходилась на кредиты, предоставленные посредством банковских карт, и кредиты, выданные посредством технологий прямого маркетинга.

Управление кредитным риском включает: установление критериев приемлемости, анализ кредитоспособности заемщика, принятие решения о выдаче ссуды заемщику, оценку кредитного риска, оценку размера обеспечения, определение необходимого размера резерва и его стоимости, оценку премии за риск с учетом издержек банка на снижение кредитного риска и стоимости резерва.

Наибольший интерес представляет снижение кредитных рисков путём управления залоговой стоимостью имущества, алгоритм оценки его стоимости предлагается рассмотреть далее.

Установление критериев приемлемости осуществляется в рамках кредитной политики банка на основе анализа структуры показателя риска

$$R(T) = Q(T) * W(T), \quad (1) \text{ где}$$

$R(T)$ – кредитный риск;

$Q(T)$ – вероятность дефолта, дефолт/проект;

$W(T)$ – сумма, подверженная кредитному риску, руб./дефолт.

Кредитный риск можно ограничить, а ожидаемые потери банка в случае принятия риска - возместить. Ограничение риска по первой составляющей осуществляется через стандартную процедуру риск-менеджмента «уклонения от риска», то есть отказа от кредитного проекта при:

$$Q(\Delta t) > Q^{\text{приемл.}}, \quad (2)$$

где $Q(\Delta t)$ - оценка вероятности дефолта заемщика за некоторый единичный интервал времени Δt , равный, например 1 году, устанавливаемая при его изучении, дефолт/год;

$Q^{\text{приемл.}}$ - уровень приемлемого риска за данный интервал времени, устанавливаемый в рамках кредитной политики банка.

Определим вероятность, с которой заемщик может оказаться в состоянии неплатежеспособности в течение срока $T = \Delta t$. В соответствии с допущением для условной вероятности дефолта заемщика за единичный интервал времени Δt при условии, что организация не разорилась к моменту 1, выполняется равенство $Q(\Delta t/t) = q$ для любого 1. Тогда вероятность не разо-

рения организации за интервал времени Δt составит $(1 - q)$, а вероятность дефолта за время $T = n * \Delta t$.

$$Q(T) = 1 - 1(1-q)^n \quad (3)$$

при $T \rightarrow \infty$; $Q(T) \rightarrow 1$;

а при $T \rightarrow 0$, $Q(T) \rightarrow 0$.

Ограничение риска по второй составляющей осуществляется путем установления лимита $W^{\text{пред}}$ на величину W , зависящую от финансовых возможностей (масштаба деятельности) и финансового состояния (в частности, вероятности дефолта) заемщика.

Анализ кредитоспособности заемщика состоит в выявлении его финансового состояния и финансовых возможностей и включает, в первую очередь, оценку вероятности дефолта $Q(\Delta t)$. Эта вероятность может быть оценена количественно (при наличии статистики или моделей типа модели Альтмана), либо качественно (экспертным методом) путем классификации ссуд по категориям качества на основании профессионального суждения о величине кредитного риска (табл. 1).

Таблица 1

Качественно-количественная шкала ссуд по степени их обесценения

| Категория качества | Определение ссуды (уровень кредитного риска) | Степень обесценения ссуды (СОС), % |
|--------------------|--|------------------------------------|
| I (высшая) | Стандартная (отсутствие риска) | $СОС < 1$ |
| II | Нестандартная (умеренный риск) | $1 \leq СОС < 20$ |
| III | Сомнительная (значительный риск) | $20 \leq СОС < 50$ |
| IV | Проблемная (высокий риск) | $50 \leq СОС < 100$ |
| V (низшая) | Безнадежная (вероятность возврата ссуды отсутствует в силу неспособности или отказа заемщика выполнять свои обязательства) | $СОС = 100$ |

Ссуды, отнесенные ко II - V категориям качества, являются обесцененными. Вероятные потери банка составляют при этом величину

$$СОС/100 \times W = R \quad (4)$$

Решение на реализацию кредитного проекта принимается по результатам изучения заемщика с помощью критериев приемлемости. Вероятные потери банка, связанные с выдачей кредита из-за возможности не возврата займа заемщиком, определяются кредитным риском. Эти потери снижают предоставляемое обеспече-

ние, в частности залог, гарантии, поручительства. Пусть в соответствии с принятыми допущениями $CЗ(T - t) = CЗ(T)$ - стоимость залога (или другого обеспечения) по кредитному проекту на момент оценки t . Однако обращение взыскания на залоговое имущество в случае не возврата займа заемщиком не всегда возможно вследствие залогового риска, оцениваемого вероятными потерями стоимости этого имущества:

$$R_3(T) = Q_3(T/D) * CЗ(T), \quad (5)$$

где $Q_3(T/D)$ - вероятность события, со-

стоящего в невозможности обращения взыскания на залоговое имущество (при условии, что заемщик находится в состоянии дефолта);

$CЗ(T)$ - стоимость залога в момент выдачи кредита.

Предлагается залоговую величину имущества заемщиков определять как сумму выданного кредита, процентов по кредиту и риска не возврата кредита.

$$CЗ = W + P + Q(T) * (W + P) * T / 12, (6)$$

где $CЗ$ – предлагаемая стоимость залога;

W – величина выданного кредита;

P – проценты по выданному кредиту за период времени T ;

$Q(T)$ – вероятность дефолта заемщика;
 T – срок заимствования.

Таким образом, данная методика может применяться в качестве альтернативы методике учёта риска по кредиту с применением ставки за риск не возврата кредита.

Литература

1. Результаты деятельности кредитных организаций на рынке банковских услуг Республики Башкортостан // Вестник Национального банка Республики Башкортостан. - 2012. - №4(313). - С.53-75.

Лаврентьева П.К.

ОСНОВНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОНДА ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

*Чебоксарский институт экономики и менеджмента (филиал)
ФГБОУ ВПО «СПбГПУ», г. Чебоксары, Россия*

Новый закон «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» сменил предыдущий, действовавший в стране с 1993 г., и позволил применить новые подходы к оказанию медицинской помощи, заложить новые принципы в сфере финансового обеспечения здравоохранения.

В прежней редакции закона страхователями работающих граждан выступали работодатели – учреждения, предприятия и организации. Страхователями неработающего населения являлись органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации [1].

С 1 января 2011 г. граждане получили возможность свободного выбора страховой медицинской организации. Теперь компаниям необходимо выстраивать работу с конкретным человеком, благодаря этому создаются основы для развития конкуренции на страховом рынке.

На 1 января 2011 г., в системе ОМС функционировало 95 страховых медицинских организаций (СМО). За прошедший год их количество уменьшилось до 89. При

этом 70% населения застрахованы в 10 СМО. Все еще остается достаточно много мелких компаний, которые не могут обеспечить работу по улучшению качества медицинских услуг, защите прав граждан, качественно выполнять другие свои обязательства: организовать круглосуточную работу многоканального телефона, привести на дом полис человеку, который нуждается в этой услуге по состоянию здоровья.

На сегодня приняты меры для повышения эффективности работы страховых медицинских организаций – повышены требования к уставному капиталу, минимальное значение которого с 1 января 2012г. увеличится с 30 млн. руб. до 60 млн. руб., что определит естественный процесс сокращения и укрупнения компаний.

С 1 мая 2011 г. введен в обращение полис обязательного медицинского страхования. В первую очередь они выдаются новорожденным, людям, которые сменили фамилию, имя, отчество или страховую медицинскую организацию. Остальным гражданам нет необходимости менять полис в срочном порядке. По закону полис

обязательного медицинского страхования «старого» образца остается действующим до 1 января 2014 г.

Увеличивается число медицинских организаций в системе обязательного медицинского страхования. В 2010 г. их было 8 162, в 2011 г. – 8252, в 2012 г. – 8 543. Также возрастает число негосударственных медицинских организаций в системе ОМС: в 2010 г. участвовало 618 негосударственных медицинских организаций, в 2011 г. – 642, в 2012 г. – планируется 739. В 2013 году число негосударственных медицинских организаций, входящих в систему ОМС, будет значительно увеличено в связи с переходом на полный тариф. Увеличение количества медицинских организаций усиливает конкуренцию на рынке обязательного медицинского страхования и расширяет для застрахованных граждан возможности выбора[4].

Принят Федеральный закон от 30.11.2011 № 354-ФЗ «О размере и порядке расчета тарифа страхового взноса на обязательное медицинское страхование неработающего населения». С принятием закона появились финансовые гарантии обеспечения системы обязательного медицинского страхования платежами на неработающих граждан, что послужит выравниванию условий оказания медицинской помощи в регионах. Ожидаемое дополнительное поступление средств в систему – порядка 300 млрд. руб. [3].

К 2015 г. общий объем средств ОМС возрастет с нынешних 547 млрд. руб. до 1,406 трлн. руб., или около 10 тыс. руб. на каждого застрахованного [2].

Введение нового закона совпало с реализацией программы модернизации здравоохранения, направленной на повышение качества медицинского обслуживания населения по трем основным направлениям:

- модернизация материально-технической базы лечебных учреждений;
- внедрение в здравоохранение современных информационных систем;
- внедрение стандартов медицинской помощи и повышение доступности оказываемой

медицинской помощи в амбулаторном звене.

В 2011-2012 гг. системе обязательного медицинского страхования на программы субъектов Российской Федерации выделено 620 млрд. руб. На 1 декабря 2011 г. на финансирование программ Федеральным фондом ОМС направлено более 171 млрд. руб.. Всего до конца текущего года в региональные бюджеты будет перечислено 190 млрд. руб. Еще 107 млрд. руб. на программы модернизации направят сами регионы.

Программа реализуется во всех субъектах Российской Федерации, мероприятия осуществляются в соответствии с планами-графиками. Из 8,2 тыс. лечебных учреждений, работающих в системе ОМС, ремонт будет осуществлен в 3,6 тыс. Для 5,2 тыс. ЛПУ запланировано приобретение медицинского оборудования (всего около 200 тыс. единиц или 35-36 на одно учреждение), в большинстве регионов приобретаются современно оснащенные автомобили скорой медицинской помощи.

В рамках создания в сфере здравоохранения единой информационной системы субъектам Российской Федерации предстоит повысить техническую оснащенность медицинских организаций путем приобретения компьютерного оборудования, организации локальных вычислительных сетей.

С 1 января 2012 г. внедрятся единая универсальная электронная карта. В ней зафиксировано право человека на большинство социальных гарантий, в том числе присутствует приложение обязательного медицинского страхования. В Российской Федерации будет создана единая база застрахованных граждан, которая поможет исключить дублирование страхования, отказы гражданам в получении медицинской помощи на другой территории. Персонафицированный учет позволит осуществлять контроль за использованием средств обязательного медицинского страхования и определять потребности в объемах медицинской помощи.

Федеральный фонд ОМС дополнительно финансирует медицинские услуги,

которые оказываются по стандартам в субъектах Российской Федерации, доводя их финансовое обеспечение до необходимого уровня. Эти средства направляются на заработную плату медицинских работников и лекарственные средства в стационарном звене.

В рамках программы модернизации здравоохранения, узкие специалисты, работающие в поликлиниках, также начнут получать доплату к заработной плате. Размер доплаты в среднем составит 5-6 тыс. руб. Выплаты коснутся 240 тыс. врачей-специалистов и средних медицинских работников. Это позволит привлечь врачей узкой специальности в амбулаторное звено и повысить доступность поликлинической помощи для населения.

Внедрение стандартов оказания медицинской помощи связано с переходом на одноканальное финансирование здравоохранения через систему обязательного медицинского страхования в 2013 г. Оплата медицинской помощи будет осуществляться по полному тарифу, включающему все статьи расходов медицинских организаций за исключением капитального строительства и дорогостоящего медицинского оборудования.

Со вступлением в силу нового закона об ОМС у граждан появилась возможность выбирать страховую медицинскую организацию (СМО), медицинское учреждение и врача. Кроме этого, новые условия позволяют использовать страховой полис по всей стране, а не только по месту прописки.

Отмена тендеров потребовала от страховых медицинских организаций радикальной смены политики привлечения застрахованных. В перспективе новый порядок привлечения застрахованных потребует от страховых медицинских организаций развития розничных технологий. Созданию позитивного имиджа и повышению доверия к страховым медицинским компаниям будут способствовать и индивидуальные рейтинги надежности и качества услуг СМО, присваиваемые рейтинговым агентством «Эксперт РА».

В то же время реформа ОМС привела к значительному ужесточению финансовых условий работы страховых медицинских организаций:

1. Увеличение минимального уровня УК с 30 до 60 млн. руб. (по данным на 31 декабря 2011 года, 28 из 98 медицинских страховщиков не соответствовали новым требованиям к капиталу).

2. Сокращение инвестиционных доходов. С 2011 г. был введен запрет на инвестирование средств резервов по ОМС, с 2012 г. произошел полный отказ от резервов. Инвестиционные доходы страховая медицинская организация теперь может получать лишь от вложения собственных средств.

3. Ограничение средств на ведение дела. В законе об ОМС норматив отчислений средств на ведение дела ограничивается интервалом от 1 до 2%, ранее столь жестких ограничений не было (в 2009 г. норматив более 2% был установлен в 21 субъекте РФ).

4. Рост расходов:

- вложения в развитие ИТ-систем (в рамках закона «О защите персональных данных» и стандартизации работы СМО с ТФОМСами);

- вложения в оборудование пунктов выдачи страховых полисов (в рамках обеспечения беспрепятственного доступа в страховую медицинскую организацию лиц с ограниченными возможностями), размещение информационных щитов в медицинских организациях, создание call-центров;

- рост расходов на оплату труда экспертов и оплату качества медицинской помощи в связи с новыми методическими указаниями ФФОМС;

- рост штрафов в связи с принятием новой таблицы штрафов (так, нарушения порядка выдачи полиса ОМС влекут за собой штраф в 3 тыс. руб. за каждый случай нарушения);

В условиях ужесточения требований к страховым медицинским организациям остаться в этом бизнесе смогут лишь высокоэффективные компании. При этом небольшим страховым компаниям будет тя-

желю конкурировать с крупными медицинскими страховщиками, имеющими дополнительные преимущества за счет «эффекта масштаба».

К основным финансовым проблемам можно отнести следующие [5].

1. Острейшая нехватка денежных средств в связи с отсутствием ощутимого экономического роста в стране и сохраняющимся остаточным принципом финансирования здравоохранительной отрасли.

Доказано, что недостаточные объемы государственного финансирования здравоохранения приводят к ухудшению показателей здоровья населения, усилению неравенства между различными слоями населения в качестве и доступности медицинской помощи, приводит к обнищанию самых незащищенных слоев населения и резко снижает удовлетворенность населения медицинской помощью. Так, по результатам аудита Счетной палаты РФ выявлена зависимость между уровнем финансирования медицинской помощи и основными демографическими показателями (смертность трудоспособного населения, ожидаемая продолжительность жизни, младенческая смертность) [5].

По показателю расходов на медицинскую помощь на душу населения мы существенно отстаем не только от западных стран, но и от большинства стран Центральной и Восточной Европы, которые «стартовали» примерно в равных с нами условиях.

Объем государственных расходов в России на здравоохранение в 2010 г. составлял 4,2%, в 2011 – 4,37%. В Молдавии эта статья расходов достигает 5,4% ВВП, в Белоруссии – 4,2% ВВП [5]. Но в отличие от России, за эти деньги государство гарантирует там самый минимум – первичную медико-санитарную помощь и меры по обеспечению медико-санитарного благополучия (борьба с инфекционными заболеваниями, санитарные мероприятия и проч.). Хотя бы эти простейшие услуги там более или менее обеспечены средствами. А мы, финансируя здравоохранение, как в Латинской Америке, обещаем за эти деньги западноевропейский набор услуг. В

результате человеку без денег фактически не гарантировано ничего.

2. Дефицит финансового покрытия территориальных программ ОМС. Данная причина связана с отсутствием сбалансированности финансовых возможностей системы ОМС и объемов медицинской помощи, включенных в Базовую (а, соответственно и в территориальные) программу обязательного медицинского страхования, ежегодно утверждаемую Правительством РФ. Программа основана на минимальном подушевом нормативе.

3. Многоканальность финансирования медицинских организаций.

Многоканальность финансирования (ОМС, добровольное (дополнительное) медицинское страхование (ДМС), бюджет, платные медицинские услуги и т.д.) существенно снижает возможности контроля за использованием средств в ЛПУ и создает предпосылки для сговора. В такой ситуации личный интерес «медицинского руководителя» начинает превалировать над интересами отрасли, а коммерческие интересы страховщика, работающего в ОМС и ДМС одновременно, - над социальной значимостью «бесплатного» здравоохранения. В результате граждане остаются абсолютно бесправными перед лечебным учреждением и одинаково заинтересованными в получении «живых» денег. Данные нарушения чрезвычайно распространены.

4. Многовариантность и отсутствие унификации способов оплаты медицинской помощи на сегодня, оказываемой как в стационарных, так в амбулаторно-поликлинических учреждениях системы здравоохранения.

Сохраняющиеся затратные способы оплаты и оплата медицинской помощи по смете являются недопустимыми на сегодняшний день. Многовариантность способов оплаты служит значительным препятствием при проведении межтерриториальных взаиморасчетов между ТФОМС за медицинскую помощь, оказанную гражданам за пределами территории их страхования.

5. Низкие тарифы оплаты медицинских услуг.

Структура тарифов в системе ОМС формируется исходя из планируемого объема и выделяемого финансирования, а не расчетной стоимости лечения законченного случая.

6. Отсутствие динамики в структуре расходов по основным видам медицинской помощи с сохранением наиболее затратных видов ее оказания.

Основные организационные проблемы в системе ОМС заключаются в следующем.

1. Структурный полиморфизм территориальных систем ОМС, затрудняющий управление обязательным медицинским страхованием, не позволяющий оптимизировать и унифицировать механизмы функционирования системы ОМС на территории Российской Федерации.

2. Отсутствие законодательного решения ряда проблем деятельности системы ОМС.

3. Отсутствие надлежащего государственного регулирования по основным направлениям деятельности страховой медицинской организации (СМО). Рынок ОМС в России контролируется незначительным числом крупнейших страховых компаний, хотя их участие в организации социальной защиты подчинено целям продажи иных страховых продуктов и обеспечения финансовой устойчивости своего холдинга за

счет бюджетных средств. Сложившаяся монополизация явилась следствием мер исключительно административного характера, а не претензий граждан по поводу качества страхования.

Литература

1. Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации : Федеральный закон от 29.11.2010 № 326-ФЗ.

2. О бюджете Федерального фонда обязательного медицинского страхования на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов : Федеральный закон от 08.12.2010 № 333-ФЗ.

3. О программе государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи на 2012 год : Постановление Правительства РФ от 21.10.2011 № 856.

4. Об утверждении правил обязательного медицинского страхования : Приказ Минздрава РФ от 28.02.2011 №158н.

5. Рейтинговое агентство «Эксперт РА». Материалы Круглого стола «Медицинское страхование: новый уровень». - <http://www.raexpert.ru/project/medicine/2011/resume/>.

Чорная О. Е.

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ГОСУДАРСТВА В СИСТЕМНОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

*Институт экономики и прогнозирования
Национальной академии наук Украины, г. Киев, Украина*

Анализ методик международных организаций и рейтинговых агентств к оценке и прогнозу уровня финансовой безопасности страны и оценки рейтинга ее кредитного состояния, позволил определить основные методологические подходы, и выявить перечень показателей, используемых при оценке. Значимость этих параметров и степень их влияния на результи-

рующий показатель определена методологическими подходами и моделями, которые используются различными организациями.

На практике, выбор показателей для оценки уровня безопасности сектора государственных финансов конкретной страны осложняется в связи с наличием различных подходов к выбору перечня релевантных

индикаторов обеспечения такой безопасности. В методике, разработанной Министерством экономического развития и торговли Украины, представлено 117 показателей, которые разделены на 10 групп индикаторов: макроэкономическая безопасность, финансовая безопасность, внешнеэкономическая безопасность, инвестиционная безопасность, научно-технологическая безопасность, энергетическая безопасность, социальная безопасность, демографическая безопасность, продо-

вольственная безопасность и производственная безопасность. В табл. 1 представлены подходы к оценке уровня экономической безопасности разных ученых, что позволяет сравнить выделенные параметры с показателями, определенными в Методике расчета уровня макроэкономической безопасности Украины.

В табл. 2 приведены показатели концептуальной модели идентификации рисков и угроз сектора государственных финансов.

Таблица 1

Сравнение методологических подходов к оценке экономической безопасности

| | Концепция экономической безопасности Украины | Сухоруков А. ³ | Глазьев С. ⁴ | Безуглова М. ⁵ | Срибный В.И. | Мастрихтские критерии |
|--|--|---------------------------|-------------------------|---------------------------|--------------|-----------------------|
| Объем ВВП на душу населения от среднего по «Большой семерке», % | 50 | | 75 | | 50 | |
| Объем ВВП на душу населения от среднемирового уровня, % | 100 | | 100 | | | |
| Доля в промышленном производстве перерабатывающей промышленности, % | 70 | | 70 | | 70 | |
| Доля в промышленном производстве машиностроения | 20 | | 20 | | | |
| Объем капитальных инвестиций, % к ВВП | 25 | | 25 | 25 | 25 | |
| Затраты на научные исследования, % к ВВП | 2 | | 2 | | 2 | |
| Уровень безработицы (по данным МВФ), % | 7 | | 7 | 5-8 | 7 | |
| Уровень инфляции, % | 20 | 5 | 20 | 25 | | 1,5 |
| Внешний государственный долг, % к ВВП | 25 | 30 | 25 | 30 | | |
| Валовой внешний долг, на конец периода, % к ВВП | | | | | | 60 |
| Государственный и гарантированный государством внутренний долг, % к ВВП | 30 | 10 | | 30 | | |
| Дефицит бюджета, % к ВВП | 5 | 1 | 5 | 3 | 4-5 | 3 |
| Денежная масса (M2), % к ВВП | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | |
| Продолжительность жизни населения, лет | 70 | | 70 | | 70 | |
| Уровень преступности (количество преступлений на 100000 населения) | 5000 | | 5000 | | | |
| Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, % | 7 | | 7 | 7-10 | 7 | |
| Соотношение доходов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения, раз | 8 | | 8 | 8 | 10 | |
| Соотношение уровня минимальной и средней за- | | | | | 60 | |

| | | | | | | | |
|------------------|--|--|--|--|--|--|--|
| рабочей платы, % | | | | | | | |
|------------------|--|--|--|--|--|--|--|

Таблица 2

Сила влияния и существенность факторов концептуальной модели идентификации рисков и угроз финансовой безопасности³

| | Показатели | Страны | Коэффициент корреляции | Коэффициент детерминации | Существенность фактора | Сила влияния | Влияние и уровень рисков и угроз |
|--|---|--------|------------------------|--------------------------|------------------------|--------------|----------------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Долгосрочные факторы | | | | | | | |
| 23 | ВВП на душу населения по ППС (тыс. долл. США) | 77 | 0,78 | 0,88 | существенный | -0,4 | позитивный |
| 64 | Инфляция, дефлятор ВВП (% годовых) | 79 | 0,28 | 0,53 | существенный | 0,38 | негативный |
| 72 | Эффективность правительства | 41 | 0,02 | 0,14 | несущественный | -0,71 | не выявлено |
| Внутренние финансовые рынки | | | | | | | |
| 70 | Деньги и квази деньги (M2), в % от ВВП | 76 | 0,36 | 0,6 | существенный | -0,07 | позитивный |
| 11 | Процентные ставки по депозитам (%) | 70 | 0,29 | 0,54 | существенный | 0,25 | негативный |
| 69 | Реальная процентная ставка (%) | 69 | 0,21 | 0,46 | существенный | 0,3 | негативный |
| 65 | Процентная ставка спред (процентная ставка «-» ставка по депозиту, %) | 69 | 0,2 | 0,45 | существенный | 0,27 | негативный |
| 71 | Премия за риск по кредитованию (основная ставка «-» ставка по казначейским векселям, %) | 41 | 0,15 | 0,38 | существенный | 0,26 | негативный |
| 48 | Избыток наличности / дефицит (% от ВВП) | 61 | 0,13 | 0,36 | существенный | -0,51 | позитивный |
| Показатели внешнего долга и платежного баланса | | | | | | | |
| 15 | Внешний долг (% от ВНД) | 39 | 0,34 | 0,58 | существенный | 0,06 | негативный |
| 14 | Внешний баланс товаров и услуг (% от ВВП) | 77 | 0,13 | 0,35 | существенный | -0,2 | позитивный |
| 8 | Сальдо счета текущих операций (% от ВВП) | 78 | 0,07 | 0,26 | существенный | -0,21 | позитивный |
| 13 | Экспорт товаров и услуг (% от ВВП) | 78 | 0,06 | 0,24 | существенный | -0,04 | не выявлено |
| 34 | Импорт товаров и услуг (% от ВВП) | 78 | 0,03 | 0,17 | не существенный | -0,03 | не выявлено |
| 17 | Краткосрочная внешняя задолженность (долл. США) | 61 | 0,01 | 0,09 | несущественный | 0 | не выявлено |
| 39 | Текущая стоимость внешнего долга (% от ВНД) | 39 | 0 | 0,07 | несущественный | 0,01 | не выявлено |
| Уровень тенезации экономики | | | | | | | |
| 73 | Уровень тенезации экономики | 72 | 0,47 | 0,69 | существенный | 0,27 | негативный |
| Финансовое состояние реального сектора | | | | | | | |
| 63 | Внутренние кредиты частному сектору (% от ВВП) | 79 | 0,48 | 0,7 | существенный | -0,08 | позитивный |
| 5 | Сельское хозяйство, добавленная стоимость (% от ВВП) | 74 | 0,48 | 0,69 | существенный | 0,78 | негативный |

| | | | | | | | |
|--|---|----|------|------|----------------|-------|-------------|
| 21 | Прямые иностранные инвестиции, чистый отток капитала (% от ВВП) | 69 | 0,39 | 0,63 | существенный | -1,67 | позитивный |
| 68 | Рыночная капитализация листинговых компаний (% от ВВП) | 73 | 0,29 | 0,54 | существенный | -0,07 | позитивный |
| 19 | Продукты питания, напитки и табачные изделия (% от добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности) | 58 | 0,27 | 0,51 | существенный | 0,25 | негативный |
| 37 | Машины, транспортное оборудование (% от добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности) | 57 | 0,24 | 0,49 | существенный | -0,22 | позитивный |
| 42 | Услуги, добавленная стоимость (% от ВВП) | 73 | 0,21 | 0,46 | существенный | -0,24 | позитивный |
| 66 | S & P Global фондовых индексов (годовое изменение в%) | 63 | 0,17 | 0,41 | существенный | 0,07 | негативный |
| 40 | Потоки частного капитала, всего (% от ВВП) | 76 | 0,14 | 0,37 | существенный | 0,37 | негативный |
| 45 | Текстиль, одежда (% добавленная стоимость в обрабатывающей промышленности) | 57 | 0,14 | 0,37 | существенный | 0,21 | негативный |
| 50 | Оплата труда наемных рабочих (% от затрат) | 60 | 0,11 | 0,33 | существенный | 0,13 | негативный |
| 28 | Валовое накопление основного капитала (у % от ВВП) | 77 | 0,05 | 0,22 | несущественный | -0,28 | не выявлено |
| 47 | Торговля (% от ВВП) | 78 | 0,04 | 0,21 | несущественный | -0,02 | не выявлено |
| 20 | Прямые иностранные инвестиции, чистый приток (% от ВВП) | 78 | 0,03 | 0,17 | несущественный | -0,23 | не выявлено |
| 35 | Промышленность, добавленная стоимость (% от ВВП) | 74 | 0,02 | 0,14 | несущественный | 0,08 | не выявлено |
| 26 | Валовое накопление капитала (% от ВВП) | 78 | 0,01 | 0,09 | несущественный | -0,11 | не выявлено |
| 7 | Изменение запасов (долл. США) | 73 | 0 | 0,04 | несущественный | 0 | не выявлено |
| 38 | Производство, добавленная стоимость (% от ВВП) | 73 | 0 | 0,02 | несущественный | 0,01 | не выявлено |
| Состояние и структура государственных затрат | | | | | | | |
| 61 | Затраты на исследования и разработки (% от ВВП) | 57 | 0,44 | 0,66 | существенный | -3,25 | позитивный |
| 25 | Органы государственного управления, затраты на конечное потребление (% от ВВП) | 79 | 0,23 | 0,47 | существенный | -0,5 | позитивный |
| 3 | Скорректированные сбережения: расходы на образование (% от ВНД) | 78 | 0,2 | 0,44 | существенный | -1,56 | позитивный |
| 55 | Затраты (% от ВВП) | 62 | 0,17 | 0,41 | существенный | -0,21 | позитивный |
| 59 | Субсидии и другие трансферты (% от затрат) | 61 | 0,13 | 0,36 | существенный | -0,1 | позитивный |
| Состояние государственных доходов | | | | | | | |
| 60 | Налоговые доходы (% от ВВП) | 63 | 0,19 | 0,44 | существенный | -0,34 | позитивный |

| Показатели государственного долга | | | | | | | |
|-----------------------------------|--|----|------|------|----------------|-------|-------------|
| 56 | Процентные платежи (% от затрат) | 62 | 0,28 | 0,52 | существенный | 0,33 | позитивный |
| 41 | Государственный и гарантированный государством долг (% от ВНД) | 38 | 0,23 | 0,48 | существенный | -0,15 | позитивный |
| 9 | Обслуживание долга (только государственного или гарантированного государством, а также кредиты МВФ, % от экспорта, за исключением денежных переводов работников) | 34 | 0,2 | 0,45 | существенный | 0,1 | позитивный |
| 36 | Процентные платежи по внешнему долгу (% от ВНД) | 38 | 0,19 | 0,44 | существенный | 0,91 | позитивный |
| 16 | Долгосрочная внешняя задолженность государственного сектора (дол.США) | 39 | 0,06 | 0,25 | несущественный | 0 | не выявлено |
| 46 | Общая сумма обслуживания долга (% от ВНД) | 38 | 0,06 | 0,24 | несущественный | 0,14 | не выявлено |
| 44 | Краткосрочный долг (% от общего объема внешнего долга) | 37 | 0,05 | 0,22 | несущественный | -0,06 | не выявлено |
| 43 | Краткосрочный долг (% от экспорта товаров, услуг и доходов) | 37 | 0,05 | 0,22 | несущественный | 0,04 | не выявлено |
| 62 | Требования к центральному правительству (% от ВВП) | 79 | 0,03 | 0,18 | несущественный | 0,05 | не выявлено |
| 58 | Чистое принятие обязательств, иностранные (% от ВВП) | 42 | 0,03 | 0,16 | несущественный | 0,15 | не выявлено |
| 49 | Центральный государственный долг, всего (% от ВВП) | 40 | 0 | 0,03 | несущественный | 0 | не выявлено |
| 57 | Чистое принятие обязательств, внутренних (% от ВВП) | 62 | 0 | 0,03 | несущественный | -0,04 | не выявлено |
| 10 | Обслуживание долга по внешней задолженности, государственно и гарантированной государством (PPG) (дол.США) | 38 | 0 | 0,02 | несущественный | 0 | не выявлено |
| 6 | Средняя ставка по новыми внешним долговым обязательствам (%) | 37 | 0 | 0,01 | несущественный | -0,04 | не выявлено |
| 12 | Выплаты по внешнему догу, государственному и гарантированному государством (PPG) (дол.США) | 38 | 0 | 0,01 | несущественный | 0 | не выявлено |

³ Рассчитано автором на основе данных Всемирного банка <http://databank.worldbank.org/> и

<http://www.imf.org/>

Согласно методическим расчетам выбраны 73 показателя и определена существенность каждого из факторов, а также сила и направление воздействия. Анализ проведен на основе макроэкономических данных по 79 странам за период с 2000 по 2010 год. Количество стран, которые исследованы, приведены в столбце 3.

В столбце 4 и 5 рассчитана степень взаимосвязи между каждым из факторов и средним уровнем финансовой безопасности сектора государственных финансов. Наиболее тесную взаимосвязь имеют долгосрочные факторы, это связано с тем, что именно они определяют общие тенденции развития страны. В столбце 6, на основе

эконометрического анализа определено, является ли тот или иной фактор существенным. Сила воздействия в столбце 7 рассчитана, как угол наклона линейного тренда к оси, то есть, как коэффициент b_1 из линейного уравнения регрессии. Например, при увеличении уровня ВВП на душу населения на 1 пункт, уровень рисков уменьшится на 0,4 пункта.

Риски определены, как средний кредитный рейтинг страны по расчетам мировых рейтинговых агентств Moody's⁴, Fitch Ratings⁵, Standard & Poor's⁶.

Согласно проведенного анализа, удалось выявить устойчивые линейные и не линейные взаимозависимости, позволяющих адекватно спрогнозировать тенденции, характерные для макроэкономических показателей. Система, учитывающая экономический рост, как результирующий показатель, показала устойчивую взаимосвязь с показателем общий государственный долг, выраженную экспоненциальной зависимостью в докризисный период. При этом также важным является вывод о том, что в условиях кризиса, данные зависимости исчезают, под влиянием других факторов, а также в связи с высоким уровнем волатильности.

Послекризисный период характеризуется диаметрально противоположной изменением зависимости, в результате изменения знака коэффициента корреляции с отрицательного на положительный, а также с переходом на линейный взаимосвязь. Несмотря на то, что данная тенденция нашла свое отражение в прогнозах МВФ, она не применима к странам с уровнем ВВП на душу населения менее 10000 дол. США, что позволяет сделать вывод о возвращении к зависимостям докризисного периода.

Определяя критические параметры показателя общий государственный долг, имея как целевой показатель ВВП на душу населения (т.е. экономический рост), согласно выдвинутому предположению и рассчитанным динамическим моделям, возникает необходимость прогноза уровня экономического роста страны. Так, при уровне ВВП на душу населения от 7000 дол. США до 7500 долл. США, критическими границами доли общего государственного долга к ВВП будет 30-35% (см. табл. 3). Если прогнозные уровни ВВП на душу населения достигнут больших значений, это потребует более серьезного сокращения государственного долга.

⁴ <http://www.moody.com/>

⁵ www.fitchratings.com/

⁶ www.standardandpoors.com/

Таблица 3

Однофакторные модели зависимости среднего уровня кредитного рейтинга стран и независимых переменных⁷

| Общий государственный долг (% от ВВП) | ВВП на душу населения по ППС (дол. США) | | | | | | | |
|---------------------------------------|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 23 | 9110 | 9432 | 9483 | 9579 | 9267 | 8847 | 7598 | 7755 |
| 24 | 8827 | 9144 | 9207 | 9308 | 9032 | 8647 | 7501 | 7669 |
| 25 | 8564 | 8876 | 8950 | 9055 | 8811 | 8460 | 7408 | 7587 |
| 26 | 8318 | 8626 | 8709 | 8819 | 8605 | 8284 | 7320 | 7510 |
| 27 | 8089 | 8392 | 8484 | 8597 | 8411 | 8118 | 7237 | 7436 |
| 28 | 7873 | 8172 | 8273 | 8389 | 8228 | 7961 | 7157 | 7365 |
| 29 | 7671 | 7966 | 8073 | 8193 | 8055 | 7812 | 7081 | 7298 |
| 30 | 7481 | 7771 | 7886 | 8008 | 7891 | 7672 | 7009 | 7233 |
| 31 | 7301 | 7588 | 7708 | 7833 | 7736 | 7538 | 6939 | 7171 |
| 32 | 7131 | 7414 | 7540 | 7667 | 7589 | 7410 | 6873 | 7112 |
| 33 | 6970 | 7250 | 7381 | 7509 | 7449 | 7289 | 6809 | 7055 |

Продолжение табл. 3

| | | | | | | | | |
|-----------|------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------|-------------|
| 34 | 6817 | 7093 | 7229 | 7360 | 7316 | 7173 | 6747 | 7000 |
| 35 | 6672 | 6945 | 7085 | 7217 | 7189 | 7063 | 6688 | 6947 |
| 36 | 6534 | 6804 | 6948 | 7081 | 7067 | 6957 | 6631 | 6896 |
| 37 | 6403 | 6669 | 6817 | 6952 | 6951 | 6855 | 6576 | 6846 |
| 38 | 6278 | 6541 | 6692 | 6828 | 6840 | 6758 | 6523 | 6799 |
| 39 | 6158 | 6418 | 6573 | 6709 | 6733 | 6664 | 6472 | 6753 |
| 40 | 6043 | 6301 | 6458 | 6596 | 6631 | 6574 | 6422 | 6708 |

⁷Рассчитано автором на основе данных Всемирного банка <http://databank.worldbank.org/> и <http://www.imf.org/>

Литература:

Сила влияния факторов концептуальной модели и их сущность, позволяет спрогнозировать изменение уровня финансовой безопасности сектора государственных финансов, а также определить риски и угрозы. Данный прогноз возможен для каждого показателя отдельно с учетом его силы воздействия и в расчете постоянного характера других показателей. В связи со сложностью модели и использованием большого количества параметров абсолютно точно можно определить лишь направление вектора, а конкретное значение будет зависеть от изменений всей системы и каждого конкретного показателя.

1. Сухоруков, А. И. Проблеми фінансової безпеки України / А. І. Сухоруков: Монографія / (Передмова акад. НАН України С.І. Пирожкова). - К. : НІМБП, 2004. - 117 с.
2. Илларионов, А. Критерии экономической безопасности. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: http://www.iea.ru/article/publ/vopr/1998_10.pdf.
3. Безуглова, М. А. Современные проблемы финансовой безопасности России // Изв. Иркутской гос. экон. акад. - 2008. - № 6(62). - С. 28-32;

Секция «Концептуальные основы и практические механизмы обеспечения экономической безопасности России»

Белова Н.А.,
Савельева О.С.,
Сусарина А.С.

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В ЧУВАШСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ**

*Чебоксарский институт экономики и менеджмента (филиал) ФГБОУ ВПО
«СПбГПУ», г. Чебоксары, Россия*

О роли и значении малого и среднего предпринимательства в поступательном развитии экономики страны, пополнении доходной части государственного бюджета, создании новых рабочих мест и других говорится немало и всем это известно. Государство также старается и создает предпосылки более активного развития предпринимательской деятельности, в том числе в сфере малого бизнеса.

В последние годы действительно сделано особенно много: оказывается государственная поддержка в различных формах, создана соответствующая законодательная база, активно функционирует инфраструктура поддержки предприятий малого бизнеса. О положительных тенденциях развития малого предпринимательства свидетельствуют и статистические показатели: растет число малых и средних предприятий, увеличивается численность

работающих на них работников, активизируется инновационная деятельность субъектов предпринимательской деятельности. Однако, есть еще немало нерешенных проблем, которые отмечают сами предприниматели: высокие налоги, бюрократизм органов власти, коррупция, взяточничество и др. Так, по данным опроса Фонда «Общественное мнение», проведенного в мае 2011 г. (респондентами выступали 1500 чел. - жители 100 городских и сельских населенных пунктов из 43 субъектов РФ) 41% опрошенных предпринимателей в качестве самого сильного барьера, препятствующего развитию предпринимательства в России, отметили высокие налоги. 31% опрошенных предпринимателей столкнулись с бюрократией и административными проволочками, 21% сетуют на плохую законодательную базу (табл. 1).

Таблица 1

Данные социологического опроса: ответы на вопрос «Что мешает развитию предпринимательства в России?» (май 2011 г.)

(% от числа опрошенных)

| Проблемы предпринимательства | Предприниматели | Население в целом |
|--|-----------------|-------------------|
| 1. Высокие налоги | 41,0 | 23,0 |
| 2. Бюрократия, административные проволочки | 31,0 | 11,0 |
| 3. Плохая законодательная база, несоблюдение законодательства | 21,0 | 6,0 |
| 4. Коррупция, взяточничество | 17,0 | 17,0 |
| 5. Криминал, рэкет, бандитизм | 7,0 | 2,0 |
| 6. Высокая арендная плата, дорогие коммунальные услуги, высокие цены на бензин | 7,0 | 3,0 |
| 7. Конкуренция | 7,0 | 2,0 |
| 8. Ничто не мешает | 7,0 | 2,0 |

| Проблемы предпринимательства | Предприниматели | Население в целом |
|---|-----------------|-------------------|
| 9. Высокие проценты по кредитам в банках | 3,0 | 2,0 |
| 10. Нестабильная экономическая ситуация в стране | 3,0 | 3,0 |
| 11. Отсутствие первоначального капитала, возможности дальнейших финансовых вложений | 0,0 | 5,0 |
| 12. Государственная политика в целом | 0,0 | 3,0 |

Как видно из табл. 1, те же проблемы как наиболее часто встречающиеся отмечает население в целом. Большинство из них слышано о высоких ставках налогов, бюрократизме чиновников и коррупционности органов власти, о чем немало говорится в прессе. А вот законы, регулирующие предпринимательскую деятельность в России, их недостатки, неточности население знает в меньшей степени, чем сами предприниматели, чем и объясняется небольшое количество опрошенных, отметивших данный фактор как имеющий место.

Также из табл. 1 видно, что, несмотря на то, что в новостях не так часто освещается беспредел рэкета и бандитизма (об их препятствии предпринимательству отмечает лишь 2% населения), фактически они имеют место, о чем свидетельствуют 7% опрошенных предпринимателей.

Высокий уровень тарифов на коммунальные услуги, значительные расходы на арендные платежи, наличие многочисленного количества серьезных конкурентов, на взгляд российского предпринимателя, также являются препятствием в развитии как малого и среднего, так и крупного бизнеса. Незначительное количество вопросов возникает в связи высокими процентами по банковским кредитам и не совсем стабильной экономической ситуацией в стране. А вот отсутствие первоначального капитала совсем не проблема для предпринимателя, который уже научен и знает, где и как его получить.

Необходимо отметить также, что все 100% предпринимателей утверждают, что государственная политика в целом никак не мешает развитию предпринимательства в нашей стране, с чем не согласны граждане, не имеющие собственного бизнеса (3% опрошенных).

Неплохая картина, сложившаяся в результате изучения данных опроса, не всегда наблюдается в регионах. Она может быть лучше, может быть хуже и иметь свои особенности, свои проблемы и возможности их решения. В связи с этим и показатели развития предпринимательства в регионе, в том числе малого и среднего бизнеса, имеют разные тенденции.

В целях выявления проблем, препятствующих развитию малого предпринимательства в Чувашской Республике, автором статьи был проведен опрос 100 представителей малого бизнеса региона. В опросе участвовали индивидуальные предприниматели – 61 чел., руководители малых предприятий – 29 чел., руководители микропредприятий – 10 чел. 52% из числа опрошенных представляли отрасль промышленного производства, 26% - проектирование и строительство, 11% - оказывали услуги населению, 6% - занимались розничной торговлей, 43% - оптовой торговлей, 1% - сельским хозяйством.

Как свидетельствуют результаты опроса, положение дел у малых предпринимателей нашей республики довольно сложное: 54% респондентов ответили, что недовольны сложившейся ситуацией, 32% опрошенных испытывали затруднения при ответе на данный вопрос, и всего 14% предпринимателей отметили, что довольны сегодняшним состоянием дел. При этом 36% считают, что условия ведения предпринимательской деятельности в Чувашской Республике ухудшаются, 26% замечают, что становится лучше, 25% отмечают, что ничего не меняется.

Самым главным препятствием, мешающим развитию малого бизнеса в Чувашской Республике, сами предприниматели видят в высоких налогах (40%), кор-

рупционности экономики (25%) и административных барьерах (21%).

При том, что административные проволочки и бюрократизм являются серьезным барьером для преодоления малым бизнесом, его представители отмечают, что в последние годы затраты на преодоление административных барьеров существенно снизились – 60% опрошенных, 12% отмечают, что барьеры отчасти снизились, но нуждаются в дальнейшем снижении, у 28% респондентов затраты на преодоление административных барьеров не изменились или даже повысились.

Как отметили предприниматели, наиболее затратными для преодоления являются административные барьеры при допуске товаров на рынок – отмечают 36% опрошенных, в ходе осуществления текущей деятельностью с ними сталкиваются 33% опрошенных, и 31% преодолевают их при входе на рынок.

Немало проблем возникает у предпринимателя при обращении в финансово-кредитные организации. Как отмечают 55% опрошенных, самыми существенными из них являются высокие процентные ставки, 43% опрошенных недовольны сложной процедурой оформления, а 2% предпринимателей не отмечают, что здесь возникают какие-либо проблемы.

Наличие такого количества серьезных препятствий в осуществлении предпринимательской деятельности в сфере малого бизнеса, конечно же, требует их скорейшего решения, дабы не остаться бы государству без ощутимой части бюджета. Предприниматели считают, что наиболее важной формой поддержки со стороны государства является финансовая поддержка (82% опрошенных), хотя ее объемы из года в год растут.

Так, только в 2011 г. на финансовую поддержку малого бизнеса Чувашской Республики выделено 442,1 млн. руб. бюджетных средств, что на 72,6% больше

чем в 2010 г. В 2012 г. выделено 395,4 млн. руб. бюджетных денег.

Серьезной и ощутимой поддержкой, на взгляд предпринимателей региона, являлась бы помощь в продвижении продукции на региональный и иные рынки, организация выставок и ярмарок продукции (76% респондентов). В информационной и консультационной поддержке нуждаются 70% предпринимателей, а 69% желают получить в аренду на льготных условиях государственные и муниципальные помещения, 40% хотели бы размещать свою продукцию через государственный и муниципальный заказ.

Представители малого бизнеса также обозначили, что можно сделать для развития малого и среднего предпринимательства в Чувашской Республике:

- облегченный доступ к кредитам и другим финансовым инструментам (лизинг и др.) – 97% опрошенных;
- борьба с взяточничеством и вымогательством – 87%;
- устранение бюрократических проволочек – 83%;
- создание равных возможностей для конкуренции – 76%;
- снижение налогового бремени – 67%;
- уменьшение количества проверяющих органов – 61%;
- обеспечение открытости и прозрачности проведения государственных закупок – 54%;
- создание и поддержка положительного имиджа предпринимателей – 50%;
- совершенствование законодательно-нормативного обеспечения предпринимательской деятельности – 31%.

Таким образом, органам законодательной и исполнительной власти есть еще над чем работать. Конечно же, активность самих предпринимателей при этом также необходима.

РОЛЬ АГРАРНОГО СЕКТОРА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

*Международный экономико-гуманитарный
университет имени академика Степана Демьянчука, г. Ровно, Украина*

Согласно Методике расчета уровня экономической безопасности Украины, утвержденной Министерством экономики Украины 02.03.2007 г. термин «экономическая безопасность» определяется как такое состояние национальной экономики, которое позволяет сохранять устойчивость к внутренним и внешним угрозам и способно удовлетворять потребности личности, семьи, общества и государства. При этом, составляющими экономической безопасности являются: макроэкономическая, финансовая, инвестиционная, внешнеэкономическая, научно-технологическая, энергетическая, производственная, социальная, демографическая и продовольственная безопасность [1].

Для комплексного и сбалансированного развития каждой личности важно создать условия для ее полноценного экономического, финансового, энергетического и социального обеспечения. Однако, в каждой стране, при всей важности других факторов, на первом месте, стоит вопрос обеспечения населения продуктами питания, поскольку страна, которая не способна этого сделать, не может считаться экономически независимой. Причем, следует учитывать, что эффективность работы аграрного сектора, от функционирования которого зависит состояние продовольственной безопасности страны, напрямую зависит от природно-климатических условий, а значит, эта составляющая экономической безопасности постоянно сталкивается с повышенными рисками.

Поэтому ведущие ученые-аграрии уделяют ее повышенное внимание, считая, что стабильная работа аграрного сектора может стать тем фактором, который, не только позволит обеспечить население страны продуктами и экспортировать их, но и способствовать ее динамичному со-

циально-экономическому развитию, обеспечению экономической безопасности и независимости страны.

Так, по мнению член-корреспондента Национальной академии аграрных наук Украины В. П. Рябоконя: «Взвешенная аграрная политика должна способствовать преодолению кризиса не только в отраслях АПК, но и в экономике страны. Поэтому реализация программы стабилизации и развития всех отраслей сельскохозяйственного производства, разработка концепции такой политики и методологических основ принятия решений является актуальным для образующих государство процессов по укреплению политической независимости нашего государства» [2, с. 8].

Такого же мнения придерживается его российский коллега, вице-президент Российской академии сельскохозяйственных наук И. А. Ушачев: «В мире все больше утверждается, что вопросы продовольственного обеспечения и независимости являются гарантом социальной стабильности и национальной независимости государств» [3, с. 137].

При этом, как отмечает член-корреспондента Национальной академии наук Беларуси С. М. Ильина: «... гарантировать продовольственную безопасность в полной мере может только государство. Оно формирует взвешенную продовольственную политику и создает условия для ее реализации, в первую очередь за счет собственного производства продовольствия на основе устойчивого функционирования сельского хозяйства» [4, с. 159-160].

В. К. Береговой считает, что: «... состояние продовольственной безопасности страны характеризуется двумя критериями: первый – наличие на продовольственном рынке страны продуктов питания в количестве, достаточном для поддержания

активного, здорового образа жизни всего населения страны (независимо от места производства этой продукции), второй – доступность продуктов питания для всех слоев населения страны» [5, с. 72].

Однако, по нашему мнению, первый критерий определен ученым неверно, поскольку, продовольственно безопасной может считаться та страна, аграрный сектор которой способен обеспечить собственное население продуктами питания самостоятельно к тому же создавать страховые резервы на случай природных катаклизмов и других непредвиденных ситуаций.

Как известно, сегодня значительную часть отечественного продовольственного рынка занимают импортные продукты, тогда как плодородные украинские черноземы не только способны полностью обеспечить продуктами питания население Украины, но и производить их на экспорт. Указанное свидетельствует о недостаточном внимании, которое украинское государство уделяет собственному аграрному сектору и поддержке отечественного сельскохозяйственного товаропроизводителя. Одновременно, импортируя зарубежные продукты питания, Украина стимулирует развитие экономик зарубежных стран, тогда как собственная длительное время находится в фазе стагнации.

Кроме того, не следует забывать, что снижение объемов сельскохозяйственного производства уменьшает потребность аграрного сектора страны в рабочей силе, технике, запчастях, горюче-смазочных материалах, минеральных удобрениях и средствах защиты растений, а вместе – тормозит развитие национальной экономики в целом. К тому же, иностранные компании, которые сегодня поставляют на украинский рынок избыток продуктов питания, произведенных в их странах, при ухудшении природно-климатических условий, в первую очередь, уменьшат их экспорт.

То есть, в Украине может повториться ситуация, которая имела место в 2008-2009 гг. с финансовыми ресурсами, когда в условиях мирового финансового кризиса

иностранные банки в течение нескольких месяцев перевели свои средства, которые обеспечивали динамичное развитие украинской экономики в предыдущие годы, в страны резидентов. Такими действиями они способствовали увеличению глубины рецессии, с которой Украина столкнулась в 2009 г. и последствия которой не преодолены до сих пор.

Таким образом, зависимость Украины, как и других стран, от импортной продовольственной продукции отрицательно сказывается на функционировании отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей, работе других отраслей экономики и уровне экономической безопасности страны. В то же время, снижается потребность в выпускниках отечественных аграрных вузов и инновационных аграрных технологиях. К тому же, нехватка в кризисных ситуациях продуктов питания отрицательно повлияет на демографическую ситуацию в стране и производительность труда работающей части населения.

Поэтому, обеспечения продовольственной безопасности, как основы экономической безопасности страны и ее динамичного социально-экономического развития, должно быть приоритетной задачей деятельности отечественных законодателей и правительства. А для недопущения, описанного выше пессимистического сценария, необходимо:

- через создание благоприятной среды для развития и государственную финансовую поддержку, обеспечить стабильную работу отечественного аграрного сектора и перерабатывающих отраслей;

- разработать и реализовать государственную программу замещения или наращивания производства импортируемой продукции растениеводства и животноводства доля которой на отечественном рынке превышает 20%;

- создать неприкасаемые государственный и региональный резервы наиболее распространенной продукции питания (зерна, круп, муки, сахара, масла, мяса, рыбы, молочной продукции, овощей и др.), в объеме, который не меньше годовой потребности страны;

- увеличить мощности холодильных камер, зерно и овощехранилищ, а также усилить таможенный контроль качества импортируемых в страну продуктов;

- разработать комплексную программу увеличения производства продукции растениеводства в парниках и на поливных землях с использованием новейших оросительных технологий;

- предусмотреть льготные механизмы обеспечения через лизинг большие, средние и малые аграрные предприятия сельскохозяйственной техникой и запасными частями к ней отечественного производства;

- ввести льготное налогообложение отечественных и иностранных инвесторов, которые инвестируют средства в повышение плодородия малопродуктивных земель, освоения инновационных аграрных технологий и производство новых видов сельскохозяйственной техники.

Литература

1. Методика расчета уровня экономической безопасности Украины, утвержденная Приказом Министерства экономики Украины от 02.03.2007 г. № 60.

2. Рябоконт, В. П. Социально-экономическая сущность аграрной политики и пути ее реализации / В. П. Рябоконт // Экономика АПК. – 2011. – № 6. – С. 3-8.

3. Ушачев, И. Г. Экономический рост и конкурентоспособность сельского хозяйства России / И. Г. Ушачев // Экономика АПК. – 2010. – № 3. – С. 137-149.

4. Ильина, З. М. Мировой продовольственный кризис и угрозы в продовольственной сфере / З. М. Ильина // Экономика АПК. – 2010. – № 2. – С. 154-161.

4. Береговой, В. К. Проблемы продовольственной безопасности Украины / В. К. Береговой // Экономика АПК. – 2011. – № 5. – С. 71-78.

Илларионов М. Г.,
Федоров О. В.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ КЛАСТЕРОВ

*Экономический Университет им. Г.В. ПЛЕХАНОВА
Казанский институт, г. Казань, Россия*

*Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева,
г. Нижний Новгород, Россия*

На современном этапе перед Россией поставлена задача: прочно занять место среди сильных, экономически развитых государств мира, осуществив в возможно сжатые сроки радикальные экономические, социальные, институциональные преобразования общества. Эти преобразования затрагивают все отрасли экономики страны. Особое значение для успешного решения поставленной задачи в российских условиях имеет развитие региональных социально-экономических систем, поскольку перед ними поставлена важнейшая задача осуществления социально-экономической безопасности, без решения которой нельзя

претендовать на статус развитого государства.

Усиление региональной составляющей при формировании и реализации инновационной политики вызывает необходимость измерения и сравнения уровня инновационного развития отдельных регионов, стран или групп стран. Многочисленные исследователи во всем мире пытаются дать ответы на вопрос – как устроена инновационная экономика, какие факторы определяют ее сущность, как прогнозировать ее развитие. При том, что любая модель – это упрощение, концентрация усилий идет, прежде всего, на выявлении

главных, ключевых параметров, определяющих ее сущность.

Очевидными требованиями выступают особенности инновационной экономики, где наряду с традиционной структурой показателей (финансовых, материально-технических) должны присутствовать и структурированные интеллектуальные показатели (человеческие, отношенческие, институциональные).

Отдельные всемирно известные кластеры были образованы либо вокруг университетов либо вокруг крупных специализированных исследовательских институтов с изначальной целью коммерциализировать свои научно-технологические разработки. Наиболее показательным примером тому является Силиконовая долина, - кластер, организованный вокруг Стэнфордского университета, проводившего ранее теоретические и прикладные исследования, не находившие материализации в конкретных рыночных продуктах.

Существование и активное взаимодействие бизнес-структур, государства и научно-образовательного сообщества - трех ключевых движителей инновационного процесса - на пространстве кластера определяет инновационность как внутренне присущую кластеру характеристику. Инновационный процесс в рамках кластера стимулируется за счет интенсивного обмена знаниями, компетенциями, идеями и иными нематериальными ценностями между бизнес-структурами и НИИ при фоновом участии государства, а также за счет объединения ресурсов, требуемых для создания и коммерциализации инноваций (капитал, идеи, материально-техническая база и административно-правовая поддержка).

Инновационный процесс в рамках кластера описывается концепцией «Тройной спирали», которая определяет характер взаимодействия производственного сектора, университетов и государства в процессе генерации новых идей, их превращения в форму инноваций и последующего перевода на рынок. «Тройная спираль» - это нелинейная, нестатичная модель, которая описывает частично пере-

крывающие друг друга и меняющиеся роли основных субъектов инновационного процесса: университеты становятся предпринимателями за счет создания на своих площадках бизнес-инкубаторов; промышленность начинает играть роль науки посредством организации собственных образовательных структур и центров знаний, проведения научных исследований для своих нужд, а государство становится венчурным капиталистом в силу необходимости поддерживать инновационные инициативы и предоставлять финансовую поддержку отдельным венчурным проектам.

Таким образом, «спиралевидность» данной модели определяется тем, что три ключевых субъекта инновационного развития в рамках кластера постоянно меняются ролями, частично замещая друг друга и параллельно продолжая выполнять свои традиционные функции.

В России в настоящее время кластерный подход только начинает использоваться региональной властью в целях развития своих территорий, однако практики кластеризации единичны. И на федеральном, и на региональном уровнях происходит постепенное осознание преимуществ кластерного подхода и необходимости кластерного развития территорий. В частности, отдельные инициативы федерального центра содействуют формированию условий для кластеризации (создание особых экономических зон, разработка концепции кластерного развития РФ). Однако, окончательному утверждению кластерного подхода к развитию территорий РФ препятствует ряд ограничений, среди которых распространенность практики вертикально-интегрированных компаний, отсутствие культуры информационной открытости.

Примером успешной практики кластеризации в стране является биотехнологический кластер в Томской области. На территории области имеются фундаментальные предпосылки для формирования кластера, среди которых наличие многочисленных биотехнологических компаний, развитость научно-исследовательской, образовательной и инновационной инфраструктуры в области биотехнологий и

биомедицины. В настоящее время биотехнологический кластер находится на агломерационной стадии развития, характеризующейся наличием критической массы потенциальных участников и условий для кластеризации. На данный момент определены потенциальные участники кластера, но отсутствуют устойчивые связи между ними. Помимо наличия очевидных предпосылок для кластеризации отрасли, ключевым фактором, в наибольшей степени детерминирующим данный процесс, является политическая воля и осознание региональной властью необходимости кластеризации - изначально инициатором и фасилитатором создания кластера явилась Администрация области.

Таким образом, в условиях нестабильности и высокой конкурентности глобальной среды, наиболее прогрессивным и эффективным подходом к региональному развитию является кластерный подход. Основным преимуществом последнего является объединение всех уровней развития региона - от уровня администрации до отдельных отраслевых фирм и достижение целостного видения экономики территории.

Кластерная концепция экономического развития региона представляет альтернативное видение конкуренции, новую модель структурирования экономики региона, а также комплексный подход к инновационному развитию как отдельных экономических агентов, так и территории в целом. Логика развития наиболее успешных глобальных компаний и наиболее экономически развитых регионов и стран мира свидетельствует о том, что кластеризация - это закономерный этап эволюции форм комплексной организации хозяйствования, позволяющий связать воедино единичное и общее, сбалансировать интересы человека, фирмы и региона, задать вектор их совместного единого направленного развития.

Необходимость реализации стратегии инновационного развития страны в условиях финансово-экономического кризиса актуализирует проблему повышения конкурентоспособности отечественной эконо-

мики. Данная проблема имеет и территориальный аспект, причем здесь она проявляется комплексно, как проблема повышения конкурентоспособности социально-экономической системы в целом.

Одним из комплексных механизмов развития, обеспечивающих рост конкурентоспособности территории как целого, является формирование кластеров. Согласно классическому определению М.Портера, кластер - это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний (поставщики, производители и др.) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга.

Эффективность использования кластерного подхода в качестве механизма развития территории основана на том, что он обеспечивает ряд синергетических эффектов:

- кластер - региональное сообщество фирм и/или тесно связанных отраслей, взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга;

- для экономики региона кластеры выполняют роль точек роста внутреннего рынка и базы внешней экспансии;

- вслед за первым в экономике часто образуются новые кластеры, и конкурентоспособность региона увеличивается.

Как показывает мировая практика, наиболее эффективной организационной формой достижения высокого уровня конкурентоспособности является инновационный кластер, представляющий собой объединение различных типов организаций (промышленных компаний, исследовательских центров, органов государственного управления, общественных организаций и т.д.).

Инновационный кластер позволяет использовать преимущества двух способов координации экономической системы - внутрифирменной иерархии и рыночного механизма, что дает возможность:

- более быстро и эффективно распределять новые знания, научные открытия и изобретения;

- концентрироваться на бизнес-процессах, обеспечивающих наибольшую добавленную стоимость, передавая остальные на аутсорсинг;

- эффективно привлекать и использовать инвестиции.

В мировом опыте можно выделить два основных подхода к формированию кластеров.

Классический либеральный (англосаксонский) подход предложен в 80-90 гг. М.Портером и основан на самоорганизации экономических агентов в рамках механизмов «свободного рынка». Использование подобных механизмов не предполагает прямого государственного вмешательства и/или поддержки.

Современный европейский подход, называемый «полюса конкурентоспособности», развивается с 2006 г. во Франции и основан на партнерстве бизнеса, центральных и местных властей. Государство заинтересовано в глобальной конкурентоспособности своей экономики и достижении «полюсом конкурентоспособности» мирового уровня, что выражается в оказании различных форм государственной поддержки. Такая поддержка оказывается в рамках реализации стратегий развития территорий.

Уже из данного описания видно, что реальный кластер отличается от аналитически выделяемого конгломерата территориально близких предприятий и организаций.

Котова М. С.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ БИОЭКОНОМИКИ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Чебоксарский институт экономики и менеджмента (филиал) ФГБОУ ВПО «СПбГПУ», г. Чебоксары, Россия

Современный экономических словарь определяет термин «экономическая безопасность» как состояние экономики, при котором обеспечивается достаточно высокий и устойчивый экономический рост; эффективное удовлетворение экономических потребностей; контроль государства за движением и использованием национальных ресурсов; защита экономических интересов страны на национальном и международном уровнях. Вместе с тем как на мировом уровне, так и на уровне отдельных государств разрабатываются свои концепции структуры и регулирования экономической безопасности.

Предложенная ООН и одобренная большинством стран мира концепция устойчивого развития, предполагает такой вариант глобального развития, который сочетает в себе удовлетворение потребностей текущего времени и заботу о том, чтобы грядущие поколения также имели все возможности для своего развития. При

этом она учитывает комплексную увязку трех компонентов: экономического, социального и экологического.

По мнению старшего научного сотрудника сектора биоэкономики и устойчивого развития Центра экономических исследований РИСИ Д.Н. Лыжина данной концепции соответствует формирование так называемой биоэкономики.

За счёт внедрения биоэкономики можно решить следующие глобальные проблемы:

- нехватка продовольствия, связанная с ростом населения,
- истощаемость минеральных ископаемых,
- загрязнение окружающей среды,
- социальные и медицинские проблемы.

Основой сырьевой базы в биоэкономике является биомасса, которая благодаря использованию современных технологий может применяться во многих отраслях

промышленности (АПК, энергетика, фармакология и медицина, химическая промышленность и биоинженерия).

Все развитые экономики мира, в том числе Соединённые Штаты Америки, Евросоюз, Китай, Бразилия и другие регионы имеют долгосрочные стратегии развития биотехнологии. Стимулирование биоэкономики в последние годы осуществляется многими передовыми государствами. Однако, в силу того что биотехнологическое производство относится к наиболее высокотехнологичным отраслям, основная его концентрация сосредоточена в промышленно развитых странах. Чуть менее половины всего мирового производства био-

технологических продуктов приходится на американские компании (27,5 млрд. долл.). Крупными производителями являются также Германия, Япония (7 млрд. долл.), Канада (3 млрд. долл.), Франция и Великобритания (ЕС – 15 млрд. долл.) [1].

Под влиянием ряда факторов, в том числе: совокупный рост численности населения земли и повышения уровня жизни большей части населения лидером по величине занимаемого сегмента на мировом рынке (53,2%) является продовольственный сектор биоэкономики (табл. 1). Вместе с тем, по объёму занятых в экономике лидирует сельскохозяйственный центр.

Таблица 1

Структура биоэкономики в 2009 г.¹

| Сектор биоэкономики | Годовой оборот, млрд. евро | Занятость, млн.чел. |
|---------------------------------------|----------------------------|---------------------|
| Продовольственный | 920 | 4,4 |
| Сельскохозяйственный | 210 | 15 |
| Целлюлозно-бумажный, дерево-обработка | 550 | 3,3 |
| Промышленный | 50 | 2,5 |
| Всего | 1730 | 25,2 |

¹ Источник: Стратегии «Чувашия – биорегион»

По прогнозам, озвученным директором института биохимии им. А.Н. Баха, член-корреспондентом РАН В.О. Поповым на совещании по вопросу инновационного развития отраслей экономики России, проводимого Председателем Правительства Д.А. Медведевым, мировой рынок биотехнологий к 2025 г. достигнет уровня 2 трлн. долларов США. С использованием биотехнологий к 2030 г. будет создаваться до 35% химической продукции, 50% продукции агропрома и около 80% лекарственных средств. Биотехнологии обеспечат 2,7% валового внутреннего продукта развитых стран, а для развивающихся экономик эта доля будет ещё больше [2].

Некоторые направления биотехнологий, которые с высокой долей вероятности

выйдут на рынок к 2030 г. приведены в табл. 2.

Только на биотехнологические исследования США и ЕС в год тратят десятки миллиардов долларов, в КНР финансирование биотехнологий, к настоящему времени превысило 1 млрд. долл. в год, при тенденции к дальнейшему росту [3]. В ряде стран происходит постепенное замещение традиционных производств на биотехнологические. Так вклад биотехнологии в производство полимеров в США за период с 2001 по 2010 г. возрос с 1% до 15%, или с 2 до 50 млрд. долл. в стоимостном выражении [4].

В настоящее время в США более 500000 фермерских хозяйств перешли на систему биологического земледелия,

Таблица 2

Перечень биопродуктов (биотехнологий), которые выйдут на рынок к 2030 г.²

| Сельское хозяйство | Промышленное производство | Здравоохранение |
|---|---|--|
| Широкое использование селекции с помощью маркеров при разведении скота, рыбы, моллюсков, а также при выращивании сельхозкультур | Расширение сфер использования энзимов в химической промышленности | Применение новых фармацевтических препаратов и вакцин, основанных на биотехнологиях |
| Генетически модифицированные (ГМ) сорта основных сельхозкультур и деревьев с повышенным содержанием крахмала, масел и лигнина для повышения эффективности переработки | Применение микроорганизмов, которые могут производить большее число химических продуктов «в один шаг» | Более широкое использование фармакогенетики в клинических исследованиях и в практике назначений |
| ГМ-растения и животные для производства фармацевтических препаратов и других ценных соединений | Биоразведка - процесс поиска потенциально полезных биологических веществ | Повышение безопасности и эффективности лечебных процедур за счет совокупности фармакогенетических данных, данных о назначениях, и выявленных долгосрочных последствий для здоровья |
| Улучшенные сорта основных продовольственных и кормовых культур с высокой урожайностью, устойчивостью к вредителям и негативным погодным условиям | Биосенсоры для мониторинга в реальном времени загрязнителей окружающей среды и биометрия для идентификации человека | Исследования генетических факторов риска распространенных заболеваний. Низкая стоимость генетического тестирования факторов риска развития хронических заболеваний: артрит, диабет II типа, болезней сердца и некоторых видов рака |
| Диагностика генетически обусловленных заболеваний домашнего скота, рыбы и моллюсков. | Производство энергии и биотоплива из сахарного тростника и целлюлозосодержащей биомассы | Улучшение систем доставки лекарств в результате сближения биотехнологии и нанотехнологии |
| Клонирование животных | Применение биоматериалов (биопластиков) в различных отраслях промышленности | Нутрицевтики, которые будут производиться ГМ микроорганизмов, растений и животных |
| Основные сельхозкультуры с повышенным содержанием витаминов, пищевых волокон и питательных веществ | | Замена или восстановление некоторых типов поврежденных тканей |

² Источник: The Bioeconomy to 2030: Designing a Policy Agenda. Main findings and policy conclusions. - OECD 2009

средняя урожайность зерновых при этом выросла на 52%. Помимо количественных показателей повышения урожаев и плодородия почв, наблюдаются качественные изменения получаемых продуктов, 35% населения США имеют возможность удовлетворять свои потребности только в чистых продуктах [5].

В Германии выделяются крупные государственные субсидии для ведения биологического земледелия без ядохимикатов и химических удобрений.

В Японии с начала 80-х годов интенсивно внедряются биотехнологии, миллиардные затраты окупились за три года, островное государство с дефицитом по-

севных площадей, отмечавшимся 20 лет назад полностью обеспечивает потребности страны всеми видами продовольствия, сокращает 1,7% посевных площадей, устраняя перепроизводство.

Показателен опыт Саудовской Аравии (пустыня); завезенный из Европы биогумус и биотехнологии, дали возможность экспортировать за четыре года 8543 тыс. т пшеницы, 30000 т свежего коровьего молока ежегодно.

Статистика показывает, что в Китае объем вложений в научные исследования в области биотехнологий составляет в среднем 2,5% суммы доходов предприятий от сбыта. В том числе, треть вложений обеспечивает правительство. А в Европе доля правительственных ассигнований составляет около 50% [6].

В последнее время наблюдается изменение структуры совокупных исследований в сфере практического применения биотехнологий. Если ранее наибольший объем инвестиционных вложений направлялся в сектор исследований в сфере медицины (табл. 3), то в настоящее время наращиваются темпы финансирования научно-исследовательской деятельности в промышленности и сельском хозяйстве. По прогнозу, составленному международной Организацией экономического сотрудничества и развития (далее – ОЭСР) ожидаемые будущие вложения в развитие биоэкономики в сфере промышленного производства вырастут до 39%, сельском хозяйстве – до 36% (табл. 3).

Таблица 3

Отраслевая структура инвестиций в развитие биоэкономики

| Сфера приложения | 2010 г. | 2030 г. |
|---------------------------|---------|---------|
| Здравоохранение | 87 | 24 |
| Сельское хозяйство | 4 | 36 |
| Промышленное производство | 2 | 39 |
| Прочее | 7 | 1 |
| ИТОГО | 100 | 100 |

Такие интенсивные вливания способствуют не только развитию соответствующих секторов, но и ведут к перераспределению вклада каждого из направлений приложения биотехнологий в производство мирового ВВП.

В феврале 2012 г. Европейская Комиссия утвердила документ, который позволит европейской экономике более рационально использовать возобновляемые ресурсы. В Стратегии «Иновации для устойчивого роста: биоэкономика для Европы» описывается последовательный межотраслевой и междисциплинарный подход к проблеме поиска возобновляемых биологических ресурсов для безопасной и здоровой пищи и кормов, а также материалов, энергетики и других продуктов. Целью является более инновационная экономика, соединяющая требования устойчивого сельского хозяйства, рыболовства и про-

довольственной безопасности и сбалансированное использование возобновляемых биологических ресурсов в промышленных целях, обеспечивая при этом сохранность биоразнообразия и окружающей среды. План действий фокусируется на трех ключевых аспектах:

- разработка новых технологий и процессов для биоэкономики;
- развитие рынка и конкурентоспособности в секторах биоэкономики;
- привлечение политиков и заинтересованных сторон к более тесному сотрудничеству [7].

Эксперты полагают, что Европа должна перейти к так называемой «постнефтяной» экономике. Более широкое использование возобновляемых источников энергии уже не просто осознанный выбор, это необходимость. Переходу от промышленности, основанной на ископаемых ре-

сурсах к промышленности, основанной на биосырье должно способствовать развитие биотехнологий, внедрение инноваций в производство.

Термин «биоэкономика» означает такую экономику, где в промышленности и энергетике используются биологические ресурсы суши и моря, а также отходов. Биоотходы, например, имеют значительный потенциал в качестве альтернативы химическим удобрениям, или в качестве сырья для получения биоэнергии.

Биоэкономика в ЕС уже имеет оборот около 2 трлн. евро, в этой сфере работает более 22 миллионов человек, что составляет 9% от общей занятости в ЕС. Биоэкономика включает в себя сельское, лесное и рыбного хозяйства, пищевое и целлюлоз-

но-бумажное производство, а также части химическую, биотехнологическую и энергетическую отрасли промышленности. По прогнозам, каждый евро, вложенный в финансирование исследований и инноваций в области биоэкономики в Европе к 2025 г. должен дать прирост в 10 евро на добавленную стоимость продукции [8].

Не только в Евросоюзе, но и в мире в целом отмечается тенденция роста производства альтернативной энергии, в том числе за счет использования энергии биомассы. По данным Мирового Энергетического Совета (World Energy Council, WEC) к 2050 г. использование возобновляемых источников энергии увеличится в 2 раза и достигнет 6 млрд. т н.э., а доля биомассы составит 2,6 млрд. т н.э. (рис. 1).

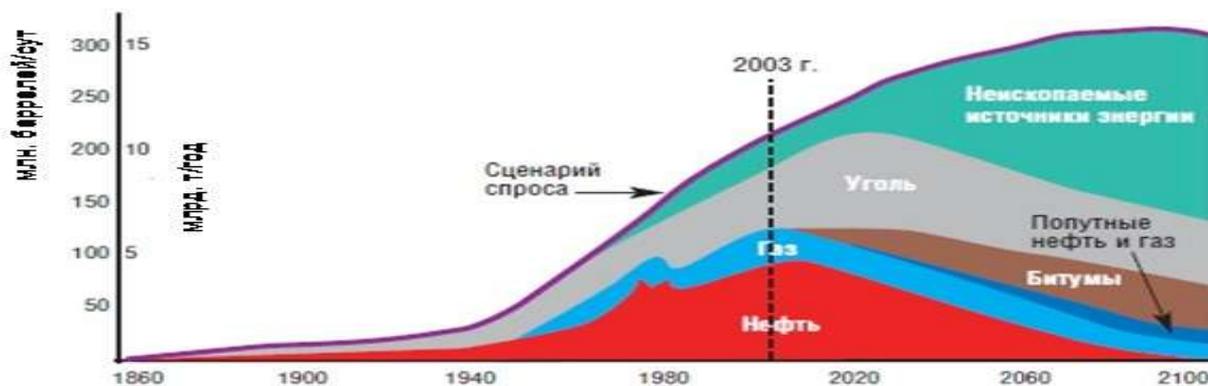


Рис. 1. Прогноз изменения доли основных видов энергосырья в обеспечении мирового энергопотребления³

В качестве одного из примеров развития биоэкономики в мире можно также выделить производство биопластиков. Из биомассы можно производить все виды полиэтилен основанной продукции – а это примерно 20% всех пластиков применяемых в мире. Производство таких биополимеров развивается в последние годы достаточно динамично. Так, например, в 2010г. в Бразилии было запущено производство полиэтилена мощностью 200 тыс. т в год, где в качестве источника биомассы выступают солома, трава и опилки.

Традиционные пластики имеют очень низкую скорость разложения в окружающей среде, что является серьезной проблемой при их утилизации. В связи с

этим выпуск биоразлагаемых пластиков, скорость разложения, которых находится в пределах нескольких месяцев – весьма перспективное направление. Одним из ограничивающих факторов развития рынка биопластиков до недавних пор была относительно высокая цена продукта но, по мере развития технологий и в условиях массового производства в США и ЕС, этот фактор быстро теряет свою значимость и перестает ограничивать процесс замещения традиционных пластиков.

Особое внимание в последние годы в мире уделяется производству биотоплив. Лидирующие позиции, как крупнейший мировой экспортер, биотоплива и сырья.

³Источник: Научный доклад «Энергетика России: проблемы и перспективы».

для его производства в ближайшей перспективе сохранит Бразилия Страна планирует расширить мощности по производству биотоплива на 30%, а посевные площади энергетических культур на 50%.

США, которые занимают второе место по производству и лидируют по потреблению биотоплива, к 2015 г. планируют увеличить использование альтернативного топлива на 30%. Производство биотоплива не самая эффективная для США отрасль, поэтому ее развитию способствуют выделяемые государством субсидии. Так только на строительство экспериментальных заводов по производству новых видов биотоплива в ближайшее время планируется выделить государственных средств в объеме около 1 млрд. долл.

Значительный потенциал в производстве биотоплива имеется в Индии, кроме того, свой вклад в производство внесут такие страны, как Аргентина, Китай, Колумбия, Франция, Индонезия, Малайзия, Филиппины и Таиланд. С высокой вероятностью можно говорить, что крупнейшим европейским производителем и поставщиком биотоплива станет Германия [9].

Основным источником биомассы для производства биотоплива ближайшие годы может стать масличная пальма, из плодов которой выделяют масло, используемое для производства биодизеля. При этом, топливо из рапсового масла, вероятно будет занимать второе место.

Более активно будут разрабатываться новые виды энергетических растений. Среди них эксперты выделяют мискантус. Это растение обладает высокой стрессоустойчивостью и урожайностью, может выращиваться в широком диапазоне почвенных и климатических условий. Согласно полевым испытаниям с 1 га получают в среднем около 15 тонн абсолютно сухой массы, что по уровню теплотворной способности соответствует, приблизительно 8 т легкого жидкого топлива [1].

Несмотря на то, что до 2015 г. производство биотоплив будет по-прежнему основываться на технологиях первого поколения, к этому времени на уровень экономической эффективности постепенно бу-

дут выходить технологии второго поколения. Среди них можно отметить микробиологические способы синтеза биотоплива. Так американская компания Cascata (часть концерна General Motors) планирует довести цену на биоэтанол полученный по такой технологии до 1 долл. за галлон при мощности завода в 300 тыс. т топлива в год [1].

Еще одно направление, активно развивающееся во всем мире – производство биологически чистой или «органической» продукции, в основном продуктов питания. По данным агентства РБК, оборот мирового рынка биопродукции составляет 36,4 млрд евро, средний годовой прирост – 4 млрд. евро. Более того, рынок экологически чистых продуктов практически не был затронут экономическим кризисом. Начиная с 2008 г. в Европе отмечен 10-процентный рост продаж экопродукции. С точки зрения размеров европейского рынка лидерами являются Германия, Франция и Великобритания [5].

Доля экологического производства в Западной Европе составляет около четырех процентов сельскохозяйственных площадей – 7,39 млн. га, в том числе 3 млн. – биопашня и 3,2 млн. – биопастбища. Самое большое количество экоплощадей в Италии (1,15 млн. га), за ней следуют Испания (1 млн.) и Германия (0,87 млн). Происходит и расширение ассортимента. Так, в ФРГ в 2010 г. общее количество экопродуктов, имеющих на маркировке национальную биопечать, превысило 55 тыс. наименований. По данным РБК, наибольшие продажи отмечаются в сегменте горячих напитков (13%), выпечки и хлеба (10,3%), специй (9,7%), мяса и мясных изделий (8,1%), кондитерских изделий (6,1%) [5].

Говорить о формировании биоэкономики в России довольно сложно. По объемам производства биотехнологической продукции Россия в 2011 г. находилась на 70-м месте, значительно отставая не только от США и ЕС, но и от КНР, Индии и Бразилии. Россия производила около 0,2% от всей биотехнологической продукции, мировой лидер США – около 40% [10].

Ситуация в России обусловлена явно недостаточным государственным финансированием научно-практических разработок в области биотехнологий. Однако уже упоминавшаяся программа, которая должна быть реализована в два этапа, аккумулирует в совокупности около 59 млрд. долл. Результатами ее выполнения должно стать: увеличение производства биотехнологической продукции в РФ в 33 раза, до 26 млрд. долл., сокращение доли импорта в потреблении биотехнологической продукции наполовину, увеличение доли экспорта в производстве биотехнологической продукции в 25 раз [11].

Планируется, что уровень производства биотехнологической продукции к 2020 г. составит около 1% ВВП, и предполагается создать условия для выхода биотехнологического сектора на объемы производства не менее 3% ВВП к 2030 г. [11].

Основными инструментами поддержки развития биотехнологий в России будут:

- стимулирование спроса на биотехнологическую продукцию,
- содействие повышению конкурентоспособности биотехнологических предприятий,
- развитие образования в сфере биотехнологий,
- развитие науки в сфере биотехнологий,
- развитие экспериментальной производственной базы.

Кроме того, в последние годы в России в сфере биотехнологий был принят ряд важных стратегических решений: утверждены Стратегия развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 г. («ФАРМА-2020») и принята соответствующая ФЦП «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 г. и дальнейшую

перспективу». Стратегия развития лесного комплекса Российской Федерации до 2020г.

Фундаментальные и прикладные аспекты биотехнологии разрабатываются в рамках ряда программ, финансируемых государством: ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007–2012 годы», ФЦП «Научные и педагогические кадры инновационной России» на 2009-2013 гг. и др.). Биотехнологическая тематика активно поддерживается РФФИ и научными программами государственных академий – РАН, РАМН, РАСХН. Проекты малых и средних инновационных предприятий финансируются Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Реализуются региональные программы развития [12].

Реальным направлением формирования биоэкономики в России может стать создание биокластеров. Где вокруг основного предприятия, например крупного биотопливного завода формируется сеть предприятий, использующих побочную продукцию производства, развивается общая транспортная, логистическая и социальная инфраструктура. Подобные биокластеры сейчас активно внедряются в США.

Еще один инструмент развития институтов биоэкономики – технологические платформы. Еще в апреле 2011 г. Правительственная комиссия по высоким технологиям и инновациям Российской Федерации утвердила перечень из 27 приоритетных технологических платформ, работа которых подразумевает партнерство государства, бизнеса и науки в разработке передовых технологий и внедрении их в производство.

Три из отобранных платформ касаются сферы биотехнологий (рис. 2).



Рис. 2. Организации - координаторы Технологических платформ в сфере медицины, биотехнологий и биоэнергетики⁴

За счет их реализации к 2020 г планируется увеличить долю Российской Федерации на мировом биотехнологическом рынке с нынешних 0,2-0,7% до 3-5%

Технологическая платформа «Биоиндустрия и биоресурсы», являясь формой частно-государственного партнёрства, создана с целью оказать влияние на самые разнообразные отрасли экономики. В первую очередь это, конечно, аграрный, лесной, пищевой секторы, область промышленной химии, утилизации и обработки отходов, добыча и переработка полезных ископаемых, аквакультура.

По данным А.В. Попова в рамках платформы «Биоиндустрия и биоресурсы» «объединилось более 150 различных организаций. Это ведущие университеты страны, научные центры, работающие в области наук о жизни, крупные промышленные предприятия и научно-производственные объединения, профессиональные союзы и ассоциации, малые биотехнологические предприятия».

Уже сейчас идет реализация ряда крупных биотехнологических инновационных проектов, которые осуществляются при участии членов платформы, и которые могут оказать заметное влияние на экономику соответствующих отраслей. «Один из таких проектов реализуется на восточно-сибирском комбинате биотехнологий «РТ-Биотехпром», это структурное подразделение «Ростехнологий». Там создаётся опытно-промышленная установка по конверсии лигноцеллюлозного сырья (это отходы лесопереработки, опилки) в продукты с высокой добавленной стоимостью. На основе отечественных разработок создаётся первое в стране производство химических продуктов, таких как бутанол или органические кислоты, которые в качестве сырья используют не углеводороды, а возобновляемую биомассу. В настоящее время идёт монтаж оборудования, пуск намечен на 2014 год.

⁴Источник: Доклад ИНБИ РАН «Тенденции развития промышленного применения биотехнологий в Российской Федерации»

Стоимость этого пилотного проекта оценивается примерно в 800 млн. руб., одна треть из которых была предоставлена в качестве гранта Министерством образования и науки. В случае успешной апробации комплекса этих инновационных технологий этот опыт планируется распространить на другие предприятия гидролизной отрасли промышленности. Таким образом, отрасль сможет уйти от опасной и вызывающей неблагоприятные последствия с точки зрения охраны окружающей среды технологии кислотного гидролиза древесины к новым, современным, «зелёным», эффективным биотехнологиям.

Таким образом, мировой рынок биотехнологий и биопродуктов активно развивается. Пока еще достаточно простых ниш для освоения и закрепления на рынке, но длиться это будет так долго, поэтому необходимо приложить максимум усилий, чтобы наладить производство биопродукции на территории Чувашской Республики и достойно представить ее не только на внутреннем, но и на внешнем рынке.

Литература

1. Лыжин, Д. Н. Биоэкономика как одна из основ устойчивого развития: состояние и перспективы / Д. Н. Лыжин // Материалы международной научной конференции «Сахаровские чтения 2012: экологические проблемы XXI века». - Минск 17-18 мая 2012 г.

2. Стенограмма совещания Правительства Российской Федерации по вопросу инновационного развития отраслей экономики России URL: <http://premier.gov.ru/transcripts/item/6/>.

3. Материалы второй сессии Всекитайского собрания народных представителей и Всекитайского комитета Народного политического консультативного совета Китая 11-го созыва. URL:

<http://russian.china.org.cn/russian/102042.htm>.

4. Key Figures 2007 on Science, Technology and Innovation. Towards a European Research Area Science. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.

5. Романишин, П. Е. Первое биовино России. Основные положения экологического виноградарства и виноделия в Европе и первый опыт в РФ / П. Е. Романишин, Т. И. Гугучкина, Е. Н. Якименко // Индустрия напитков. – 2011. – №4. – С. 12.

6. Догнать Европу. – URL: <http://foodmonitor.ru/2009-09-21-11-48-21/2009-09-21-11-48-48/5628-ecocluster.html>.

7. The Future of EU Competitiveness. From Economic Recovery to Sustainable Growth. URL: <http://www.bis.gov.uk>.

8. The Bioeconomy to 2030: Designing a Policy Agenda. Main Findings and Policy Conclusions.

JupiterImagesCorporation/Inmaginelt. – 2009.

9. Жильцов, А. В. Деятельность ведущих государств мира в сфере внедрения новых источников энергии – позитивный опыт для России / А. В. Жильцов // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – 2009. – № 3. – С. 239-242.

10. Новосад, Е. Биоиндустрия обходит Россию стороной / Е. Новосад // Экология и жизнь. – 2010. – №6. – С. 18-23.

11. Об утверждении Комплексной программы развития биотехнологий в Российской Федерации на период до 2020 г. : Постановление Правительства РФ от 24 апреля 2012 г. № 1853п-П8.

12. Тенденции развития промышленного применения биотехнологий в Российской Федерации : Доклад учреждения РАН Институт Биохимии им. А.Н. Баха. - URL: <http://sedi2.esteri.it/Sitiweb/AmbMosca/Pubblicazioni/Faldoni/biotecnologierus.pdf>

Песиков Э. Б.,
Козлова Е. А.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ЗА СЧЕТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ

Северо-Западный институт печати Санкт-Петербургского государственного университета технологии и дизайна, г. Санкт-Петербург, Россия

Для обеспечения экономической безопасности полиграфического предприятия следует повышать качество применяемой маркетинговой стратегии. Актуальность темы исследования обусловлена необходимостью формирования эффективной маркетинговой стратегии предприятия в условиях высокой динамики изменений параметров рынка печатной продукции, высокой степени конкуренции и ограниченности производственных ресурсов.

Построение результативной маркетинговой стратегии позволяет решить проблему наиболее эффективного использования ограниченных производственных ресурсов за счет реализации на практике известного в теории маркетинга правила Парето - 20% потребителей формируют порядка 80% выручки предприятия. Предприятию необходимо выявить потребителей, входящих в состав 20%, и сфокусировать свои усилия именно на этих потребителях. Для каждого целевого сегмента предприятию следует разработать маркетинговую стратегию по всем компонентам MarketingMix (смеси маркетинга «4P» - Product, Price, Place, Promotion). Практика показывает, что получение предприятием наилучших результатов деятельности во многом определяется корректностью проведения сегментации рынка и выбора целевых сегментов, а также используемым методом формирования ассортимента, объемов продаж и цен на производимую продукцию.

Целью работы является разработка аналитического инструментария стратегического маркетинга полиграфического предприятия, включающего в себя комплекс математических моделей и методов, ориентированных на формирование марке-

тинговой стратегии предприятия и основанных на применении системного анализа, исследования операций и многомерного статистического анализа. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- построение методики проведения многомерной сегментации рынка с помощью искусственных нейронных сетей (самоорганизующейся карты Кохонена) и методов кластерного анализа (метода k-средних);

- разработка методики выбора целевых сегментов, основанной на применении методов векторной оптимизации (многокритериального отбора) и метода анализа иерархий (метода Т. Саати);

- моделирование и алгоритмизация процесса оптимального выбора ассортимента, объемов продаж и цен на продукцию с использованием эвристических методов и частично-целочисленного программирования;

- провести анализ результатов вычислительных экспериментов по решению исследуемых задач на ПК.

Под сегментацией рынка определенного товара следует понимать процесс разбиения множества потребителей товара на непересекающиеся между собой подмножества (кластеры, сегменты), характеризующиеся общей мотивацией покупки и требованиями к товару [1]. Каждое предприятие разрабатывает свою технологию проведения сегментации, исходя из особенностей товара, потребностей и характеристик потребителей.

Анализ существующих подходов к решению задачи сегментации рынка показал, что наиболее широко на практике используются эвристические методы, основанные на здравом смысле, опыте и интуи-

ции маркетолога. Анализ существующих подходов к сегментации рынка основанных на применении математических моделей и методов, позволяет сделать вывод о том, что в этих подходах в основном используются методы статистического анализа [2, 3]. В последние годы стали применяться такие современные и перспективные направления, как методы искусственного интеллекта. Среди многообразия методов искусственного интеллекта (математическая теория нечетких множеств, нейронные сети, генетические алгоритмы, многоагентные системы и др.) в работе предлагается использовать искусственные нейронные сети, позволяющие в ряде случаев сократить время решения исследуемых задач и получить более точные результаты [4].

Постановка задачи сегментации рынка. Пусть имеется множество X объектов x_i ($i = 1, 2, 3, \dots, n$) - предприятий-потребителей продукции. Каждый объект характеризуется набором из m сегментационных признаков. При заданных значениях сегментационных признаков для всех объектов требуется разделить множество объектов на k непересекающихся подмножеств (сегментов) Q_1, Q_2, \dots, Q_k , так, чтобы каждый объект x_i принадлежал только одному подмножеству [5].

В работе для решения задачи сегментации рынка продукции предлагается использовать подход, основанный на применении нейронной сети (сети Кохонена) с последующим уточнением результатов сегментации с помощью кластерного анализа. Идея нейронных сетей возникла в результате попыток смоделировать деятельность человеческого мозга. Работа нейронных сетей заключается в моделировании поведения различных процессов на основе исторической информации. Нейронная сеть представляет собой набор специальных математических функций с множеством параметров, которые настраиваются в процессе обучения на прошлых данных. Затем обученная нейронная сеть обрабатывает исходные реальные данные и выдает свой прогноз будущего поведения изучаемой системы. Суть нейронной сети заключается в стремлении подражать

происходящим процессам. Элементом сети является нейрон, схема которого представлена на рис. 1. На вход нейрона поступают сигналы x , каждый из которых умножается на вес синаптической связи $w(i,j)$ (для каждого сигнала имеется собственный вес; положительное значение соответствует возбуждающим синапсам, отрицательное значение – тормозящим, если $w(i,j)=0$, то говорят, что связь между нейронами i и j отсутствует); производится сложение преобразованных сигналов и добавляется порог (сумматор Σ на рис. 1.); результат преобразуется с помощью функции активации f и подается на выход нейрона.

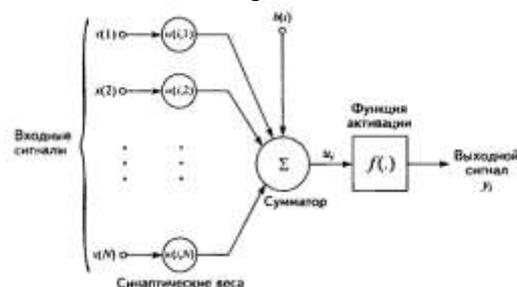


Рис. 1. Модель нейрона

Текущее состояние нейрона описывается следующим выражением:

$$u_i = \sum_{j=1}^N w(i, j)x(j) + b(i) ,$$

где $x(j)$, $j=1,2, \dots, N$ – входные сигналы;

$b(i)$ – пороговое значение (порог активации);

i – индекс (номер) нейрона;

j – индекс (номер) синаптической связи.

Полученный нейроном сигнал преобразуется с помощью функции активации f в выходной сигнал $y_i = f(u_i)$. В качестве функции активации в нейронных сетях чаще всего используют сигмоидальную передаточную функцию. Алгоритм ее работы заключается в следующем: до тех пор, пока сигнал на входе нейрона не достигает уровня $b(i)$ – сигнал на выходе равен нулю, как только сигнал на входе нейрона превышает порог активации – выходной сигнал изменяется на единицу. Результат поступает на вход следующего нейрона

или подается на выход сети, если нейрон является конечным.

Для решения задачи сегментации рынка предлагается использовать метод, основанный на применении самоорганизующейся карты Кохонена (Self Organizing Maps, SOM) - нейронной сети с прямым распространением информации и неуправляемым алгоритмом обучения, которая с помощью процесса самоорганизации конфигурирует выходные нейроны в соответствии с топологическим представлением исходных данных [6]. Использование неуправляемого обучения, при котором обучающая выборка состоит только из значений входных переменных, является главным преимуществом самоорганизующейся карты. Нейронная сеть Кохонена представляет собой двумерную решетку, где каждый нейрон первого (входного) слоя соединен со всеми нейронами второго (выходного) слоя (см. рис. 2). Самоорганизующаяся карта обеспечивает простую визуализацию данных путем перехода из n -мерного пространства в двумерное [7].

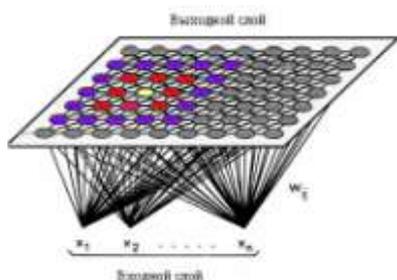


Рис. 2. Пример сети Кохонена

К основным этапам работы с нейронной сетью Кохонена при использовании модуля StatisticaNeuralNetworks относятся: постановка задачи; ввод исходных данных в программу; выбор типа задачи; задание переменных и параметров для обучения сети; определение размера топологической карты; обучение сети; выделение и обозначение сегментов на топологической карте; просмотр и анализ полученных результатов [8]. На топологической карте наглядно демонстрируется распределение изучаемых объектов по сегментам. Возможны ситуации, при которых не представляется возможным визуально опреде-

лить принадлежность определенного объекта (объектов) к тому или иному сегменту, требуется провести уточнение предложенной ранее гипотезы отнесения объектов к сегментам. Уточнение гипотезы предлагается проводить с помощью кластерного анализа, позволяющего осуществлять разбиение множества исследуемых объектов на однородные группы (кластеры) одновременно по набору признаков [9, 10].

В методе кластерного анализа каждый кластер характеризуется следующими параметрами:

- центр (среднее геометрическое место точек в пространстве переменных);
- радиус (максимальное расстояние точек от центра кластера);
- размер кластера (определяется по среднеквадратическому отклонению объектов для этого кластера).

Объект относится к кластеру, если расстояние от объекта до центра кластера меньше радиуса кластера. Для решения задачи классификации в работе предлагается использовать алгоритм кластеризации, основанный на методе k -средних.

Основные этапы метода k -средних:

1. Случайным образом отбираются k объектов, которые принимаются за эталоны. Каждому k присваивается порядковый номер (номер кластера).

2. Из оставшихся объектов извлекается точка X_i и с помощью меры расстояния проверяется, к какому из эталонов (центров) она находится ближе всего. В качестве меры расстояния между объектами чаще всего используется евклидово расстояние:

$$d = \sqrt{\sum_{j=1}^n (a_j - b_j)^2},$$

где $a = \{a_j\}$, $b = \{b_j\}$ – координаты точек a и b в n -мерном пространстве, $j = 1, 2, 3, \dots, n$ – индекс координаты (сегментационного признака).

3. Проверяемый объект присоединяется к эталону, расстояние до центра которого минимально.

4. Эталон заменяется новым, пересчитанным с учетом присоединенной точки.

5. Извлекается точка x_i , для которой повторяются шаги 2-4. Процесс разбиения на кластеры продолжается до тех пор, пока состав кластеров не перестанет меняться.

Недостатком статистических методов является то, что они предполагают линейность связи между переменными и наличие априорных представлений об изучаемых объектах.

В качестве программного обеспечения для проведения сегментации рынка предлагается использовать статистический пакет «Statistica» (разработка компании StatSoft [11]), поддерживающий различные методы многомерного статистического анализа и нейросетевые технологии. Решение задачи выбора целевых сегментов предлагается проводить с помощью аналитической системы СППР «Выбор» (разработка компании ЦИРИТАС [12]), в которой реализован метод анализа иерархий, а оптимизационные расчеты – с помощью системы «Lindo» (разработка компании LindoSystems Inc. [13]), предназначенной для решения задач линейного и частично-целочисленного программирования.

В настоящее время проведены в полном объеме вычислительные эксперименты по решению задачи сегментации рынка печатной продукции.

Описание деловой ситуации, связанной с решением задачи сегментации рынка. На исследуемом рынке печатной продукции осуществляет предпринима-

тельную деятельность типография, занимающаяся производством этикеточной продукции. В ходе проведенных маркетинговых исследований были выявлены 35 предприятий-потребителей, использующих в своем производстве этикеточную продукцию. Для проведения сегментации рынка были определены сегментационные признаки предприятий-потребителей: годовая выручка предприятия (тыс. руб.), численность персонала (чел.), длительность работы на рынке (лет) и удаленность от компании-поставщика (км). На основании известных значений сегментационных признаков заданного множества предприятий-потребителей необходимо разбить рынок на пять сегментов.

Анализ результатов вычислительных экспериментов

Топологическая карта размером 3x4 элемента, полученная в ходе обучения сети Кохонена, представлена на рис. 3. Цветом выделен элемент, в который попадает четвертое наблюдение (предприятие). Каждому элементу карты присвоено имя сегмента (например, Segm 5). Цифра, расположенная рядом с именем сегмента (6), показывает число предприятий, отнесенных к каждому элементу карты. Метод k-средних показал, что разбиение 35 предприятий на пять сегментов получено после трех итераций. Результаты расчетов, полученные двумя используемыми в работе методами сегментации рынка представлены в виде гистограммы (рис. 4).

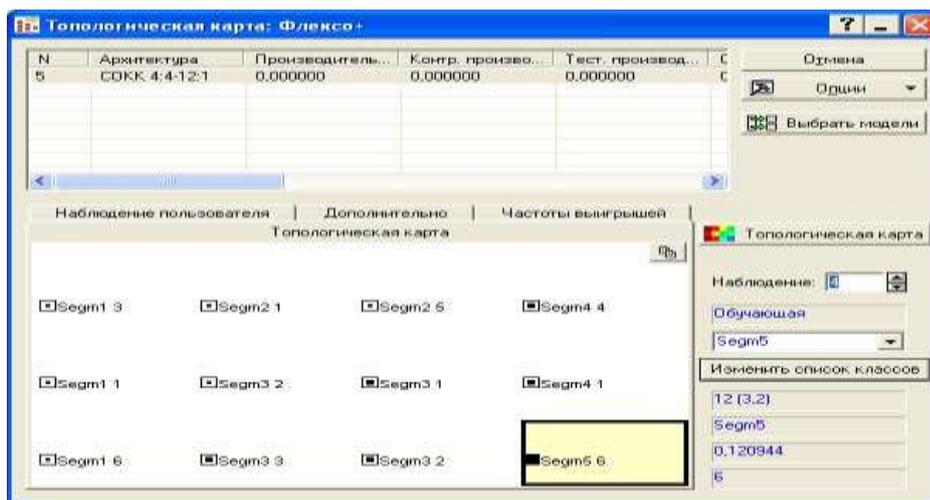


Рис. 3. Вид диалогового окна программы Statistica с топологической картой

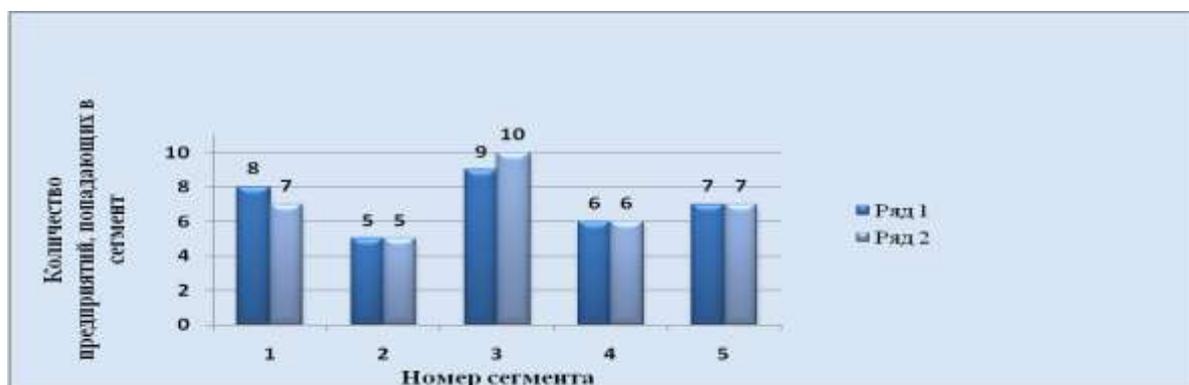


Рис. 4. Гистограмма распределения предприятий-потребителей по сегментам

На рис. 4 ряд 1 соответствует распределению предприятий по сегментам, полученному при помощи самоорганизующейся карты Кохонена; а ряд 2 – при помощи метода k-средних. Сравнительный анализ результатов вычислительных экспериментов по решению задачи сегментации рынка двумя рассматриваемыми в работе методами показал достаточно высокое совпадение результатов (94,3%). Распределение предприятий по сегментам полностью совпадают для трех сегментов из пяти (сегмент 2, 4 и 5). По количественному составу результаты распределения предприятий для оставшихся двух сегментов различаются только на одно предприятие.

Полученные результаты позволяют сделать вывод о корректности предлагаемого подхода и целесообразности использования разработанных методик на практике. Предложенные в работе вычислительные алгоритмы могут быть положены

в основу компьютерных систем поддержки принятия решений при стратегическом планировании маркетинга полиграфического предприятия.

Литература

1. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент. – СПб. : Питер, 2007.
2. Храименков, М. М., Образцов, А.А. Математические модели сегментации рынка // Сборник научных трудов «Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России». – М. : Наука и образование, 2010.
3. Ламбен, Ж.-Ж. Стратегический маркетинг: Европейская перспектива. – СПб.: Наука, 1996.
4. Уоссермен, Ф. Нейрокомпьютерная техника. Теория и практика / Ф. Уоссермен. – М. : Мир, 1992.

5. МакДональд, М., Данбар, Я. Сегментирование рынка. – М. : Дело и Сервис, 2003.

6. Кохонен, Т. Самоорганизующиеся карты. – М. : БИНОМ, 2008.

7. Дебок, Г., Кохонен, Т. Анализ финансовых данных с помощью самоорганизующихся карт. – М. : Издательский Дом «АЛЬПИНА», 2001.

8. Боровиков, В. Нейронные сети. STATISTICA Neural Networks. Методология и технологии современного анализа данных. – М. : Горячая линия – Телеком, 2008.

9. Андерсон, Т. Введение в многомерный статистический анализ, пер. с англ. – М. : Физматгиз, 1963.

10. Ким, О. Факторный, дискриминантный и кластерный анализ. Финансы и статистика. – М. : Финансы и статистика, 1989.

11. Компания StatSoft,
www.statsoft.ru.

12. Компания ЦИРИТАС,
www.ciritas.ru.

13. Компания Lindo Systems Inc.,
www.lindo.com.

Столяров О. Н.

К ВОПРОСУ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

*Чебоксарский институт экономики и менеджмента (филиал)
ФГБОУ ВПО «СПбГПУ», г. Чебоксары, Россия*

Экономическая безопасность национальной экономики лежит в основе всего производственного процесса.

По мнению В. Сенчагова, экономическая безопасность заключается в устойчивости национальной экономики к воздействию внутренних и внешних угроз.

В настоящее время деятельность человека оценивается таким экономическим показателем как ВВП, который является базой для макроэкономической политики. Однако, этот показатель не учитывает деградацию окружающей среды, здоровье нации (К. Папенков, 2006), табл. 1, 2.

Таблица 1

Основные социально-экономические показатели Российской Федерации

| Показатель | 2009 г. | 2010 г. | 2011 г. |
|--|---------|---------|---------|
| Валовой внутренний продукт, млрд. руб. | 38807,2 | 46321,8 | 55798 |
| Экспорт ¹ , млрд. долл. | 301,7 | 396,6 | 516,5 |
| Импорт ¹ , млрд. долл. | 167,3 | 229,0 | 305,6 |
| Численность населения (на конец г.), млн. человек | 142,8 | 142,9 | 143,0 |
| Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума млн. чел. | 18,4 | 17,7 | 18,0 |

¹ По данным таможенной статистики

Анализируя данные, представленные в табл. 1, можно сделать вывод, что с ростом основных макроэкономических показателей в России аналогичного увеличения уровня жизни населения не происходит.

Начало радикальных экономических преобразований и развитие ТЭК страны обострили проблемы экологии и привели к повышению роли экологического фактора

в развитии общества.

Ухудшение состояния окружающей природной среды в последние десятилетия стало в большей степени отражаться на

качестве жизни населения. Глубокие изменения среды обитания человека влекут за собой рост количества экологически обусловленных заболеваний (табл. 2).

Таблица 2

Охрана окружающей среды и здравоохранение в Российской Федерации

| Показатель | 2009 г. | 2010 г. | 2011 г. |
|---|---------|---------|---------|
| Затраты на охрану окружающей среды, млн. руб. | 343368 | 372382 | 412014 |
| Выбросы загрязняющих атмосферу веществ | 32559,8 | 32220,4 | 32487,5 |
| Все болезни, тыс. чел. | 113877 | 111428 | 113922 |
| Новообразования, тыс. чел. | 1525 | 1540 | 1586 |
| Болезни эндокринной системы, тыс. чел. | 1481 | 1461 | 1475 |
| Болезни системы кровообращения, тыс. чел. | 3761 | 3734 | 3804 |
| Болезни органов дыхания, тыс. чел. | 48148 | 46281 | 48437 |

Анализируя данные, представленные в табл. 2, можно сделать вывод, что в 2009-2010 гг. произошло снижение общего числа заболеваний на 0,01% , а в 2010-2011 гг. происходит увеличение общего числа заболеваний в РФ на 0,8%. За 2010-2011 гг. происходит рост заболеваний системы кровообращения на 1,9%, органов дыхания на 4,6%. Количество новообразований увеличилось за 2009-2010 гг. на 0,9%, а за 2010-2011 гг. на 2,9%.

Одновременно с этим количество выбросов загрязняющих атмосферу веществ увеличилось за 2010-2011 гг. на 0,8%.

В системе показателей экономической безопасности В. Сенчагов выделяет уровень и качество жизни, а также состояние экологии. Экологическая безопасность находится в одном ряду с экономической и личной безопасностью.

Экологическую безопасность определяют как адекватность экологических условий задачам сохранения здоровья населения и обеспечения длительного устойчивого социально-экономического развития

Разрушительный характер природопользования постоянно порождает новые и все более острые экологические проблемы. Растет количество аварийных ситуаций на

промышленных объектах, при транспортировке топлива. Основными причинами этого являются: значительная изношенность основных фондов, низкий уровень техники безопасности, а также ослабление государственного надзора и контроля.

Таким образом, обострение экологической обстановки в настоящее время – это результат накопленных десятилетиями структурных деформаций всего народно-хозяйственного комплекса страны. Результатами этих реформ стали: доминирование природоёмких отраслей промышленности, ресурсоёмких и энергоёмких устаревших технологий, сырьевая ориентация экспорта.

Еще одной причиной ухудшения экологической ситуации является нарушение отдельных требований природоохранного законодательства, его несовершенство. Правовое обоснование механизма обеспечения экологической безопасности страны в целом требует тщательной проработки.

При всем этом, нельзя недооценивать роль государственного регулирования в решении данного вопроса. Именно государству должна принадлежать решающая роль в осуществлении альтернативных вариантов решения экологических проблем, структурной перестройки экономики.

Экологическая ситуация может быть стабилизирована только путем изменения направления социально-эколого-экономического развития страны, формирования новых нравственных ценностей. Необходимо пересмотреть и переосмыслить структурные потребности и приоритеты человека. Это потребует комплекса радикальных политических, законодательных, социально-экономических, технологических и других мер.

Таким образом, вопросы национальной экономики Российской Федерации, а также перспективы длительного устойчивого социально-экономического развития

необходимо рассматривать с учетом экологического фактора. А экологическую безопасность страны необходимо рассматривать в тесной взаимосвязи с общей экономической безопасностью Российской Федерации.

Литература

1. Социальное положение и уровень жизни населения России. 2012: Стат.сб. / Росстат - М., 2012. – 319 с.
2. <http://www.gks.ru> – Федеральная служба государственной статистики.

Стрельников И. А.

ОРГАНИЗАЦИЯ СОВРЕМЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

*Чебоксарский институт экономики и менеджмента (филиал)
ФГБОУ ВПО «СПбГПУ», г. Чебоксары, Россия*

Организация производства выступает в качестве основной функции совершенствования управления промышленным предприятием. Производственная и экономическая деятельность определяет суть процесса функционирования каждого производственного подразделения предприятия. Современные производственные предприятия должны обладать не только высоким технологическим оснащением и квалифицированными кадрами, а и содержать прогрессивные формы организации производства, рационально используя все мощности, с учётом сложившейся рыночной ситуации и возможностью оперативно реагировать на все её изменения.

В настоящее время актуально научная организация труда, задачи оптимального использования ресурсов на всех производственных предприятиях. Под термином «ресурсы» здесь понимается персонал и материалы, необходимые для планирования, проектирования и управления сложными процессами. Хотя организация производства зародилась в обрабатывающей промышленности, сегодня её методы применяются во многих других областях,

где регулярно используются методы организации производства для оптимизации совместного использования всех производственных ресурсов предприятия.

Современная организация производства занимается прежде всего применением технических средств, а также методов исследования операций для повышения эффективности и производительности работы.

Современное проектирование системы организации производства включает анализ требований к выпускаемому продукту или услуге и планирование рентабельности производства. В эту часть входят организация труда, инженерная психология, материально-техническое снабжение, планирование технологии и организация капиталовложений. Организация труда имеет дело с рациональной организацией рабочего места. Инженерная психология исследует роль людей и машин в производственной системе. Материально-техническое снабжение касается наиболее эффективных материалов и способов перемещения сырья и продуктов, которые

отвечали бы требованиям производственной системы.

Планирование технологии позволяет оптимизировать технологический процесс и добиться наилучшего использования пространства, занимаемого производственной системой. Анализ и оптимизация капиталовложений направлены на повышение экономического эффекта от данной системы.

Управление производственной системой состоит в разработке процедур анализа планирования, координации, составления этой календарных графиков, а также ресурсного обеспечения этой системы. Принцип комплексности является одним из важных принципов современной орга-

Для эффективной работы необходим анализ соответствующих данных, позволяющий определить, какие ресурсы нужны и как их использовать наилучшим образом. Эта область включает управление запасами, затратами, производством и качеством, нормированием труда и руководство процессом производства и реализации продукции. Управление запасами имеет дело с затратами на приобретение, хранение и расход материалов. При этом с целью минимизации стоимости операций применяются методы статистического анализа.

Управление производством занимается вопросами повышения эффективности использования всех ресурсов. В сферу управления качеством входят приёмы и процедуры выявления и устранения дефектов. Нормирование труда имеет цель определить оптимальное время конкретной производственной задачи. Управление запасами включает вопросы экономики и бухгалтерский учёт.

Задача руководства процессом производства и реализации состоит в том, чтобы обеспечить наилучшее сочетание графика выпуска изделий с имеющимися на данный момент ресурсами и потребностями рынка. Руководство производственной системой включает принятие решений по всем аспектам эксплуатации и финансирования системы. В современных усло-

низации производства. Современные процессы изготовления продукции характеризуются сращиванием и переплетением основных, вспомогательных и обслуживающих процессов, при этом вспомогательные и обслуживающие процессы всё более занимают значительное место в общем производственном цикле. Это связано с отставанием механизации и автоматизации обслуживания производства по сравнению с оснащённостью основных производственных процессов. В этих условиях становится всё более необходимой регламентация технологии и организации выполнения не только основных, но также вспомогательных и обслуживающих процессов производства.

Для эффективной работы необходимо планировать производство, организовать эффективную работу персонала, обеспечить необходимые ресурсы, осуществлять контроль, поощрять инициативу и повышать экономическую эффективность деятельности предприятий. Выделим основные причины формирования механизма повышения эффективности функционирования промышленных предприятий: потребность в новых видах продукции, потребность в новом оборудовании, потребность в новых материалах, потребность во внедрении информационных технологий, потребность в повышении гибкости производства, потребность в повышении качества, способность предприятия производить конкурентоспособную продукцию, способность производства к выходу на новые рынки и закреплению на них, организация сервисного обслуживания, оптимизация структуры производства (в том числе на основе аутсорсинга и кооперации), внимание со стороны руководства предприятий к проблемам повышения эффективности. В рыночных условиях всем предприятиям открыты все организационные пути для использования передовых методов современной организации производства, только необходимо их использование на более высоком уровне в производственном менеджменте.

Федоров О. В.,
Болгаров Н. И.

ТРАНСПОРТНАЯ СИСТЕМА И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВЫБОР ВИДА ТРАНСПОРТА

*Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева,
г. Нижний Новгород, Россия*

*Военно-технический университет,
г. Балашиха, Московская область, Россия*

Историческое развитие транспорта во многом предопределило экономическое и пространственное развитие России, способствовало укреплению ее целостности и международного влияния. Устойчивое развитие транспорта является гарантией единства экономического пространства, свободного перемещения товаров и услуг, конкуренции и свободной экономической деятельности, обеспечения целостности России и её национальной безопасности, улучшения условий и уровня жизни населения.

Положения транспортной стратегии РФ на период до 2020 г. и Приоритеты военной безопасности в Транспортной стратегии РФ является базовой для единого понимания роли транспортной системы и перспектив её развития органами государственной власти, военного управления, мобилизационными органами, органами исполнительной и законодательной власти различных уровней, хозяйствующими субъектами различных форм собственности и организационно-правовых форм, в том числе выполняющих мобилизационные планы, пользователями транспортных услуг.

Транспортная система РФ представлена автомобильными дорогами (776 тыс. км), воздушными линиями (600 тыс. км), магистральными газопроводами (160 тыс. км), железными дорогами (124 тыс. км), речными судоходными путями (115 тыс. км), магистральными нефте- и продуктопроводами (65 тыс. км). При этом среднее процентное соотношение по:

- пассажирским перевозкам осуществляется 67,07% автомобильным транспортом;

32,61% – железнодорожным транспортом; на доли воздушного, внутреннего водного и морского транспорта приходится соответственно 0,23, 0,08 и 0,01%;

- грузовым перевозкам осуществляется 70,16% – автомобильным транспортом; 14,85% – железнодорожным транспортом; 13,19% – трубопроводом; 1,30% – внутренним водным транспортом; 0,50 и 0,01% приходится, соответственно, на морской и воздушный транспорт.

Железнодорожному транспорту принадлежит первостепенная роль в осуществлении перевозок. Железные дороги связывают все области и районы нашей огромной страны, имеющей территорию площадью 17,8 млн км², и в условиях недостаточности хороших автомобильных дорог обеспечивают потребности населения в перевозках и нормальное обращение продукции промышленности и сельского хозяйства.

Выделяют шесть основных факторов, влияющих на выбор вида транспорта. В табл. 1 дается оценка различных видов транспорта общего пользования по каждому из этих факторов.

Экспертная оценка значимости различных факторов показывает, что при выборе транспорта, в первую очередь, принимают во внимание следующие: надежность соблюдения графика доставки; время доставки; стоимость перевозки.

Таблица 1

Оценки различных видов транспорта в разрезе основных факторов, влияющих на выбор вида транспорта*

| Вид транспорта | Факторы, влияющие на выбор вида транспорта | | | | | |
|-----------------|--|------------------|--|-------------------------------------|---|---------------------|
| | время доставки | частота отправки | надежность соблюдения графика доставки груза | способность перевозить разные грузы | способность доставить груз в любую точку территории | стоимость перевозки |
| Железнодорожный | 3 | 4 | 3 | 2 | 2 | 3 |
| Водный | 4 | 5 | 4 | 1 | 4 | 1 |
| Автомобильный | 2 | 2 | 2 | 3 | 1 | 4 |
| Трубопроводный | 5 | 1 | 1 | 5 | 5 | 2 |
| Воздушный | 1 | 3 | 5 | 4 | 3 | 5 |

* Единице соответствует наилучшее значение

Все виды транспорта имеют свои преимущества.

Автомобильный транспорт:

1) самостоятельность (т. е. работает без участия других);

2) высокая подвижность и маневренность;

3) удобство (работает «от двери до двери»);

4) высокая скорость (в 2 раза выше, чем у железной дороги);

5) меньше капиталовложений для обеспечения минимальных размеров движения;

6) связывающее звено между другими видами транспорта.

Водный транспорт:

Наличие естественных путей, не требующих больших затрат, использование силы течения воды определяет широкое использование водного транспорта.

Основные преимущества:

1) меньшее сопротивление движению на малых скоростях требует меньшего тягового усилия, чем на сухопутном транспорте;

2) нет габаритных ограничений;

3) неограниченная пропускная способность по пути (пропускная способность снижается из-за плохих причалов портов);

4) незначительный расход топлива, т.к. движение между портами происходит по кратчайшему расстоянию;

5) более низкая себестоимость перевозок в 2 раза ниже, чем на железнодорожном;

6) производительность труда на морском транспорте выше в 5 раз, чем на железнодорожном.

Трубопроводный транспорт имеет следующие преимущества:

1) трубу можно проложить между любыми пунктами по более короткому направлению с преодолением водных преград;

2) первоначальные удельные затраты на строительство одного километра трубопровода в 2 раза ниже, чем на строительство железной или автомобильной дороги с соответствующей провозной способностью;

3) эксплуатация трубопроводного транспорта непрерывно надежна (?), т.е. не зависит от климата и времени года;

4) герметичность исключает потери в 2-3 раза по сравнению с железной и автомобильной дорогой;

5) полная автоматизация процесса, поэтому маленький штат обслуживания, а отсюда большая производительность труда

б) низкая себестоимость (в 3 раза дешевле, чем железнодорожный).

Воздушный транспорт (800 тыс. км авиапутей).

Преимущества воздушного транспорта:

- воздушные линии короче по направлению автодорог на 25%, речного транспорта на 40%

- высокая скорость

- требует в 10-20 раз меньше капитальных вложений на основании новых линий

- безопасность движения выше автомобиля в 2 раза.

Все виды транспорта взаимодействуют между собой, дополняют друг друга и составляют транспортную систему страны.

Царегородцев Е. И.

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ¹

*Чебоксарский институт экономики и менеджмента (филиал)
ФГБОУ ВПО «СПбГПУ», г. Чебоксары, Россия*

В любой области человеческой деятельности есть плохо алгоритмизируемые задачи, для решения которых необходима либо постоянная работа группы квалифицированных экспертов, либо адаптивные системы автоматизации.

Классическая логика развивается с древнейших времен. Ее основоположником считается Аристотель. Логика известна нам как строгая и сугубо теоретическая наука, и большинство ученых продолжают придерживаться этого мнения. Вместе с тем классическая или булева логика имеет один существенный недостаток - с ее помощью невозможно описать ассоциативное мышление человека. Классическая логика оперирует только двумя понятиями: ИСТИНА и ЛОЖЬ, и исключая любые промежуточные значения. Аналогично этому булева логика не признает ничего кроме единиц и нулей. Все это хорошо для вычислительных машин, но попробуйте представить весь окружающий вас мир только в черном и белом цвете, вдобавок исключив из языка любые ответы на вопросы, кроме ДА и НЕТ. В такой ситуации вам можно только посочувствовать. Решить эту проблему и призвана нечеткая логика. С термином «лингвистическая

переменная» можно связать любую физическую величину, для которой нужно иметь больше значений, чем только ДА и НЕТ. В этом случае вы определяете необходимое число термов и каждому из них ставите в соответствие некоторое значение описываемой физической величины. Для этого значения степень принадлежности физической величины к терму будет равна единице, а для всех остальных значений - в зависимости от выбранной функции принадлежности.

Для работы с лингвистической неопределенностью используют нечеткую логику (теория нечетких множеств - автор Лотфи Заде). Заде предложил лингвистическую модель, которая использует не математические выражения, а слова, отражающие качество. Человеку в процессе управления сложными объектами свойственно оперировать понятиями и отношениями с расплывчатыми границами. Источником расплывчатости является существование классов объектов, степень принадлежности к которым - величина, непрерывно изменяющаяся от полной принадлежности к нему до полной непринадлежности.

¹ Исследования выполнены в рамках НИР № 6.8219.2013 по Госзаданию Минобрнауки Российской Федерации

Классическая логика, основоположником которой считается Аристотель, является строгой теоретической наукой. Однако нельзя описать ассоциативное мышление человека, оперируя только понятиями «истина» и «ложь», при этом исключая любые промежуточные значения и не признавая ничего, кроме нулей и единиц. Это оптимально для вычислительных машин, но невозможно представить окружающий мир монохромным. Решить эту проблему можно с помощью нечеткой логики. Любую величину, для которой необходимо иметь больше значений, чем только «да» и «нет», можно связать с термином «лингвистическая переменная». В этом случае определяют необходимое число термов, и каждому из них ставят в соответствие некоторое значение описываемой величины, для которого степень принадлежности величины к терму будет равна единице, а для всех остальных значений - в зависимости от выбранной функции принадлежности.

Нечеткая логика – очень простой и мощный инструмент с точки зрения практической пользы - такой же простой, как стандартная система логических операций, но гораздо более мощный.

Любая логическая функция может быть представлена дизъюнктивной или конъюнктивной нормальной формой: исчисление высказываний реализуется с помощью трёх операций: конъюнкции, дизъюнкции и отрицания. Эти операции заданы в классической логике таблицей истинности.

В нечеткой же логике вместо понятий «истина» и «ложь» используют «степень истинности», которая может принимать любые значения от нуля до единицы включительно. Поэтому логические операции задаются функциями, а не таблицей. В крайних случаях, когда значения переменных равны нулю или единице, значения функций совпадают с таблицами истинности операций классической логики. Таким образом, нечеткая логика - это расширенная логика, полностью совместимая с классической в предельных случаях.

В отличие от традиционной математики, которая на каждом шаге моделирования требует точных и однозначных формулировок закономерностей, нечеткая логика выводит на совершенно иной уровень мышления, где процесс моделирования является творческим и происходит на наивысшем уровне абстракции, постулируя лишь минимальный набор закономерностей.

Нечеткие числа, которые получают в результате «не вполне точных измерений», частично схожи с распределениями теории вероятностей, но в то же время свободны от присущих им недостатков: соблюдение требований аддитивности, малое количество пригодных к анализу функций распределения, необходимость принудительной нормализации, сложность обоснования адекватности математической абстракции для описания поведения фактических величин. В сравнении с вероятностным методом, использование нечеткой логики позволяет значительно сократить объем вычислений, что увеличивает быстродействие нечетких систем.

В то же время нечеткие системы обладают рядом недостатков:

- отсутствие стандартной методики;
- невозможность математического анализа существующими методами;
- применение нечеткого подхода не приводит к повышению точности вычислений по сравнению с вероятностным методом [1].

Системы нечеткой логики способны эффективно обрабатывать неточную качественную информацией и аргументировать принятые решения, но не могут усваивать правила их принятия автоматически. Для преодоления этого недостатка целесообразна их кооперация с другими системами обработки информации. Методы нечеткой логики в настоящее время активно используются в таких областях, как медицинская диагностика, контроль технологических процессов, конструирование, оценка кредитоспособности и т. п.

Нечеткие правила вывода образуют базу правил. Важно то, что в нечеткой

управляющей системе в отличие от традиционной работают все правила одновременно, но степень их влияния на выход может быть различной. В основе нечетких управляющих систем лежит принцип вычисления суперпозиции многих влияний на окончательный результат.

Для настройки функций принадлежности нечетких систем принятия решений используются нейронные сети. Их адаптивные особенности особенно важны при решении экономических и финансовых задач, поскольку вследствие динамической природы функции принадлежности неизбежно должны адаптироваться к изменяющимся условиям.

В основу искусственных нейронных сетей положены следующие черты живых нейронных сетей: простой обрабатывающий элемент – нейрон, участие большого числа нейронов в обработке информации, массированная параллельность обработки информации за счет большого числа изменяющихся по весу связей между нейронами.

С точки зрения машинного обучения, нейронная сеть является частным случаем дискриминантного анализа, методов распознавания образов, кластеризации и т.п. С точки зрения математики, обучение нейронных сетей – это задача нелинейной оптимизации со множеством параметров. С точки зрения кибернетики, нейронная сеть решает задачи адаптивного управления и создает алгоритмы для робототехники. С точки зрения развития программирования и вычислительной техники, нейронная сеть – это решение проблемы эффективного параллелизма.

Возможность обучения – главное преимущество нейронных сетей перед традиционными алгоритмами. В техническом смысле обучение происходит за счет нахождения коэффициентов связей между нейронами. В процессе обучения нейронная сеть может выявлять сложные зависимости между входными и выходными данными, а также обобщать информацию. Соответственно, в случае успешного обучения сеть способна выдать верный результат на основании отсутствующих в обучающей выборке, неполных и/или «за-

шумленных» (частично искаженных) данных [2].

Способности нейронной сети к прогнозированию напрямую зависят от ее способности к обобщению и выделению скрытых зависимостей между входными и выходными данными. После обучения сеть может предсказать будущее значение последовательности на основе нескольких предыдущих значений или каких-либо факторов. Необходимо отметить, что прогнозирование возможно лишь в том случае, когда предыдущие изменения действительно в какой-то степени определяют будущее. Например, прогнозирование котировок акций на основе котировок за прошлую неделю может оказаться успешным (а может и не оказаться), тогда как прогнозирование результатов завтрашней лотереи на основе данных за последние N лет практически наверняка не даст никаких результатов.

Существует мнение, что статистические методы – прерогатива профессионалов, так как их использование требует основательной теоретической подготовки, а нейронные сети – инструмент для любителей, который можно быстро освоить и применять. Как бы то ни было, разработка нейросетевой системы анализа данных действительно может быть осуществлена за значительно более короткое время, чем создание аналогичной системы статистического анализа.

При наличии дополнительных знаний о характере задачи статистические данные могут оказаться предпочтительнее. При сравнении возможностей нейронных сетей и классических статистических методов надо быть достаточно осторожными, так как иногда весьма простые статистические модели сопоставляются со сложными нейросетевыми подходами или наоборот. Существует мнение, что одинаково мощные статистические и нейросетевые методы дают одинаковые результаты как по точности, так и по затратам.

Нейрокомпьютеринг – гораздо более молодая отрасль знания, чем классическая статистика. Он бросает многочисленные вызовы специалистам различных профес-

сий. Кроме того, сфера теории нейронных сетей гораздо шире анализа данных. Она включает в себя моделирование мозга и разработку нейрокомпьютеров.

Несмотря на то, что нечеткая логика может использоваться для представления знаний эксперта с помощью правил для лингвистических переменных, конструирование и настройка функций принадлежности, количественно определяющих эти переменные, отнимают очень много времени. Нейросетевые методы автоматизируют этот процесс и значительно сокращают время разработки и затраты, при этом улучшая параметры всей системы в целом. Системы, которые используют нейронные сети для определения параметров нечетких моделей, называют нейронными нечеткими системами. Главным свойством этих систем является их интерпретируемость в терминах нечетких правил [3].

Таким образом, можно сделать вывод, что классические методы анализа данных максимально эффективно работают при полностью детерминированном

объекте управления и детерминированной среде, а для систем с неполной информацией и высокой сложностью объекта управления оптимальными являются нечеткие методы, нейронные системы и их гибриды.

Литература

1. Круглов, В. В. Искусственные нейронные сети. Теория и практика / В. В. Круглов, В. В. Борисов. - М. : Горячая линия - Телеком, 2011. – 382 с.
2. Новак, В. Математические принципы нечёткой логики / В. Новак, И. Перфильева, И. Мочкрож. - М. : Физматлит, 2009. - 352 с.
3. Яхьяева, Г. Э. Нечёткие множества и нейронные сети / Г. Э. Яхьяева. – М. : Интернет-университет информационных технологий, 2011. – 320 с.

Чабанюк О. В.

РАЗРАБОТКА ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ФОРМ ПАРТНЕРСТВА КРУПНОГО И МАЛОГО БИЗНЕСА

Воскресенский институт туризма (филиал)

НОУ ВПО «Российская международная академия туризма», г. Воскресенск, Россия

Мировой опыт убеждает, что основными проводниками радикальных новшеств являются малые научные и инновационные фирмы, опирающиеся в своей деятельности на государственную поддержку. Исследователи инновационной деятельности малого предпринимательства - Е. Бригхэм, Л. Гапенски, С. Росс, Р. Редклифф, Р. Вестерфильд, М. Аристер, П. Половинкин, Ю. Сахарнов, Р. Коуз, Р. Капелюшников, С. Чистов, А. Никифоров, Т. Куценко, А. Махмудов, В. Вишнеvский, С. Стешенко и другие - утверждают, что малое предпринимательство (в широком смысле этого понятия) - с одной стороны -

это необходимый элемент рыночной экономики, позволяющий решать сложные социально-экономические задачи, а с другой - наиболее уязвимый элемент рыночной системы, который требует постоянной поддержки и внимания.

На сегодняшний день достаточно неопределенными остаются вопросы использования зарубежного опыта в области определения основных путей обеспечения устойчивого развития инновационной деятельности отечественного малого предпринимательства. Эти проблемы, решение которых признано неотложным для нужд экономики нашей страны в становлении

инновационной деятельности, требуют дополнительных исследований по следующим направлениям:

- поиск путей развития малого инновационного предпринимательства, в том числе за счет обеспечения эффективного взаимодействия крупных и малых предприятий;

- изучение основных моделей оптимального функционирования малого инновационного бизнеса в рыночной среде;

- комплексный анализ состояния инновационной среды.

С развитием инновационной деятельности во всех сферах экономики малое предпринимательство взаимодействует и в значительной степени зависит от различных рыночных субъектов: крупных промышленных предприятий, инновационных и инвестиционных фондов, банков, государственных структур, учебных заведений, научно-исследовательских центров. Поскольку предпринимательская деятельность в целом, а инновационное предпринимательство — в большей степени, признается высокорисковой деятельностью, малые предприятия повсеместно взаимодействуют с крупными предприятиями, используя их мощности, оборудование, кадровый потенциал и большие возможности в привлечении финансовых ресурсов. В свою очередь, крупные предприятия взаимодействуют с субъектами малого бизнеса, создавая на основе их исследовательские, сбытовые, маркетинговые хозяйственные подразделения своей организации, которые должны решать отдельные вопросы текущей или стратегической деятельности крупного предприятия, создание внутри организации нецелесообразно или связано со значительными трудностями.

Проблема организации эффективного взаимодействия на условиях равноправного партнерства крупных предприятий с малыми, успешного участия последних в реструктуризации экономики приобретает все большую актуальность. Необходимость налаживания эффективного бизнес-партнерства этих субъектов хозяйствования обусловлена особенностями со-

временного этапа развития мировой и отечественной экономики: глобализацией хозяйственных систем, открытостью рынков, ограниченностью ресурсов, внедрением в практику бизнеса информационных технологий. Эти обстоятельства требуют качественно нового уровня адаптации бизнеса к требованиям рынка. Именно партнерские отношения способствуют активизации потенциала бизнеса, его вхождению в конкурентную среду как путем реализации стратегии интеграции, так и путем формирования предпринимательских структур

Вопросы развития малого предпринимательства в контексте его взаимодействия с субъектами крупного бизнеса в экономической литературе рассматривались Н. Егоровой, Е. Мати, В. Афанасьевым, Г. Петровой и другими. Однако недостаточно разработанными остаются вопросы создания действенных механизмов взаимодействия малого и крупного бизнеса в России и создание партнерских форм их взаимодействия. Научный интерес представляет изучение зарубежного опыта по созданию партнерств малого и крупного бизнеса и особенностей его применения в условиях России.

Так, в США предприятия малого бизнеса, производящие около 40% валового продукта, обеспечивают занятость почти половины трудоспособного населения. Они являются основными генераторами инновационных процессов и динамично реагируют на изменение структуры потребления. Малые фирмы активизируют структурную перестройку отраслей, преодолевая монополизм в экономике, влияющий на структуру цен потребительского рынка и др.

Аналогичная ситуация наблюдается в Германии, Канаде, Великобритании, где в производстве доля малого бизнеса достигает 60-70%. Каждый субъект малого инновационного предпринимательства активно взаимодействует с внешней средой, что способствует постоянной активизации партнерских отношений, необходимость которых объясняется следующими причинами:

- получение инвестиций;
- увеличение доли рынка;
- получение в свое распоряжение новой продукции;
- распределение риска или объемов расходов;
- помощь в менеджменте и маркетинговым планировании;
- получение прибыли от сотрудничества.

В России взаимодействие субъектов малого бизнеса осуществляется путем заключения прямых соглашений, участия в торгово-промышленных палатах, различных государственных и негосударственных фондах, что требует значительных затрат средств и времени, при этом не гарантируя удовлетворения жизненно важной для малых предприятий потребности в информации или новых знаниях. Развитие малого бизнеса ускоряется не за счет получения разнообразных льгот, а в результате устранения барьеров на пути предпринимателя.

Учитывая экономические условия России, малый бизнес не может рассчитывать только на помощь государственных структур. На наш взгляд большое практическое значение имеет изучение опыта США в сфере развития партнерства. Исследователи этого вопроса утверждают, что в США общее партнерство или просто партнерство функционирует на основе законодательства о партнерствах и договора между партнерами, если такой заключается. Законодательные нормы, регулирующие деятельность партнерств, имеют диспозитивный характер. Они используются судами, если предприниматели, создавшие партнерство, не заключили письменного соглашения или соглашение недостаточно полное. Партнеры имеют равные права на управление и имущество партнерства, если иное не предусмотрено соглашением между ними. При образовании партнерства новое юридическое лицо не создается. Вместе с тем, партнерства приобретают черты самостоятельного делового предприятия. Они имеют право быть занесенными в реестр предприятий и налаживать отношения с третьими лицами как отдельные фирмы.

Предприниматели, участвующие в партнерстве, несут неограниченную ответственность по обязанностям партнерства.

Ответственность должна носить солидарный характер, то есть третьи лица вправе направить имущественный иск в адрес одного из партнеров, который переадресует его другому партнеру за вычетом своей доли долга. При выбытии одного из партнеров или появлении нового, партнерство прекращает свою деятельность и должно быть переоформлено. Предпринимательская деятельность при этом может не прекращаться. Общее партнерство регулируется законом о партнерствах, принятого в 1914 г. и действующего в 44 штатах. Партнерство в США не платит налогов, они взимаются с доходов предпринимателей, входящих в его состав. Партнерство оформляет налоговые декларации, затем каждому из партнеров направляется специальная форма, устанавливающая его долю в прибылях и расходах партнерства. Форма предоставляется в налоговые органы вместе с декларацией об индивидуальных доходах.

Налогообложению подлежат не только средства, поступившие к партнерам, но и реинвестированная доля доходов партнеров. Таким образом, партнерство в США может быть охарактеризовано как специализированный элемент инфраструктуры, создаваемой с целью стимулирования развития малого бизнеса. Несомненно, этот опыт можно частично использовать на практике путем создания партнерств, адаптированных к условиям экономического развития России.

Эффективность партнерств для отечественного малого инновационного предпринимательства, по нашему мнению, обусловлена следующим:

- лоббирование интересов малого предпринимательства в органах государственной власти и местного самоуправления;
- участие в разработке нормативных актов в части, касающейся интересов малого предпринимательства;
- участие в разработке мероприятий по устранению экономической основы для коррупции и злоупотреблений служебным

положением;

- содействие становлению дееспособного среднего класса;

- пропаганда предпринимательства как одного из важнейших источников материального благосостояния общества и его граждан;

- формирование основ этики делового общения;

- доведение до власти объективной информации о состоянии дел в сфере малого бизнеса, об эффективности и последствиях принятия властями тех или иных решений, о текущих правовых потребностях функционирования бизнеса;

- содействие созданию полноценных рыночных структур и механизмов, обеспечивающих неприкосновенность частной собственности и свободу предпринимательской деятельности;

- содействие созданию необходимых правовых и социальных гарантий самостоятельной хозяйственной деятельности;

- информирование и консультирование субъектов малого бизнеса, входящие в состав партнерства, по вопросам становления и функционирования бизнеса.

В экономике на базе крупных предприятий предпринимательская деятельность осуществляется в следующих формах:

- 1) интрапренерство (создание небольшого, часто временного коллектива для реализации некоторой цели или под разработку некоторой идеи, необходимой для повышения технического уровня крупного предприятия);

- 2) инкубаторство («выращивание» малой фирмы, предоставление разносторонней помощи на различных этапах ее становления);

- 3) сателлитная форма (организация малых фирм-сателлитов – различных дочерних фирм, сохраняющих «родственные связи» с «материнской организацией», создание малых фирм, юридически самостоятельных, но экономически тесно связанных с коренной структурой).

Следует отметить, что такие формы взаимодействия малого и крупного предпринимательства как интрапренерство и

инкубаторство в российских условиях недостаточно распространены, сателлитные формы возникают чаще, особенно в последнее время, как результат реструктуризации предприятий. Это обусловлено упомянутыми ранее факторами: масштабами развития крупного производства, его состоянием. Относительная неустойчивость положения значительной части крупных российских фирм не позволяет им использовать такие формы взаимодействия с малыми предприятиями, которые требуют долгосрочного и достаточно существенного отвлечения усилий и материальных средств.

Сателлитная форма взаимодействия малых и крупных структур реализуется преимущественно на основе субконтрактации. Субконтрактация как разновидность делового партнерства предполагает такую кооперацию малых и даже мелких предприятий (в том числе мини-фирм, семейного подряда), при которой крупное предприятие на основе договора (контракта) размещает заказ, определяет спецификацию изделий, предоставляет сырье или полуфабрикаты для дальнейшей переработки, а исполнители (малые фирмы) осуществляют частичную или заключительную обработку предоставленного материала. Крупное предприятие может заключить контракт на реализацию готового изделия, без собственного участия в его производстве (коммерческий вариант) или на участие малых фирм в отдельных стадиях технологического процесса (производственный вариант).

На условиях субконтракции может осуществляться и реализация продукции крупного предприятия. Причинами ее распространения является взаимная выгода обеих сторон:

- 1) крупные предприятия вносят элемент стабильности и планомерности в работу малых фирм, являясь своеобразным буфером, который амортизирует влияние рыночной конъюнктуры;

- 2) малые предприятия выполняют часть функций крупных фирм, концентрируясь на вопросах сбыта и снабжения, раз-

работке и внедрении новшеств, повышении качества изделий и так далее.

Целесообразность привлечения малого предприятия объясняется следующим: низкие издержки производства в малых фирмах; временная нехватка мощностей на крупной фирме при перегруженном портфеле ее заказов; так называемые «маргинальные» партии изделий (объем заказа недостаточно велик для фирмы или необходимо специализированное производство); проникновение на рынок с малыми партиями товара без затрат на создание сбытовых систем, адаптивность к «пиковым» ситуациям на рынке и другое.

Реализация такой формы взаимодействия, как инкубаторство, требует создания прочной финансовой, экономической, организационной, информационной и юридической базы. Несмотря на то, что уже создан основной элемент инфраструктуры инкубаторства - технопарки, который должен стать предпосылкой становления процессов «выращивания» малых фирм, в современных экономических условиях такая деятельность недостаточно эффективна из-за сложности полноценной поддержки создаваемых фирм. Поэтому необходимо вести поиск таких форм взаимодействия малого и крупного бизнеса, которые позволят обеспечить эффективное функционирование субъектов малого инновационного бизнеса на базе использования внутренних потенциалов партнеров - малого и крупного предприятия.

Создание интрапредпринимательских структур на базе крупных и средних промышленных предприятий как форма партнерства крупного и малого бизнеса наиболее полно отвечает современному уровню развития рыночных отношений в России, характеризующимся как несовершенные, а также из-за отсутствия необходимой для развития других форм взаимодействия нормативной правовой базы.

Создание интрапредпринимательских структур не требует привлечения больших объемов ресурсов и поиска источников финансирования. Понятие интрапредпринимательства (интрапренерства) сформировалось в 80-х гг. XX века в США как от-

ражение появления нового типа взаимодействия между крупной организацией и ее подразделением. Сущность интрапренерства заключается в том, что на действующем предприятии, которое производит определенную продукцию (услуги), создаются условия для выдвижения новаторских предпринимательских идей, выделяются ресурсы для их реализации и предоставляется всесторонняя помощь для реализации этой идеи и ее практического использования. Его можно рассматривать как деятельность по производству и реализации товаров и услуг на основе интеграции предпринимательских возможностей личности и предприятия. Целью интрапренерства является повышение эффективности предприятия за счет активизации и использования творческого потенциала сотрудников; повышение эффективности использования ресурсов предприятия, быстрой реакции на изменения в потребностях рынка и реализации нововведений (технических, организационных и других), создание основ для дальнейшего развития производства.

Принципиальными отличиями традиционного предприятия от предприятия предпринимательского типа (структуры, работающей на принципах интрапренерства) являются: отношение к новым идеям и возможностям, организационные возможности для реализации предпринимательских идей, наличие свободы и целеустремленности для участия в этом процессе.

Возникновение интрапренерства обусловлено объективными тенденциями социально-экономического развития общества. В социальной среде доминирующими для многих субъектов становятся социальные аспекты мотивации деятельности. Люди все больше стремятся к самостоятельной деятельности и самовыражению, хотя реализовать эти желания, получить больше самостоятельности в своей деятельности в пределах организационной структуры, участниками которого они являются. Недооценка этих желаний приводит к снижению интереса к работе и производительности, увольнение с целью поиска возможностей для самореализации и

творчества. Следует отметить, что такое настроение присуще наиболее способным и перспективным сотрудникам. Можно выделить предпосылки, обуславливающие необходимость в развитии интрапренерства:

социальные:

- рост уровня образования,
- повышение самосознания

психологические:

- стремление к самостоятельности,
- стремление к самореализации

экономические:

- консерватизм традиционной организации;
- ускорение научно-технического прогресса;
- успешная конкуренция со стороны малого бизнеса.

В крупных организациях, работающих достаточно стабильно и успешно развивается консерватизм, сдерживается новаторство, блокируются нововведения, игнорируются инициативы, особенно не связанные непосредственно с основной деятельностью. Отмечено, что даже развитие вспомогательных сфер деятельности происходит медленно и сложно.

Развитие малого бизнеса стало источником еще одной проблемы для крупных компаний. Он стал привлекать в свою сферу наиболее инициативных и талантливых сотрудников, стремящихся к самостоятельной карьере. Реализация возможностей интрапренерства в условиях действующих предприятий позволяет им решать указанные выше проблемы и обеспечивать свою конкурентоспособность. Организационной основой развития предпринимательства являются:

- гибкая производственная и управленческая структура, легко трансформирующаяся с учетом новых задач и подходов;
- кадровая политика, направленная на формирование персонала, который имеет большой творческий потенциал;
- система мотивации, направленная на стимулирование новаторства и творчества.

Наличие ряда экономических и социально-психологических условий развития интрапренерства обосновывает сложность

и системный характер интрапренерства как экономического явления. Сочетание экономических и социально-психологических условий становления и развития интрапренерства формирует конкурентоспособность интрапренерской структуры.

Особые условия предпринимательской деятельности в рамках существующей компании выдвигают определенные требования к личности интрапренера. Совокупность предпринимательских качеств должна способствовать появлению новых идей, подходов и решений; организации и проведению работ по реализации внесенных предложений; эффективному управлению производственной базой, реализующей данную идею.

Таким образом, интрапренерство - это сложное явление, охватывающее ряд основных элементов. Отсутствие или отрицательный (неблагоприятный) характер хотя бы одного из них может служить основой для неудач в интрапренерстве, которое, как и любое другое экономическое явление, имеет свои положительные и отрицательные качества

На основе данного анализа можно сделать следующие выводы о том, что интрапренерство является одним из путей развития предпринимательства, расширяющее сферу его возможностей на основе использования новаторской, инициативной деятельности человека. В основе интрапренерства лежит создание условий для предпринимательской деятельности, стимулирования и реализации предпринимательских возможностей сотрудников на основе использования ресурсов и организационно-производственных возможностей предприятия интрапренера.

Целью интрапренерства является обеспечение интересов интрапренера-предприятия и интересов интрапренера-человека. Становления интрапренерства ставит целью достижение целей, определяемых проблемами базового предприятия и формируются из его целей и целей предпринимательской структуры. Процесс формирования интрапренерства на базовом предприятии по сути является трансформацией базового предприятия в пред-

приятие предпринимательского типа, предусматривающей ряд этапов:

- анализ проблем базового предприятия, выявление его целей и задач;
- анализ возможностей решения проблем интрапренерства;
- формирование условий для интрапренерства;
- создание предпринимательской структуры;
- завершение формирования предприятия на основе принципов интрапренерства, оценка эффективности интрапренерства.

Основным препятствием в распространении интрапренерства в нашей стране, с одной стороны, является отсутствие методических разработок, определяющих четкий порядок действий и раскрывающих сущность, задачи и методы на каждом этапе его формирования, а с другой - организационных подразделений, которые концентрировали бы кадры, имеющих опыт по формированию предприятий предпринимательского типа.

Исследование основных путей формирования малого предпринимательства дает основания констатировать, что разви-

тие инновационной деятельности в условиях крупного бизнеса неизбежно вызывает диффузный эффект, проявление которого наблюдается не только в различных отраслях экономики, но и в отношении различных форм собственности, в том числе и малых предприятий. Поэтому вполне целесообразным будет проведение оценки способности предприятий к интрапренерству, как одного из методов обеспечения эффективности системы МИП.

Литература

1. Громека В. И. США: научно-технический потенциал. Социально-экономические проблемы формирования и развития /В. И. Громека. – М. : Мысль, 1997. - 245 с.
2. Егорова, Н. Е. Малый бизнес в России: экономический анализ и моделирование /Н.Е. Егорова, Е. Р. Мати. - М. : ЦЭМИ РАН, ИСЭПП РАН, 2003. - 216 с.
3. Пригожин А. И. Нововведения: стимулы и препятствия: (социальные проблемы инноватики) /А. И. Пригожин. – М.: Политиздат, 1989. – С. 270-275.

Секция «Учет, анализ и контроль в системе обеспечения экономической безопасности экономических субъектов»

Данилова Н. Л.

**ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФАКТОРНЫХ МОДЕЛЕЙ ОЦЕНКИ
БАНКРОТСТВА В АУДИТЕ В ЦЕЛЯХ ПОДТВЕРЖДЕНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СУБЪЕКТА**

*Чебоксарский институт экономики и менеджмента (филиал)
ФГБОУ ВПО «СПбГПУ», г. Чебоксары, Россия*

Аналитические процедуры представляют собой один из видов аудиторских процедур и состоят в выявлении, анализе и оценке соотношений между финансово-экономическими показателями деятельности проверяемого экономического субъекта. Их применение основано на существовании явной причинно-следственной связи между анализируемыми показателями.

Обязательность аналитических процедур на различных стадиях аудиторской проверки была установлена американским институтом дипломированных общественных бухгалтеров и рекомендована положением по стандартам аудита N 56 (SAS N 56). В международной практике используется стандарт (МСА) 520 «Аналитические процедуры». В России действует правило (стандарт) аудита «Аналитические процедуры».

Одной из важнейших задач аудиторских фирм является оптимизация затрат на проведение аудиторских проверок. В решении этой задачи ключевую роль играют аналитические процедуры, использование которых дает аудитору значительный объем необходимой ему информации и при этом требует намного меньше затрат, нежели детальное тестирование.

Аналитические процедуры в большей или меньшей степени применяет каждый аудитор в меру своей квалификации для сбора доказательств и формулировки соответствующего вывода. В результате анализа осуществляется оценка достоверности показателей проверяемого объекта учета, на основе которой следует принимать ре-

шения о необходимости других аудиторских процедур.

При выполнении аналитических процедур могут использоваться разнообразные методы: от простого сравнения до сложного анализа с использованием приемов математики и статистики.

Выбор метода проведения аналитических процедур зависит от поставленной цели.

Если обобщить приводимые в правиле (стандарте) аудиторской деятельности «Аналитические процедуры» приемы анализа, то можно выделить следующие их группы:

- сравнение показателей бухгалтерской отчетности в динамике, по сравнению с планом, со среднеотраслевыми данными и т.д.;
- коэффициентный анализ финансовой отчетности;
- сопоставление данных финансового и управленческого учета.

Среди аудиторов и тех, кто пользуется их услугами, существует мнение, что термин «аналитические процедуры» обозначает анализ финансово-хозяйственной деятельности проверяемого экономического субъекта. Однако аналитические процедуры используются при оценке достоверности бухгалтерской отчетности экономического субъекта, а анализ его финансово-хозяйственной деятельности начинается уже после того, как достоверность установлена, поскольку анализировать финансово-хозяйственную деятельность экономического субъекта при недостоверности

его бухгалтерской отчетности бессмысленно.

С другой стороны, нельзя считать, что анализ финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта начинается там, где кончается его аудит (а значит, и аналитические процедуры). Ведь и аналитические процедуры аудита, и финансовый анализ хозяйственной деятельности базируются на методах экономического анализа, поэтому содержат много общих приемов. Следовательно, финансовый анализ можно условно отнести к заключительным аналитическим процедурам.

Кроме того, как свидетельствует аудиторская практика, аудиторы используют методы экономического анализа при необходимости в процессе аудита оценивать справедливость допущения непрерывности деятельности проверяемого экономического субъекта (сможет ли он продолжать свою деятельность и исполнять свои обязательства в течение, как минимум, 12 месяцев, следующих за отчетным периодом). Это является типично аналитической задачей, которая, как правило, включает диагностику риска банкротства предприятия.

Для решения данной задачи могут быть использованы различные методы, среди которых трендовый анализ обширной системы показателей, анализ ограниченного круга показателей, анализ интегральных показателей, рейтинговые оценки на базе рыночных критериев финансовой устойчивости, анализ факторных регрессионных и дискриминантных моделей.

Современные экономические проблемы имеют свои особенности. даже в самых благоприятных экономических условиях сохраняется возможность наступления кризисных явлений. Риск является одной из базисных концепций экономической и финансовой теории и лежит в основе принятия всех без исключения финансовых и управленческих решений.

Предприятие не становится несостоятельным в один момент. Банкротство обусловлено комбинацией внутренних и внешних факторов.

Первым признаком финансовых

трудностей является падение прибыльности компании. Другой признак – недостаток денежных средств. Однако нельзя однозначно трактовать падение прибыльности предприятия как предвестник неминуемого банкротства. В то же время рост рентабельности не всегда свидетельствует об эффективности работы и благоприятных перспективах предприятия. Поскольку финансовый результат формируется под воздействием множества факторов как внешней, так и внутренней среды предприятия, для серьезной оценки потребуется полный комплексный анализ не только финансовой отчетности, но и рыночной позиции предприятия.

Банкротство редко бывает неожиданным, по крайней мере, для опытных руководителей, экономистов и аудиторов, которые отслеживают тенденции в развитии предприятий в целях обеспечения непрерывности их деятельности.

Современная экономическая наука имеет в своем арсенале большое количество разнообразных приемов и методов прогнозирования финансовых показателей, в том числе по вопросу диагностики возможного банкротства. В настоящее время методика оценки риска банкротства дополняется новыми приемами.

Учитывая многообразие финансовых процессов, которое не всегда отражается в коэффициентах платежеспособности, различие в уровне их нормативов, зарубежные и отечественные аналитики рекомендуют производить интегральную или комплексную оценку финансового состояния предприятия на основе критерия.

В отечественной и зарубежной практике прогнозирования банкротства выделяются две модели: анализ коэффициентов и факторный анализ.

Сущность коэффициентного анализа заключается в расчете различных соотношений между показателями отчетности и их факторный анализ с определением взаимосвязи и взаимозависимости показателей. Экономическая эффективность коэффициентов заключается в том, что они позволяют наиболее точно определить слабые и сильные стороны деятельности

предприятия, указать на вопросы, требующие дальнейшего исследования (что особенно важно в аудите), выявить основные направления динамики показателей и степень воздействия факторов на изменение результативного показателя.

Вместе с тем, существуют и проблемы, связанные с использованием и интерпретацией коэффициентов, рассчитанных на базе бухгалтерской отчетности. Их качество зависит от надежности и сопоставимости участвующих в расчете показателей, которые, в свою очередь, зависят от учетной политики предприятия. Кроме того, множественность коэффициентов затрудняет однозначную оценку финансового состояния и повышает трудоемкость данных аналитических процедур в процессе аудита.

Факторный анализ – это комплексное, системное изучение и измерение воздействия отдельных факторов на результативный показатель с использованием детерминированных или стохастических моделей анализа.

Среди основных методов комплексной оценки финансовой устойчивости и риска несостоятельности предприятия можно выделить:

1. Двухфакторная модель оценки вероятности банкротства предприятия, разработанная Федотовой М.А.;
2. Z-счет Э. Альтмана;
3. Система показателей У. Бивера;
4. Метод рейтинговой оценки финансового состояния Р.С Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова;
5. Дискриминантный показатель Ж. Конана и М. Голдера;
6. Методика оценки кредитоспособности заемщика, применяемая Сбербанком РФ;
7. Комплексный индикатор финансовой устойчивости, описанный Г.В. Чонаявой;
8. Комплексная методика анализа финансовой устойчивости, предложенная С.М. Бухоновой, Ю.А. Дорошенко, О.Б. Бендерской.

Двухфакторная модель, исследованная в работах М.А. Федотовой, является

самой простой для оценки вероятности банкротства предприятия. Для построения модели определяются два показателя: коэффициент текущей ликвидности и отношение заемных средств к активам. Весомые коэффициенты были определены на основе западной практики. Комплексный показатель Z равен:

$$Z = 0,3877 - 1,0736K_{тл} + 0,0579K_{зс},$$

где

$K_{тл}$ – коэффициент текущей ликвидности, $K_{зс}$ – отношение заемных средств к активам.

Если $Z > 0$, то вероятность банкротства высокая, если $Z < 0$, вероятность банкротства низкая.

Такая модель не отражает другие стороны финансового состояния: оборачиваемость активов, рентабельность, динамику выручки от продаж и т.д. Чем больше число факторов, тем выше точность прогнозирования.

Методика Э. Альтмана широко используется в практике западных фирм для оценки риска банкротства. Z – счет Альтмана представляет собой пятифакторную модель, построенную в 1968 г. по данным 33 обанкротившихся предприятий США. Он рассчитывается:

$$Z = 1,2K_1 + 1,4K_2 + 3,3K_3 + 0,6K_4 + K_5,$$

где

K_1 – доля оборотного капитала в активах; K_2 – доля нераспределенной прибыли в активах (рентабельность активов), K_3 – отношение прибыли от продаж к активам предприятия, K_4 – отношение рыночной стоимости обычных и привилегированных акций к пассивам предприятия, K_5 – отношение выручки от продаж к активам.

Если $Z \leq 1,8$, то вероятность банкротства считается очень высокой.

При $1,8 < Z < 2,7$, вероятность банкротства высокая.

Если $2,7 < Z < 2,9$, банкротство считается возможным.

При $Z > 2,9$ вероятность банкротства очень низкая.

В российской практике принимались многочисленные попытки использования Z – счета Альтмана, однако различия во внешних факторах, оказывающих влияние

на работу предприятия, а следовательно, на экономические показатели в модели Альтмана, искажают резульативные оценки.

Применение этого комплексного показателя в анализе и аудите российских предприятий возможно лишь с большими оговорками. Во-первых, модель построена по данным американских компаний и не учитывает специфику российских условий. Во-вторых, при построении модели ис-

пользовались данные работы предприятий в 50-х годах прошлого столетия, что ставит под сомнение структуру модели. В-третьих, только для крупных компаний, котирующих свои акции на бирже, можно получить объективную оценку показателей K_3 и K_4 .

Оценка финансового состояния У. Бивера включает систему показателей, представленную в табл. 1.

Таблица 1

Система показателей У. Бивера для диагностики банкротства

| Показатели | Расчет | Значения показателей | | |
|--|---|----------------------|----------------------|----------------------|
| | | благоприятно | 5 лет до банкротства | 1 год до банкротства |
| 1. Коэффициент Бивера | $\frac{\text{Чистая_прибыль} - \text{Амортизация}}{\text{ДО} + \text{КО}}$ | 0,4-0,45 | 0,17 | -0,15 |
| 2. Рентабельность активов | $\frac{\text{Чистая_прибыль} * 100}{\text{Активы}}$ | 6-8 | 4 | -22 |
| 3. Финансовый леверидж | $\frac{\text{ДО} + \text{КО}}{\text{Активы}}$ | ≤ 37 | ≤ 50 | ≤ 80 |
| 4. Коэффициент покрытия активов чистым оборотным капиталом | $\frac{\text{Собственный_капитал} - \text{ВА}}{\text{Активы}}$ | 0,4 | $\leq 0,3$ | $\leq 0,06$ |
| 5. Коэффициент покрытия | $\frac{\text{Оборотные_активы}}{\text{Краткосрочные_обязательства}}$ | $\leq 3,2$ | ≤ 2 | ≤ 1 |

ДО – долгосрочные обязательства, КО – краткосрочные обязательства, ВА – внеоборотные активы.

Данная модель послужила основой для системы критериев по определению неудовлетворительной структуры баланса, утвержденной постановлением Правительства РФ от 20.05.94 № 498 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий» к Закону «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» № 498 от 19.11.92, который утратил силу в связи с принятием закона «О несостоятельности (банкротстве)» № 127-ФЗ от 26.10.2002.

В постановлении были названы три коэффициента, на основании которых предполагалось давать заключение о бан-

кротстве предприятия:

Коэффициент текущей ликвидности – отношение оборотных средств в запасах, затратах и прочих активах к наиболее срочным обязательствам;

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами – отношение чистого оборотного капитала к оборотным средствам в запасах, затратах и прочих активах;

Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности – отношение прогнозного значения коэффициента текущей ликвидности к его нормативному значению, равному двум. Прогнозное значение рассчитывается на основе абсолютного изменения коэффициента текущей ликвидности за анализируемый период.

Если третий коэффициент был больше или равен 1, делался вывод о наличии возможности у предприятия восстановить свою платежеспособность или не утратить ее. Если он был меньше 1, структура баланса признавалась неудовлетворительной, а предприятие – неплатежеспособным.

Однако подобный алгоритм расчета не предусматривает для предприятия возможности как-либо воздействовать на свою деятельность. Единственным достоинством метода является его простота.

Метод рейтинговой оценки Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова предлагается использовать для экспресс-анализа финансового состояния. Определяется рейтинговое число:

$$R = 2K_0 + 0,1K_{тл} + 0,08K_{и} + 0,45K_{м} + K_{пр},$$

где

K_0 – коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами. Он должен быть больше или равен 0,1. $K_{тл}$ – коэффициент текущей ликвидности, который должен быть больше или равен 2. $K_{и}$ – интенсивность оборота авансированного капитала, характеризующий объем продаж в расчете на 1 рубль вложенных в предприятие средств. Должен быть больше или равен 2,5. $K_{м}$ – коэффициент менеджмента, равный отношению прибыли от продаж к выручке от продаж. Норматива не имеет. $K_{пр}$ – рентабельность собственного капитала, которая должна быть не ниже 0,2.

Если $R < 1$, то финансовое состояние характеризуется как неудовлетворительное. Если $R = 1$, то финансовое состояние удовлетворительно нормальное. Если $R > 1$, то финансовое состояние благополучное. Данная методика не позволяет определить причины неплатежеспособности предприятия, а нормативные значения не учитывают особенностей видов деятельности.

Методика оценки вероятности задержки платежей, разработанная Ж. Конаном и М. Голдером на основе изучения 95 малых и средних французских предприятий, предусматривает расчет дискриминантного показателя:

$$Q = -0,16Y_1 - 0,22Y_2 + 0,87Y_3 + 0,10Y_4 - 0,24Y_5,$$

где

Y_1 – отношение суммы денежных средств и дебиторской задолженности к итогу баланса; Y_2 – отношение собственного капитала и долгосрочных обязательств к итогу баланса; Y_3 – отношение расходов по обслуживанию займов к выручке от продаж; Y_4 – отношение расходов на персонал к добавленной стоимости после налогообложения; Y_5 – отношение прибыли до выплаты процентов и налогов к заемному капиталу.

Вероятность задержки платежей предприятиями, имеющими различные значения показателя Q , приведены в табл.2.

Таблица 2

Вероятность задержки платежей предприятиями, имеющими различные значения показателя Q

| Значение Q | 0,210 | 0,048 | 0,002 | -0,026 | -0,068 | -0,087 | -0,107 | -0,131 | -0,164 | |
|----------------------------------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|----|
| Вероятность задержки платежей, % | 100 | 90 | 80 | 70 | 60 | 50 | 40 | 30 | 20 | 10 |

За последние тридцать лет зарубежными экономистами было разработано множество модификаций таких моделей, так как с их помощью можно оценивать не

только отдельные предприятия, но и целые регионы, отрасли и даже страны. Однако один общий недостаток имеется у всех зарубежных методик комплексной оценки

риска несостоятельности предприятий при их использовании в российской практике. Все нормативы, критерии и сами модели не учитывают особенностей функционирования российских предприятий. Этот факт может оказаться решающим хотя бы по одной причине. Как показали исследования, 2/3 банкротств в западных странах бывают обусловлены внутренними причинами и лишь 1/3 – внешними. В современной России ситуация обратная – 2/3 финансовых трудностей отечественных предприятий обусловлены международными и общенациональными факторами риска. Однако вышеперечисленные модели анализа не учитывают такой сильной зависимости российских предприятий от факторов внешней среды.

Методика Сбербанка РФ по оценке кредитоспособности предприятия. Данная методика основывается на определении класса кредитоспособности заемщика на

основе пяти коэффициентов: К1 - коэффициента абсолютной ликвидности; К2 - промежуточного коэффициента покрытия; К3 - коэффициента текущей ликвидности; К4 - коэффициента соотношения собственных и заемных средств (финансирования); К5 - рентабельности продаж. После расчета основных коэффициентов, они разбиваются на категории в зависимости от фактического значения (табл. 3) и рассчитывается классность заемщика по средней взвешенной:

$Класс = Категория коэффициента * Вес показателя.$

Вес показателей установлен Сбербанком РФ для каждого коэффициента: К1 – 0,11; К2 – 0,05; К3 – 0,42; К4 – 0,21; К5 – 0,21, то есть наибольшая роль в определении кредитоспособности принадлежит коэффициенту общей ликвидности, коэффициенту финансирования и рентабельности продаж.

Таблица 3

Категории показателей оценки кредитоспособности заемщика

| Коэффициенты | Первая категория | Вторая категория | Третья категория |
|----------------|------------------|------------------|------------------|
| К1 | 0,2 и выше | 0,15-0,2 | менее 0,15 |
| К2 | 0,8 и выше | 0,5-0,8 | менее 0,5 |
| К3 | 2,0 и выше | 1,0-2,0 | менее 1,0 |
| К4 | | | |
| кроме торговли | 1,0 и выше | 0,7-1,0 | менее 0,7 |
| для торговли | 0,6 и выше | 0,4-0,6 | менее 0,4 |
| К5 | 0,15 и выше | менее 0,15 | нерентабельные |

Заемщики ранжируются по степени кредитоспособности: первоклассные – кредитоспособность которых не вызывает сомнений; второклассные – кредитоспособность которых требует взвешенного подхода; третьеклассные – их кредитование связано с повышенным риском.

В данной методике сделана попытка учесть показатели, которые непосредственно влияют на платежеспособность предприятия. Кроме того, критерии ранжированы для предприятий торговли и иных сфер деятельности. Однако в зарубежной практике для оценки кредитоспособности применяется более сложная система большого числа показателей, диффе-

ренцированная от формы собственности, вида деятельности и основанная не только на сальдовых, но и оборотных показателях деятельности.

Методика оценки финансовой устойчивости, предложенная Чонаевой Г.В., предполагает расчет комплексного индикатора финансовой устойчивости на основе комбинации следующих коэффициентов:

H_1 - коэффициента оборачиваемости запасов (норма 3);

H_2 – коэффициента текущей ликвидности (норма 2);

H_3 – коэффициента структуры капитала (отношение собственного капитала к

заемным средствам, норма 1,0);

H_4 – коэффициента рентабельности как отношения прибыли отчетного периода к итогу баланса (норма 0,3);

H_5 – коэффициента эффективности как отношения прибыли отчетного периода к выручке от продаж (норма 0,2).

Комплексный индикатор финансовой устойчивости =

$$= 25P_1 + 25P_2 + 20P_3 + 20P_4 + 10P_5,$$

где P_i – отношение фактического значения коэффициента к его нормативному значению. Коэффициенты 25, 25, 20, 20, 10 представляют собой долю влияния каждого фактора. Если комплексный индикатор равен 100 и более, финансовая ситуация на предприятии считается хорошей. Если индикатор меньше 100, ситуация тем более неблагоприятна, чем больше отклонение от 100.

Методика комплексной оценки финансовой устойчивости предприятия, предложенная С.М. Бухоновой, Ю.А. Дорошенко, О.Б. Бендерской. Из всех известных методик она использует наиболее широкий перечень показателей работы предприятия. Величина комплексной оценки четко отражает уровень состояния оцени-

ваемого объекта относительно и наилучшего и наихудшего уровня. Авторы сделали попытку заменить метод расстояний, не всегда применимый и трудно оцениваемый на практике. Кроме того, формулы расчета интегрального показателя и комплексной оценки представляют собой в этой методике детерминированные факторные модели финансовой устойчивости, что позволяет проводить факторный анализ и выделять резервы повышения финансовой устойчивости предприятия. Для использования в аудите данная методика трудоемкая, если отсутствует ЭВМ. В то же время она дает, на наш взгляд, наиболее объективную оценку.

Аудиторы в значительной мере подготовлены к проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности экономических субъектов (к тому же они хорошо знакомы с информационной базой такого анализа) и могут осуществлять его не только в рамках аудиторской проверки, но и, например, в качестве сопутствующих аудиту услуг. Это позволит не только объективно оценить работу проверяемого объекта, но и наметить более конкретные меры для устранения недостатков.

Зверьева С. Н.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОГО И ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ОРГАНИЗАЦИЙ

*Чебоксарский институт экономики и менеджмента (филиал)
ФГБОУ ВПО «СПбГПУ», г. Чебоксары, Россия*

Финансовая безопасность экономических субъектов зависит от адаптации организационной и информационной подсистем, применяемых инструментов и методов, к особенностям бизнес-практики, специфике хозяйственных, финансовых и социальных отношений этих субъектов. С нашей точки зрения, принятие любого управленческого решения должно основываться на четком представлении угроз (рисков), поддержании безопасности

(страхование рисков) и стабильности (фундаментальной эффективности).

В данной статье рассмотрим информационную и аналитическую составляющие в организации управления рисками многоотраслевых хозяйствующих субъектов.

Многоотраслевая направленность хозяйственной деятельности предприятий обуславливает разнообразие финансовых отношений в них. Бизнес практика таких экономических субъектов связана с раз-

личными предпринимательскими рисками. Говоря о предпринимательской деятельности, осуществляемой многоотраслевыми организациями для решения экономических, финансовых и социальных задач, хотелось бы обратить внимание на наличие рисков, обусловленных особенностями той или иной отрасли экономики.

Считаем, что для эффективного управления финансами в многоотраслевых организациях особую значимость имеет информация о влиянии отраслевых факторов на финансово-хозяйственную деятельность. В связи с чем, основная задача выявления и анализа отраслевых факторов будет состоять в выявлении и оценке рисков, типичных для всех организаций и предприятий отрасли.

Масштабность и значимость поставленной аналитической задачи обуславливает ее решение на верхнем и среднем уровнях управления. Например, для организаций системы потребительской кооперации - это региональный уровень управления: финансово-экономические, учетно-аналитические, маркетинговые управления и службы областных, краевых союзов потребительских обществ.

С нашей точки зрения, для выявления и оценки отраслевых факторов важны такие характеристики отрасли, как ее состояние, регулирование и конкурентоспособность. Тогда оценка отраслевых факторов выстраивается по трем основным направлениям-блокам (рис. 1).

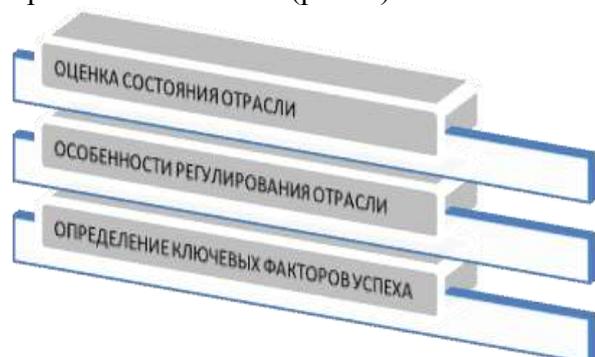


Рис. 1. Направления-блоки оценки отраслевых факторов [1]

Рассмотрим их подробнее.

1. Оценка состояния отрасли предполагает: определение географических границ и групп потребителей; оценку рынка,

характеристику основных сегментов рынка; характеристику устойчивости финансовых потоков.

1.1. Определение географических границ местного, регионального, национального рынка, который обслуживают предприятия отрасли и его основных сегментов - групп потребителей.

1.2. Оценка масштаба и тенденций емкости рынка.

Обычно, масштаб отрасли определяется долей отрасли в ВВП и оценка производится на основе данных Росстата. Оценка роста осуществляется как на основе абсолютных значений роста, так и относительно роста ВВП. Для отраслей с высокой чувствительностью к экономическим циклам следует проводить коррекцию на цикличность и использовать усредненные по циклу показатели роста.

Источники необходимой информации и экономическое содержание показателей оценки масштаба и тенденций изменения емкости рынка позволяют проводить анализ и на региональном уровне.

1.3. Характеристика наиболее важных сегментов рынка по основным параметрам, к которым относятся:

- число потребителей и их динамика;
- платежеспособность потребителей,

а именно, способность оплачивать товары и услуги своевременно, полностью, в денежной форме; динамика реальной покупательной способности потребителей. Например, для промышленных потребителей - динамика и перспективы роста их отрасли, для населения - динамика реальных доходов и средней заработной платы;

- чувствительность потребителей к изменению цен на продукцию: косвенным индикатором может служить доля затрат на продукцию отрасли в доходе потребителей;

- наличие особых требований потребителей к продукции, что в большинстве случаев отрицательно влияет на финансовое состояние организации, так как существует опасность сокращения объемов реализации, вынужденного снижения цен или даже начисления штрафов из-за недостаточно высокого качества;

- лояльность торговой марки, а именно, приверженность потребителей к товарам и услугам конкретного поставщика положительно влияет на финансовое состояние, так как увеличивает стабильность доходов организации и позволяет проводить гибкую ценовую политику.

1.4. Оценка устойчивости финансовых потоков организаций отрасли по следующим параметрам:

- характер и амплитуда сезонных, циклических и иных колебаний спроса;
- устойчивость выручки от реализации продукции (работ, услуг) и получения прибыли.

Известно, что существуют отрасли наиболее чувствительные к колебаниям спроса и отрасли с относительно стабильным спросом. Характеристикой риска отрасли является размах колебаний спроса на продукцию (объемов продаж) и среднеотраслевых показателей прибыльности из года в год. Отрасли, наиболее чувствительные к экономическим циклам и сезонным колебаниям спроса на готовую продукцию, или ключевое сырье, являются более рискованными. Отрасли с относительно стабильным спросом и показателями прибыльности, к таким отраслям традиционно относят производство продуктов питания и здравоохранения, другой продукции первой необходимости, заслуживают более высокой оценки.

Оценка проводится по показателям прибыльности, по колебаниям объемов продаж или колебаниям цен на производимую продукцию. Чем сильнее колебания спроса, тем выше риск. В отраслях с сильными колебаниями спроса, а это более 20% в год, важно определить, каким образом организации (предприятия) могут противостоять этим колебаниям.

1.5. Определение структуры отрасли и концентрации конкурентной борьбы по таким критериям оценки как:

- фактическое количество фирм-конкурентов в отрасли;
- доля нескольких (пяти-шести) наиболее крупных фирм на рынке;
- барьеры входа и выхода и потенциальные конкуренты;

- дифференциация продукции.

Чем выше концентрация производителей в отрасли, тем, при прочих равных условиях, менее интенсивна конкуренция. Идеальной, с точки зрения отсутствия конкуренции, является ситуация, когда одна компания занимает монополистские/доминирующие позиции в отрасли. Чем больше конкурентов, тем интенсивней конкурентная борьба и тем сложнее компаниям отрасли поддерживать прибыль в продолжительной перспективе.

В дополнение к существующим компаниям-конкурентам в отрасли могут появиться новые игроки. Такая опасность может реализоваться за счет появления новых предприятий, за счет прихода компаний, ранее не присутствовавших на рынке, или за счет реализации покупателями/поставщиками стратегии вертикальной интеграции и развития собственного конкурирующего производства.

Разные отрасли характеризуются разной степенью барьеров для вхождения новых игроков. Например, отрасли с низкой потребностью в капитале с большей вероятностью привлекут желающих создать новый бизнес, чем отрасли капиталоемкие. Примерами барьеров для новых компаний могут служить значительные затраты на рекламу; наличие или уникальный доступ к дистрибьюторской сети или владение/доступ к уникальным природным ресурсам; обладание патентами, лицензиями и другими эксклюзивными правами. Чем выше барьеры в отрасли, тем меньше шансы появления новых конкурентов и обострения за счет этого конкурентной борьбы.

Стабильность доходов организаций отрасли зависит от особенностей товаров, работ, услуг. Обостряет конкуренцию между экономическими субъектами также и наличие товаров-заменителей, что является фактором риска для организаций отрасли. В случае наличия товаров-заменителей необходимо сравнить их функциональные и стоимостные характеристики с характеристиками товаров отрасли.

Следует обратить внимание на то, что по результатам анализа состояния от-

расли необходимо сформировать мнение по каждому из указанных направлений. При этом оценка должна подтверждаться демонстрацией соответствующих значений показателей.

2. Особенности регулирования отрасли предполагают общие аспекты регулирования, затрагивающие предприятия всех отраслей экономики, и оцениваются в рамках определения юридического риска.

Главная задача данного этапа анализа отраслевых факторов – оценить влияния особенностей государственного регулирования отдельных отраслей на финансовое состояние, в первую очередь платежеспособность, кредитоспособность, финансовую устойчивость, организаций и предприятий отрасли, включая субъекты хозяйствования, тесно взаимодействующие с регулируемым.

Основные источники информации для анализа регулирования отрасли содержатся в налоговом законодательстве, законодательных актах, регулирующих деятельность отдельных отраслей, государственных стандартах отрасли, государственных стратегиях развития отдельных отраслей. Соответственно, основные направления оценки государственного регулирования отрасли включают вопросы налогообложения, лицензирования, регулирования качества продукции (работ, услуг), ценообразования, реорганизации. Рассмотрим эти направления.

2.1. Анализ особенностей налогообложения предприятий различных отраслей предполагает анализ дополнительных налогов, налоговых льгот, схем договорных отношений.

При наличии дополнительных налогов (акциз, плата за пользование недрами, отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы и др.) следует проанализировать величину этих дополнительных налогов, а также изменчивость и прозрачность соответствующего законодательства. При наличии налоговых льгот, пониженных ставок налогов и т. п. целесообразно и необходимо оценить последствия возможной отмены льготного порядка.

При использовании различных схем договорных отношений, предусматривающих налоговое освобождение, следует оценивать возможное ухудшение характеристик денежных потоков, а также степень уклонения от налогов и использования спорных схем минимизации налогообложения. Причем, необходимо сделать прогноз изменения доходности при переходе на иные схемы. К спорным схемам ухода от налогов можно отнести использование схем кредитования и страхования для выплат зарплаты, выплаты части зарплаты по другим безналоговым схемам и другие методы, которые нельзя считать нормой для определенного рода деятельности предприятия.

2.2. Требование лицензии или разрешения на осуществление деятельности. Для оценки влияния порядка выдачи и отзыва лицензий на финансовое состояние организации необходимо рассмотреть:

- прозрачность процедуры выдачи и отзыва лицензии;
- сложность процедуры выдачи и отзыва лицензии;
- порядок установления и величину платы за получение лицензии;
- выполнение существующего порядка выдачи и отзыва лицензий на практике.

2.3. Регулирование качества товаров, работ и услуг. Для оценки данного фактора риска необходимо проанализировать:

- наличие государственных стандартов на продукцию отрасли и возможность их появления;
- порядок и возможность изменения государственных стандартов;
- соблюдение существующего порядка на практике, например, практика применения штрафных санкций.

2.4. Регулирование цен на продукцию и услуги. Основные направления анализа процедуры регулирования цен включают:

- наличие документально оформленной Методики формирования регулируемых цен (тарифов) и ее соблюдение;
- наличие документов, регламентирующих процедуру регулирования цен, и их выполнение на практике;
- функции регулирующего органа;

- соответствие структуры цены или тарифа структуре финансовых потребностей организации;

- учет всех составляющих текущих затрат;

- включение инвестиций в основные и оборотные средства;

- включение расходов на выполнение финансовых обязательств;

- база определения финансовых потребностей по составляющим: норматив, фактические значения предыдущих периодов, прогнозные значения;

- возможность формирования гибких цен и тарифов при изменении финансовых потребностей и возможностей организации в рамках действующей системы регулирования в отрасли.

Необходимо учесть, что кроме непосредственного регулирования цен в отрасли, к которой относится организация, определенную роль может играть регулирование деятельности в смежных отраслях.

Например, наличие или возможность появления регулирования деятельности основных контрагентов организации, регулирование использования продукции (товара) и т. п. Также считаем целесообразным выделить и оценить в затратах организации долю товаров, работ и услуг, цены или тарифы на которые подлежат регулированию.

2.5. Возможность реорганизации в связи со стратегией развития отрасли.

Следует подчеркнуть, что по результатам анализа необходимо конкретизировать особенности регулирования анализируемой отрасли и указать факторы риска при изменении регулирования. При этом оценка сопровождается комментариями о влиянии рассматриваемых факторов на финансовое состояние организации.

3. Выявление ключевых факторов успеха (табл. 1).

Таблица 1

Ключевые факторы успеха

| Группы | Факторы |
|--|--|
| 1. Факторы, связанные с технологией | - способность к инновациям в хозяйственных процессах и в продукции; - роль экспертов в данной технологии; |
| 2. Факторы, связанные со спецификой деятельности | - эффективность низкозатратного производства, экономия на масштабе, эффект накопления опыта; - высокая фондоотдача; - размещение производства, гарантирующее низкие издержки; - обеспечение адекватной квалифицированной рабочей силой; - высокая производительность труда; - проектирование и техническое обеспечение с рациональными издержками; - гибкость производства при изменении моделей и размеров. |
| 3. Факторы, связанные с распределением | - сильная сеть дистрибьюторов/дилеров; - собственная торговая сеть компании; - рост доходов в розничной торговле; - транспортная логистика. |
| 4. Факторы, связанные с маркетингом | - выверенный способ продаж; - удобный, доступный сервис и техобслуживание; - точное удовлетворение покупательских запросов; - диверсификация товаров; - искусство коммерции; - привлекательный дизайн и упаковка; - гарантии покупателям. |
| 5. Квалификация персонала | - компетентность; - способность к точной ясной рекламе; - эксперты в области проектирования; - эксперты в области технологии; - способность разработать новые продукты и быстро вывести их на рынок. |

| Группы | Факторы |
|---|---|
| 6. Факторы, связанные с возможностями организации | <ul style="list-style-type: none"> - современные информационные системы; - степень автоматизации процессов производства; - степень автоматизации процессов документооборота; - способность быстро реагировать на изменяющиеся рыночные условия; - компетентность в управлении и наличие управляющих «ноу-хау». |
| 7. Специфические | <ul style="list-style-type: none"> - благоприятный имидж и репутация; - осознание организации как лидера; - наличие формализованной стратегии; - удобное расположение; - приятное, вежливое обслуживание; - доступ к финансовому капиталу; - рациональные общие издержки (экономически оправданные). |

Ключевые факторы успеха - главные определители финансового и конкурентного успеха в данной отрасли, которые от отрасли к отрасли могут меняться. Поэтому, задачей этого направления анализа является определение основных факторов успеха и риска. Обычно для отрасли характерны три-четыре таких фактора, но наиболее существенными являются один или два фактора. К числу основных типов ключевых факторов успеха можно отнести факторы, связанные с технологией, производством, распределением, маркетингом, квалификацией, организационные возможности. Назовем возможные составляющие ключевых факторов успеха.

Следует отметить, что в процессе анализа отраслевых факторов экспертным путем необходимо выделять один-два ключевых фактора успеха и один-два фактора риска.

По завершении аналитической процедуры результаты анализа следует отражать в сводном заключении эксперта-аналитика. В свою очередь характеристика ключевых факторов, имеющих объемные показатели, должна сопровождаться соответствующим сравнительным анализом.

В заключение хотелось бы отметить, что угрозы развитию экономической системе, каковой является любая хозяйственная организация, это постоянно существующая объективная реальность, потенциально направленная на нарушение свойств управляемой подсистемы - объекта управления, уровень опасности которой не зависит от усилий по обеспечению безопасности.

Вместе с тем, взаимосвязанный учет рассмотренных выше отраслевых факторов риска позволит: качественно изменить подходы к анализу и прогнозированию рисков – предвидеть угрозы; применять эффективные методы их снижения и страхования, т. е. поддерживать безопасность.

Считаем, что правильная организация, достоверное информационное и учетно-аналитическое обеспечение системы управления предприятием, наряду с повышением эффективности производства и конкурентоспособности предоставляемых услуг, служит обеспечению безопасности экономической системы и поддержанию ее стабильности. Финансовая безопасность и стабильность экономических субъектов, взаимосвязанные понятия и состояния.

Развитие учетно-аналитического обеспечения системы управления предприятием мы видим в выработке инструментов (актуальных показателей) стабильности (фундаментальной эффективности), учитывающих отраслевые особенности и выполняющими посредническую функцию между поощрением и результатами деятельности.

Литература:

1. Управление финансами в многоотраслевых хозяйствующих субъектах : монография / В. И. Елагин, О. В. Елагина, С. Н. Зверева и др. - Чебоксары : ЧКИ РУК., 2011. – 162 с.

ПОВЫШЕНИЕ РОЛИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

*Чебоксарский институт экономики и менеджмента (филиал)
ФГБОУ ВПО «СПбГПУ», г. Чебоксары, Россия*

За 2010-2013 гг. наблюдается процесс ускоренного развития и совершенствования бухгалтерского учета в Российской Федерации. Его перестройка, связана с целью приближения к требованиям Международных бухгалтерских стандартов финансовой отчетности.

Основным шагом в этом направлении стало разработка и принятие Закона «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011 г. Основной целью Федерального закона являются установление единых требований к бухгалтерскому учету, в том числе бухгалтерской (финансовой) отчетности, а также создание правового механизма регулирования бухгалтерского учета.

Закон распространяется на следующие экономические субъекты: коммерческие и некоммерческие организации; государственные органы, органы местного самоуправления, органы управления государственных внебюджетных фондов и территориальных государственных внебюджетных фондов; Центральный банк Российской Федерации; индивидуальных предпринимателей, а также на адвокатов, учредивших адвокатские кабинеты, нотариусов и иных лиц, занимающихся частной практикой; находящиеся на территории Российской Федерации филиалы, представительства и иные структурные подразделения организаций, созданных в соответствии с законодательством иностранных государств, международные организации, их филиалы и представительства, находящиеся на территории Российской Федерации, если иное не предусмотрено международными договорами Российской Федерации.

Новый закон применяется при ведении бюджетного учета активов и обязательств Российской Федерации, субъектов

Российской Федерации и муниципальных образований, операций, изменяющих указанные активы и обязательства, а также при составлении бюджетной отчетности.

Внедрение Положений (стандартов) бухгалтерского учета, принятие Закона Российской Федерации «О бухгалтерском учете», в котором была осуществлена попытка сближения финансового и управленческого учета в целях повышения качества учетной информации для принятия эффективных управленческих решений. Этот процесс продолжается, в частности разрабатываются и утверждаются Министерством финансов России новые Положения (стандарты) бухгалтерского учета.

Для многих руководителей организаций, в их представлении, данный процесс не имеет практического значения. Они не видят реальных преимуществ проводимых изменений в системе бухгалтерского учета в России. Это обусловлено тем, что ограниченно используются данные бухгалтерского управленческого учета в процессе принятия управленческих решений.

Бухгалтерский учет по общему представлению является «языком бизнеса», но не все пользователи данных бухгалтерского учета понимают, что он может предоставлять информацию не только о прошедших событиях по истечении отчетного периода, но и способен выступать эффективным средством обеспечения стабильного функционирования и развития предприятия, т.е. выступать одним из составляющих системы экономической безопасности предприятия.

На сегодняшний день, нет единого подхода к определению понятия «экономическая безопасность предприятия». Можно рассмотреть несколько определений этого понятия приводимых в различных источниках.

Экономическая безопасность - это состояние функционирующего предприятия, при котором потенциальные экономические угрозы уравновешены адекватной системой мер противодействия, или, другими словами, действующей на предприятии системой экономической безопасности. Экономическая безопасность предприятия - это такое его состояние, которое признается руководством и владельцами как удовлетворительное (приемлемое, желательное, целевое) и может поддерживаться в течение определенного времени. В этом определении можно отметить существенные аспекты организации:

1) зависимость от приоритетов и системы целей руководства и владельцев. Так, как, в качестве критериев безопасности нередко могут использоваться противоречащие друг другу требования - минимум риска и доходность инвестиций и т. д.

2) временной аспект, означающий, в частности, то, что уровень безопасности предприятия может изменяться с течением времени вследствие изменения внешней и внутренней среды предприятия, а также управленческих решений. Экономическая безопасность может оказаться, таким образом, тактической или краткосрочной.

Одним из наиболее полных определений этого понятия является следующее: «Экономическая безопасность предприятия - это такое состояние корпоративных ресурсов и предпринимательских возможностей, при котором гарантируется наиболее эффективное их использование для стабильного функционирования и динамичного научно – технического и социального развития, предотвращение внутренних и внешних отрицательных влияний».

Для определения места бухгалтерского учета в системе экономической безопасности предприятия необходимо рассмотреть функциональные составляющие экономической безопасности предприятия:

1) финансовая составляющая. Достижение наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов организация;

2) интеллектуальная и кадровая составляющая. Развитие интеллектуального потенциала предприятия и эффективное управление персоналом;

3) технико-технологическая составляющая. Оптимизация затрат ресурсов путем совершенствования применяемой технологии;

4) политико-правовая составляющая. Всестороннее правовое обеспечение деятельности предприятия;

5) информационная составляющая. Эффективное информационно-аналитическое обеспечение деятельности организация;

6) экологическая составляющая. Соблюдение экологических норм;

7) силовая составляющая. Обеспечение безопасности сотрудников предприятия и сохранности его имущества.

Рассмотрев выше изложенные составляющие, можно сделать однозначный вывод, об отнесении системы бухгалтерского учета предприятия в состав финансовой составляющей экономической безопасности предприятия.

Наиболее часто бухгалтерский учет рассматривается как источник информации для проведения финансового анализа деятельности предприятия. При этом часто упускается из вида то, что бухгалтерский учет через принятую в организации учетную политику влияет на формирование показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности, т. е. на показатели деятельности организация.

Поэтому в рамках существующей методологии организации и ведения бухгалтерского учета руководство организация может создать такую систему учета, которая позволит эффективно влиять на деятельность организация путем корректировки данных (выявление резервов, определение невозможности достижения заложенных параметров, оценка эффективности реализации принятого решения) на этапе планирования хозяйственных операций. В этом случае речь идет о построении в организации бухгалтерии стратегического типа.

Разработка моделей такой бухгалтерии уже проводится отечественными учеными. Но трудностью здесь является определение исходных параметров, так как такая система учета должна быть построена исходя только из конкретных задач деятельности и достигнутых финансовых результатов конкретного предприятия.

Необходимость адаптации российского бухгалтерского учета к требованиям рыночной экономики привело к изменению цели ведения бухгалтерского учета на предприятии. Если в условиях социалистической экономики у всех предприятий была единая цель - обеспечить собственника в лице государственных органов единообразной бухгалтерской отчетностью, то сегодня целью является предоставление предприятием заинтересованным пользователям информации, максимально полезной для принятия ими инвестиционных решений. Экономические субъекты получили значительную долю самостоятельности в выборе способов учета, вариантов технологий обработки бухгалтерской информации, в определении структуры и содержания отчетности, представляемой пользователям.

Исследования показали, что для обеспечения непрерывности деятельности экономических субъектов наибольшее значение имеют: сохранение существующих и возможность получения новых инвестиций в предприятие, предоставление организацию заемных средств в объеме, необходимом для динамичного и эффективного развития, а также отсутствие оснований для инициирования процедуры банкротства кредиторами. Решения по этим вопросам принимают инвесторы, заимодавцы и прочие кредиторы. Для выработки экономически обоснованных решений им необходима соответствующая информация, обладающая набором таких важных качеств как достоверность, уместность и прозрачность.

В условиях развитых рыночных отношений основным источником такой информации является бухгалтерская (финансовая) отчетность. В целях обеспечения

непрерывности деятельности качественная бухгалтерская отчетность должна:

во-первых, объективно отражать фактическое финансово-хозяйственное состояние, результаты деятельности, а также перспективы развития экономического субъекта;

во-вторых, не вводить в заблуждение заинтересованных пользователей, поскольку в противном случае потеря доверия с их стороны к отчетности предприятия неминуемо приведет последнее к банкротству и ликвидации;

в-третьих, позволять инвесторам и кредиторам принимать аргументированные решения по поводу инвестирования или предоставления предприятию соответствующих ресурсов.

Обязательными составляющими такой системы учета должны выступать система мониторинга внешней финансовой среды и система мониторинга текущей деятельности предприятия.

Бухгалтерия стратегического типа должна выполнять следующие функции для обеспечения повышения уровня экономической безопасности предприятия:

□ разработка учетной политики предприятия с учетом его внутренних специфических особенностей и стратегических целей деятельности;

□ организация управленческого учета в соответствии с принятой учетной политикой;

□ ведение оперативного учета на предприятии в соответствии с выбранными методами;

□ организация разработки и анализ выполнения бюджетов подразделений предприятия и компании в целом;

□ всесторонний оперативный анализ деятельности компании и др.

Большую актуальность для каждого предприятия приобрели вопросы совершенствования организации и методики бухгалтерского учета, так как содержание современных законодательно-нормативных документов делает невозможным прежний порядок ведения бухгалтерского учета, основанный на буквальном исполнении требований выше-

упомянутых документов. Необходим индивидуальный подход к разработке системы бухгалтерского и управленческого учета для каждого хозяйствующего субъекта, учитывающий особенности его функционирования. В настоящее время существуют разные подходы к организации бухгалтерского учета на предприятии, но при этом отсутствует научно обоснованная система критериев рациональной организации бухгалтерского учета. Как показали исследования, главное место среди них должен занять критерий непрерывности деятельности предприятия.

В коммерческих организациях решениями вопросов экономической безопасности, направленных на достижение непрерывности деятельности, занимаются высшее руководство, финансовая служба и бухгалтерия. Широко распространено мнение, что роль бухгалтерии в этом процессе сводится лишь к формальному сбору и регистрации учетных данных для финансовой службы и руководства. Анализ современного состояния и тенденций развития бухгалтерского учета в экономически развитых странах свидетельствует о существенном возрастании влияния бухгалтерской службы на непрерывность деятельности предприятия.

Необходимость разработки концепции непрерывности деятельности экономических субъектов обусловлена реформированием всей системы бухгалтерского учета и отчетности России в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности. Сегодня бухгалтерия должна стать информационным центром предприятия по обеспечению экономической безопасности. Это объясняется тем, что надежность решения вопросов экономической безопасности во многом определена характером работы бухгалтерской службы и качеством формируемой ею информации. Бухгалтерская отчетность, обеспечивая доверие инвесторов и кредиторов, сегодня должна служить основным инструментом привлечения инвестиций и заемных средств, наличие которых является залогом будущего развития компании.

Поскольку эффективность управления организациям во многом зависит от качества бухгалтерской информации, то его руководство должно принимать активное участие в решении вопросов рациональной организации бухгалтерской информационной системы на предприятии. В настоящее время на многих российских предприятиях руководство фактически игнорирует решение этих вопросов, что обусловлено недооценкой менеджментом роли бухгалтерии в процессах принятия решений по обеспечению непрерывности деятельности.

Особенностью современной организации учетной работы является наличие разрывов во времени между моментом принятия решений по выбору способов учета и закрепления их в учетной политике, моментом формирования и представления бухгалтерской отчетности заинтересованным внешним пользователям, а также моментом принятия решений этими пользователями. В результате в отношениях между предприятием и пользователями возникает неопределенность, которая приводит к возникновению специфических бухгалтерских рисков. Необходимость учета влияния этих рисков на достижения непрерывности деятельности экономических субъектов уже признана в международной учетной практике. Однако конкретный механизм по реализации процедур управления бухгалтерскими рисками сегодня изучен в недостаточной степени и поэтому практически не применяется.

Новые реалии бухгалтерской профессии привели к изменению содержания труда бухгалтера. Появившаяся на предприятии свобода ведения бухгалтерского учета предполагает широкое использование профессионального суждения бухгалтера в процессе формирования финансовой отчетности. Потребность использования профессионального суждения вытекает из необходимости обеспечения требований достоверности и полезности бухгалтерской информации. Обоснованность профессионального суждения во многом определяется личностными качествами бухгалтера, а именно, уровнем его профессионального

образования, характерными чертами его личности, умением принимать решения в условиях неопределенности и др. Определяющее значение для обеспечения достоверности отчетности приобрело соблюдение бухгалтером норм этики. Распространенными нарушениями этих норм стали манипуляция с отчетностью и мошенничество. Закономерным результатом этих действий является нарушение экономической безопасности, как самого нарушителя, так и его контрагентов.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что сегодня государство не устанавливает единых организационных, методических и технологических норм по организации эффективной системы веде-

ния бухгалтерского учета, призванной обеспечить информационную поддержку процессов управления предприятием. Поэтому основная работа по организации информационной системы бухгалтерского учета, отвечающей требованиям современной экономики, де-факто перешла непосредственно к предприятию. Оно получило возможность проявления инициативы в области организации учетной системы и её построения в соответствии со своими информационными потребностями. Стало возможным создание гибких систем учета, которые ориентированы на реализацию выбранной предприятием стратегии развития.

Мамаева Г. Н.

ВЫЯВЛЕНИЕ ДЕЙСТВИЙ КОРРУПЦИОННОГО ХАРАКТЕРА В ХОДЕ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ

*Орловский филиал Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации, г. Орел, Россия*

Общая стратегия антикоррупционной борьбы в стране предполагает формирование множества различных механизмов по предупреждению и противодействию коррупции. Сюда относятся механизмы, которые имеют высокую степень независимости. Независимый аудит, широко охватывающий различные сферы деятельности, резко снижает потенциальную привлекательность коррупции.

В настоящее время в системе нормативного регулирования аудиторской деятельности заложены определенные механизмы контроля качества аудита, в том числе в целях противодействия коррупции. Основу действий аудиторской организации (индивидуального аудитора) по противодействию коррупции при оказании аудиторских услуг составляют Федеральные стандарты аудиторской деятельности (далее – ФСАД). Прежде всего на коррупцию распространяются требования ФСАД 5/2010 «Обязанности аудитора по рассмотрению недобросовестных действий в ходе

аудита» (далее - ФСАД 5/2010) (коррупцию можно квалифицировать как умышленное недобросовестное действие) и ФСАД 6/2010 «Обязанности аудитора по рассмотрению соблюдения аудируемым лицом требований нормативных правовых актов в ходе аудита» (далее - ФСАД 6/2010) (в части соблюдения аудируемым лицом законодательства о борьбе с коррупцией).

Для выявления и оценки риска коррупционных проявлений в рамках основной цели аудита – выражение мнения о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица – аудиторам необходимо решить следующие основные задачи:

- выявление риска коррупционных проявлений при принятии на обслуживание нового клиента и/или продолжение сотрудничества с клиентом,

- выявление риска коррупционных проявлений при ознакомлении с деятельностью аудируемого лица,

- отражение вопросов и аудиторских процедур, связанных с проверкой соблюдения аудируемым лицом Федерального закона «О противодействии коррупции» и иных нормативных правовых актов в области противодействия коррупции в плане и программе аудита,

- проведение аудиторских процедур для выявления сделок и финансовых операций, которые могут быть связаны с коррупцией,

- документирование случаев коррупции.

- взаимодействие с руководством аудируемого лица по вопросам коррупции.

- информирование представителей собственника в отношении случаев коррупции или риска возникновения коррупции.

- передача информации о выявленных случаях коррупции в уполномоченный орган,

- отказ от аудиторского задания.

Выявление риска коррупционных проявлений – это непрерывная процедура, осуществляемая аудиторами на всех стадиях аудита и оказания аудиторской организацией (индивидуальным аудитором) иных услуг. Процесс аудиторской проверки состоит из следующих основных этапов:

- 1) подготовительного (приобретение предварительных знаний о деятельности аудируемого лица, согласование условий договоренности об аудите);

- 2) основного (оценка аудиторских рисков, изучение системы внутреннего контроля клиента, планирование аудита, сбор аудиторских доказательств, в том числе с использованием работы третьих лиц, обеспечение выполнения условий договоров); 3) заключительного (формирование выводов, оформление заключений и отчетов).

Следовательно, этапами оценки рисков коррупции в процессе аудиторской проверки являются:

1. Оценка предварительных условий;

2. Непосредственная оценка рисков коррупции;

3. Принятие мер по сообщению информации о вероятных фактах коррупции.

Оценка предварительных условий предполагает выявление и оценку факторов, которые способствуют или могут способствовать коррупции, на этапе сбора сведений о потенциальном клиенте и заключения с ним договора. На данном этапе аудиторской проверки аудитор, рассматривая возможности оказания аудиторских услуг организации, должен быть готов к тому, что бухгалтерская (финансовая) отчетность аудируемого лица подвержена рискам коррупции.

Непосредственная оценка рисков коррупции предполагает выявление, исследование и анализ рисков взяточничества и коррупции на всех этапах аудита: при изучении системы внутреннего контроля клиента (СВК), планировании аудита, сборе и оценке аудиторских доказательств, документировании аудиторской проверки и подготовке аудиторского заключения. Определение риска указывает на определенные проблемные области, где аудитор может столкнуться с риском взяточничества и коррупции, и позволяет ему лучше оценить и уменьшить этот риск.

Принятие мер по сообщению информации о выявленных в ходе аудита вероятных фактах коррупционных правонарушений является заключительным этапом оценки рисков коррупции. В обязанности аудитора не входит правовая квалификация того, действительно ли было совершено действие коррупционного характера, так как аудитор не обладает соответствующей компетенцией [2].

Согласно Уголовному кодексу Российской Федерации коррупция является одним из видов уголовных преступлений, в связи с чем квалифицировать деяние как коррупцию может только суд или следствие, а не аудитор. При этом аудитор также не может судить о преднамеренности искажений. Поэтому в ФСАД 5/2010 неоднократно встречаются рекомендации аудиторам обращаться за консультацией к юристу. Важно знать, что аудиторы, исходя из своего профессионального суждения, могут лишь указывать на существование воз-

возможностей для коррупции, однако они не должны специально вести поиск факторов, указывающих на наличие признаков коррупционных правонарушений.

Меры, предпринимаемые аудитором при выявлении в ходе аудита вероятных фактов коррупционных правонарушений предусмотрены ФСАД 5/2010. Применяя положения указанного стандарта, следует отметить, что если аудитор выявляет факты коррупционных правонарушений или получает информацию, указывающую на их наличие, то он должен в первую очередь довести эту информацию до сведения руководства аудируемого лица соответствующего уровня.

Вопрос о том, какой уровень руководства аудируемого лица должен быть поставлен в известность о таких случаях, является предметом профессионального суждения аудитора [1]. Также указанную информацию аудитор должен сообщить представителям собственника аудируемого лица в случае выявления участия в коррупционных правонарушениях: а) лиц из руководства аудируемого лица; б) работников, выполняющих ключевые функции в системе внутреннего контроля; в) иных лиц, деятельность которых способна оказывать существенное влияние на бухгалтерскую отчетность.

При наличии у аудитора любых оснований полагать, что сделки или финансовые операции клиента носят коррупционный характер, он должен определить, обязан ли он сообщить о случае или подозрениях стороне, внешней по отношению к аудируемому лицу, в том числе уполномоченному государственному органу [1]. При этом аудиторы не вправе разглашать факт передачи этой информации в уполномоченный орган.

Саморегулируемые организации аудиторов, аудиторские организации (индивидуальные аудиторы) должны в своих внутрифирменных стандартах (внутренних нормативных документах) разработать конкретную методику оценки рисков существенного искажения, возникающего в результате недобросовестных действий, в т. ч. действий коррупционного характера.

В заключение отметим, что современное законодательство по аудиту позволяет аудиторам легко выявить факты коррупционных правонарушений и аудиторы их выявляют. Однако, если они выявили указанные факты и, тем более, сообщили уполномоченным государственным органам об указанных фактах, то они: во-первых, могут не получить оплату за свою работу, а, во-вторых, могут подвергнуть себя реальному физическому и/или имущественному риску. Поэтому, на наш взгляд, в Законе об аудите должны быть четко прописаны случаи, в которых аудиторы обязаны сообщить уполномоченным государственным органам об указанных фактах, и предусмотрена ответственность за неисполнение данной обязанности.

Литература

1. Обязанности аудитора по рассмотрению недобросовестных действий в ходе аудита : ФСАД 5/2010 : утв. приказом Министерства финансов Российской Федерации от 17 августа 2010 г. № 90н.

2. Жминько, С. И., Бырдина, П. В. Действия аудиторов при раскрытии фактов недобросовестных действий в хозяйственной деятельности / С.И. Жминько, П.В. Бырдина // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 43.

ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ ИНФОРМАЦИИ КАК ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КРЕДИТНЫХ КООПЕРАТИВОВ

*Чебоксарский институт экономики и менеджмента (филиал)
ФГБОУ ВПО «СПбГПУ», г. Чебоксары, Россия*

Исследования экономистов показывают, что обеспечение финансовой безопасности заключается в способности кредитного кооператива самостоятельно разрабатывать и проводить финансовую стратегию, в соответствии с целями своей деятельности, в условиях неопределенной и конкурентной среды, что позволяет не допустить:

- дестабилизации денежно-финансовой системы, снижение курса рубля;
- неконтролируемый кризис экономики;
- дезориентацию и морально-психологическое опустошение населения.

В целях обеспечений финансовой устойчивости кредитных кооперативов Законом «О кредитной кооперации» № 190-ФЗ предусмотрен ряд ограничений, к примеру, кооператив не вправе предоставлять займы лицам, не являющимся его членами, выпускать эмиссионные ценные бумаги, проводить операции с ценными бумагами, осуществлять торговую и производственную деятельность. Кроме того, величина резервного фонда кредитного кооператива должна составлять не менее 5% суммы денежных средств, привлеченных от членов кооператива и отраженных в финансовой отчетности на конец предыдущего отчетного периода (2% - для кооператива, срок деятельности которого составляет менее двух лет со дня его создания). Также устанавливаются максимальные суммы займов и максимальная величина паевого фонда. Законом также регламентирован порядок приема в члены кредитного кооператива, он определяет органы управления, распределение доходов кооператива.

Закон предусматривает возможность защиты интересов пайщиков кооперативов, которые передают свои сбережения кредитным кооперативам:

В законе определены особенности заключаемых договоров с членами кооператива, создание обязательных гарантийных фондов, система страхования рисков кооперативов.

Все кредитные кооперативы обязаны будут соблюдать единые финансовые стандарты, ограничения, отчетность, хранение документов.

Кредитные кооперативы, являющиеся микрофинансовым институтом и соответственно финансовым посредником на финансовом рынке, должны разрабатывать методы по обеспечению экономической безопасности.

К таким методам можно отнести, прежде всего, создание резервов по невозврату займов, страхование ответственности за невыполнение обязательств по договорам о привлечении личных сбережений, информирование пользователей об угрозе экономической безопасности.

Одной из задач укрепления экономической безопасности системы кредитной кооперации ставится внедрение унифицированных стандартов деятельности кредитных кооперативов.

Сегодня каждый кредитный кооператив имеет свои стандарты деятельности, отражающие особенности операций этого кооператива. Однако это приводит к разночтениям в интерпретации миссии кредитной кооперации и к неравным условиям участия пайщиков в том или ином кооперативе.

Стандарты бухгалтерского учета особо нуждаются в унификации, поскольку не могут у каждого кооператива быть свои способы формирования учетной информации. Практика деятельности кооперативов вызывает необходимость единого подхода к стандартам бухгалтерского учета и отчетности.

Еще одним краеугольным камнем в предупреждении угрозы обеспечения безопасности является вопрос о формировании и использовании фонда финансовой взаимопомощи. К сожалению, сегодня он не формируется в кооперативах.

Законом о кредитной кооперации №190-ФЗ фонд финансовой взаимопомощи рекомендован, как фонд, формируемый из части имущества кредитного кооператива, в том числе из привлеченных средств членов кредитного кооператива (пайщиков), иных денежных средств и используемый для предоставления займов членам кредитного кооператива (пайщикам).

Организовать учет фонда финансовой взаимопомощи оказалась актуальным по причине контроля за формированием и использованием привлеченных личных сбережений пайщиков, что должно обеспечить безопасность средств.

С принятием Закона о бухгалтерском учете № 402-ФЗ стал актуальным вопрос организации контроля в кооперативах.

В той или иной мере в каждом кредитном кооперативе организуется внутренний контроль, выступающий как система мер, обеспечивающих ее нормальную работу, в том числе работу по сохранности личных сбережений, соблюдению финансовых нормативов и т. д.

Особое внимание хотелось бы уделить рискам хозяйственной деятельности, связанными с неправильной классификацией или оценкой фактов хозяйственной деятельности и недобросовестными действиями должностных лиц организации, которые могут иметь финансовые последствия и, следовательно, оказывать влияние на формирование информации в бухгалтерской отчетности.

Департамент регулирования государственного финансового контроля, аудиторской деятельности, бухгалтерского учета и отчетности при Минфине РФ, обобщив практику применения законодательства, разработал проект сообщения 9/2012 «О раскрытии информации о рисках хозяйственной деятельности организации в годовой бухгалтерской отчетности».

Формирование в бухгалтерском уче-

те и раскрытие в бухгалтерской отчетности информации об активах и обязательствах организации осуществляется в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99). Если при составлении бухгалтерской отчетности организацией выявляется недостаточность данных для формирования полного представления о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении, то в бухгалтерскую отчетность включает соответствующие дополнительные показатели и пояснения.

Исходя из этого, с целью формирования полного представления о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении в годовой бухгалтерской отчетности, раскрываются показатели и пояснения о потенциально существенных рисках хозяйственной деятельности, которым подвержена организация.

Минфин Российской Федерации предлагает формировать информацию о рисках в бухгалтерской отчетности по источникам возникновения на:

- внешний риск, не зависящий от деятельности организации, например, инфляционный риск, процентный риск, валютный и налоговый риск и частично инвестиционный риск;

- внутренний риск, зависящий от деятельности организации, например, риск, связанный с неквалифицированным финансовым управлением, неэффективной структурой активов и капитала, чрезмерной приверженностью к рискованным (агрессивным) финансовым операциям с высокой нормой прибыли, недооценкой партнеров и другими аналогичными факторами.

По каждому виду рисков в годовой бухгалтерской отчетности раскрывается информация о таких качественных характеристиках хозяйственной деятельности организации, как:

- подверженность организации рискам и причинах их возникновения;

- концентрация риска (описание конкретной общей характеристики, которая отличает каждую концентрацию (контрагенты, регионы, валюта расчетов и платежей, др.);

- механизм управления рисками (цели, политика, применяемые процедуры в области управления рисками и методы, используемые для оценки риска и т. п.);

- изменения по сравнению с предыдущим отчетным годом.

Помимо этих рисков у организации могут возникать риски в бухгалтерском учете и риски совершения клиентом операций, связанных с легализацией (отмыванием) доходов, полученных преступным путем, и финансированием терроризма, что может расцениваться и как угроза

безопасности кредитных кооперативов.

В рамках реализации мер по обеспечению экономической безопасности:

- выявлять резервы поддержания финансового благосостояния своих пайщиков,

- разработать Положение о защите персональных данных работников,

- достоверно и своевременно давать экономическую оценку угрозе безопасности и информировать об этом пайщиков кооператива;

- дополнение учетной политики о формировании учетной информации при возможном возникновении и предупреждении угроз экономической безопасности кооперативов.

Секция «Информационная безопасность в экономических системах»

Бизянов Е. Е.

**СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЪЕКТА**

*Донбасский государственный технический университет,
г. Алчевск, Луганская обл., Украина*

Методология создания информационных систем (ИС), можно сказать, на настоящий момент полностью отработана [1–3]. За более чем 50-летнюю историю использования компьютеров для решения практических задач бизнеса на большинстве фирм установлено значительное количество аппаратного и программного обеспечения, созданы IT-службы, накоплены огромные массивы информации. Однако высокий темп развития информационных технологий и появления новых возможностей, предоставляемых ними, а также возникновение новых бизнес-задач вынуждают руководство экономических объектов все чаще задумываться над необходимостью развития ИС.

Развитие ИС может осуществляться как эволюционным, так и революционным способом. Революционный способ предполагает коренную перестройку всей ИС и позволяет всегда иметь в наличии передовые информационные технологии, однако он сопряжен с существенными затратами, на которые может пойти не каждый экономический объект. Поэтому чаще имеет место эволюционное развитие, когда изменения в информационной системе происходят постепенно, по подсистемам. Такой подход позволяет минимизировать затраты, но не всегда гарантирует лучший результат.

Ниже рассматривается структура системы управления развитием информационной системы, обеспечивающая кон-

троль процессов развития информационной системы с учетом бизнес-стратегии и IT-стратегии экономического объекта.

При создании и последующем развитии информационной системы одним из ключевых индикаторов является ее эффективность [4], оценку которой следует производить с учетом следующих особенностей:

1. Информационная система не принимает непосредственного участия в производстве продукции, ее влияние проявляется транзитивно, опосредствованно.

2. Большая часть показателей, характеризующих результаты, полученные за счет ИС, как правило, представлена в качественной, лингвистической форме, что требует использования специальных методов и моделей для получения оценок.

3. Необходимо отделять эффекты от использования информационной системы, от эффектов, полученных за счет других факторов: повышения квалификации персонала, модернизации основных фондов, внедрения новых производственных технологий и пр.

4. Между расходами на информационную систему и получением результатов финансово-хозяйственной деятельности экономического объекта присутствует лаг, что обусловлено принципом действия последнего.

Предлагаемая автором структура системы управления развитием информационной системы приведена на рис. 1.

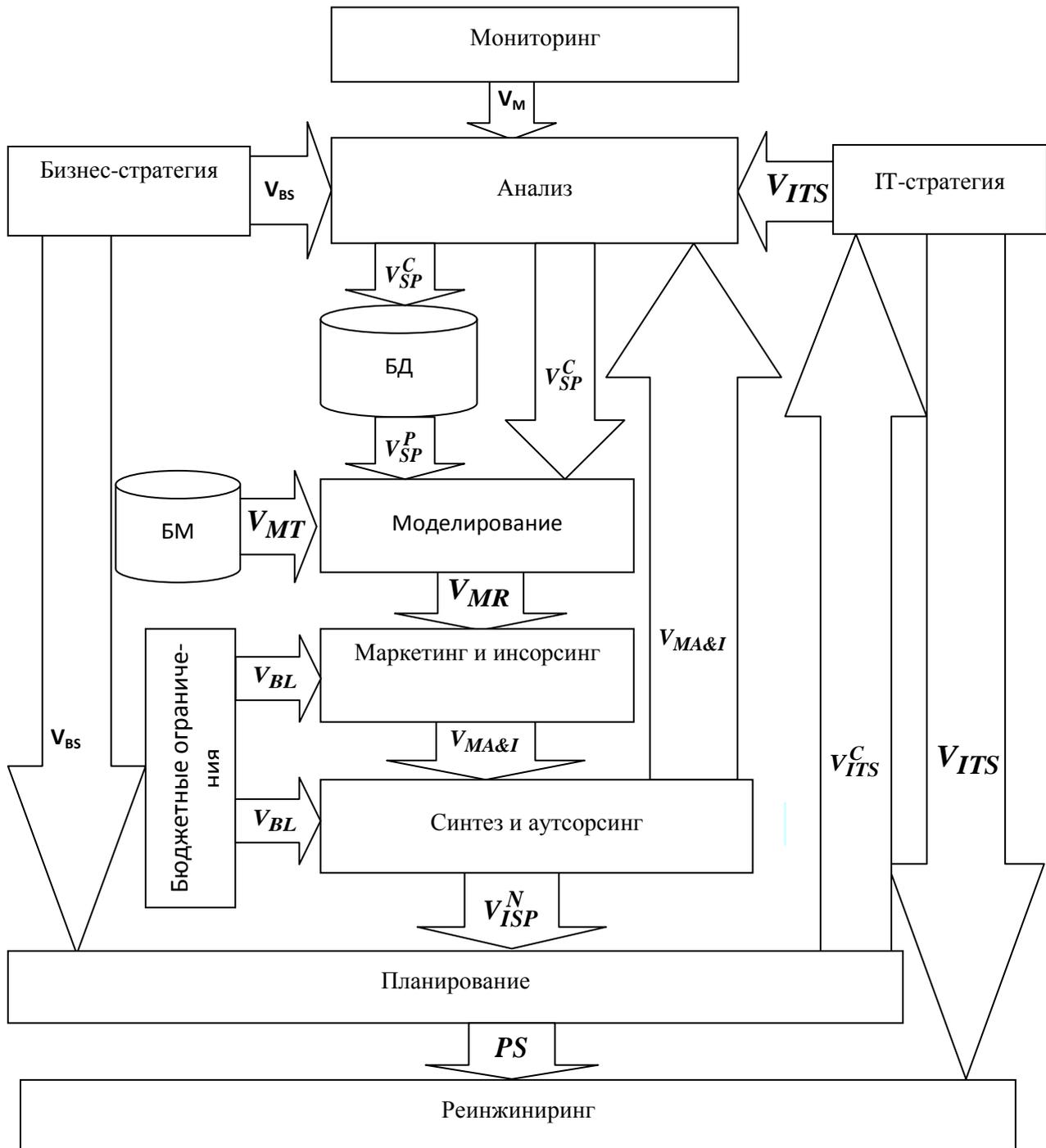


Рис. 1. Структура системы управления развитием ИС экономического объекта

На рис.1 приняты следующие обозначения:

V_M – вектор результатов мониторинга управляющей, производственной и информационной систем;

V_{BS} – вектор параметров бизнес-стратегии экономического объекта;

V_{ITS} – вектор параметров ИТ-стратегии экономического объекта;

V_{SP}^C – вектор текущих значений параметров управляющей, производственной и информационной систем экономического объекта;

V_{SP}^P – вектор прошлых значений параметров управляющей, производственной

и информационной систем экономического объекта;

V_{MT} – вектор настроек моделей;

V_{MR} – вектор результатов моделирования;

$V_{MA&I}$ – вектор результатов маркетинговых исследований и инсорсинга;

V_{ISP}^N – вектор новых (требуемых) параметров информационной системы и вектор рекомендаций по аутсорсингу информационных услуг и функций;

PS – система планов развития информационной системы;

V_{BL} – вектор бюджетных ограничений по направлениям развития;

V_{ITS}^C – вектор параметров коррекции ИТ-стратегии;

БД – база данных;

БМ – база моделей.

Модуль мониторинга осуществляет сбор данных о текущем состоянии информационной системы и связанных с ней других систем экономического объекта. В модуле анализа производится расчет отклонений фактических значений показателей от плановых, производится фильтрация данных, выделяются критичные показатели (индикаторы). Результаты анализа записываются в базу данных, а также передаются в модуль моделирования, куда также поступают и прошлые данные, извлеченные из той же базы данных. Параметры моделей считываются из базы моделей. В результате моделирования получаем вектор, содержащий следующие показатели: эффективность информационной системы и прогнозные (требуемые) значения ее параметров.

Полученные требуемые значения для аппаратного, программного и математического обеспечения информационной системы служат основой для проведения мар-

кетинга ИТ-рынка и инсорсинга ресурсов экономического объекта. На основании результатов маркетинга и инсорсинга производится синтез желаемой структуры ИС и соответствующих ей параметров, а также рассматривается возможность (необходимость) передачи части функций ИС в аутсорсинг. Эти операции производятся с учетом бюджетных ограничений, определяющих возможности экономического объекта.

Результаты синтеза и рекомендации по аутсорсингу используются для составления планов развития информационной системы.

В системе управления рис.1, циклически выполняется последовательность «анализ → моделирование → маркетинг и инсорсинг → синтез и аутсорсинг». Данные, полученные на каждом шаге, запоминаются в базе данных. После того, как получены наилучшие результаты при наименьших затратах, они принимаются к реализации. На их основе составляются планы модернизации информационной системы, планы обучения персонала, работающего с ней и т.п. На основе указанных планов разрабатывается перечень организационных мероприятий и осуществляется реинжиниринг информационной системы (при необходимости), а также производится коррекция ИТ-стратегии экономического объекта (при необходимости).

Для проведения моделирования целесообразно использовать модели, данные для настройки которых можно взять из текущей отчетности экономического объекта [5].

Математически взаимодействие сигналов в системе управления развитием информационной системы экономического объекта можно записать следующим образом:

$$\begin{aligned} M_A : V_M \times V_{ITS} \times V_{BS} &\rightarrow V_{SP}^C, & M_M : V_{SP}^C \times V_{SP}^P \times V_{MT} &\rightarrow V_{MR}, \\ M_{MAI} : V_{MR} \times V_{BL} &\rightarrow V_{MA&I}, & M_{SA} : V_{MA&I} \times V_{BL} &\rightarrow V_{ISP}^N, \\ M_P^1 : V_{BS} \times V_{ISP}^N \times V_{ITS} &\rightarrow PS, & M_P^2 : V_{BS} \times V_{ISP}^N \times V_{ITS} &\rightarrow V_{ITS}^C. \end{aligned} \quad (1)$$

Здесь: M_A – модуль анализа, M_M – модуль моделирования, M_{MAI} – модуль маркетинга и инсорсинга, M_{SA} – модуль синтеза и аутсорсинга, M_P^1 , M_P^2 – соответственно модуль планирования развития информационной системы и модуль коррекции IT-стратегии экономического объекта. Модули M_P^1 и M_P^2 входят в состав модуля планирования на рис. 1.

При выполнении операций в (1) следует отбирать только релевантные кортежи.

Развитие информационной системы должно быть непрерывным и осуществляться при минимально возможном воздействии человека. Для этого процедуры мониторинга, анализа, моделирования, инсорсинга, синтеза, разработки рекомендаций относительно аутсорсинга и планирования следует автоматизировать, встроив их в программное обеспечение информационной системы экономического объекта. Взаимодействие с персоналом будет осуществляться при проведении маркетинга, принятии решений о передаче части функций информационной системы в аутсорсинг и при коррекции IT-стратегии экономического объекта.

Литература

1. ГОСТ 34.601–90. Информационная технология. Комплекс стандартов на автоматизированные системы. Автоматизированные системы стадии создания. Взамен ГОСТ 24.601–86, ГОСТ 24.602–86; Введ. 01.01.92 – М.: Изд-во стандартов, 1989. Переиздание с изменением, 1991. – 8 с.
2. International Standard ISO/IEC 15288 : 2008. Systems and software engineering — System life cycle processes. – USA. – 1995. – 18 p.
3. International Standard ISO/IEC 12207: Software Life Cycle Processes Federal Aviation Administration, Washington, DC, USA, 1995. — 18 p.
4. Скрипкин, К. Г. Экономическая эффективность информационных систем / К. Г. Скрипкин. – М.: ДМК Пресс, 2002. – 256 с.: ил.
5. Бізянов, Є. Є. Проблема виявлення впливу інформаційної системи на результати діяльності підприємства / Проблеми економічної кібернетики: Тези доповідей XIV Всеукраїнської науково-методичної конференції (8-9 жовтня 2009 р. м. Харків). – Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2009. – С. 26-27.

Гонтюк В. А.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, г. Киев, Украина

В современной экономике «знаний» успех организаций зависит от качества управления персоналом. Использование новейших технологий в управлении человеческими ресурсами помогает осуществлять это эффективно. Современные технологии радикально меняют работу в организациях и предоставляют значительные возможности для отдела кадров. Удаленная работа, экономия времени на трудоемкие задачи, автоматизированные процессы управления персоналом – преимущества

использования новейших технологий. С 1960 г. организации начали использовать информационные системы по управлению человеческими ресурсами (HRIS). HRIS в настоящее время используется не только для административных целей, но и для стратегических целей. Информационные системы по управлению человеческими ресурсами используются для планирования, администрирования, а также для хранения, обновления, классификации и анализа данных. Функции HRIS на рис. 1.

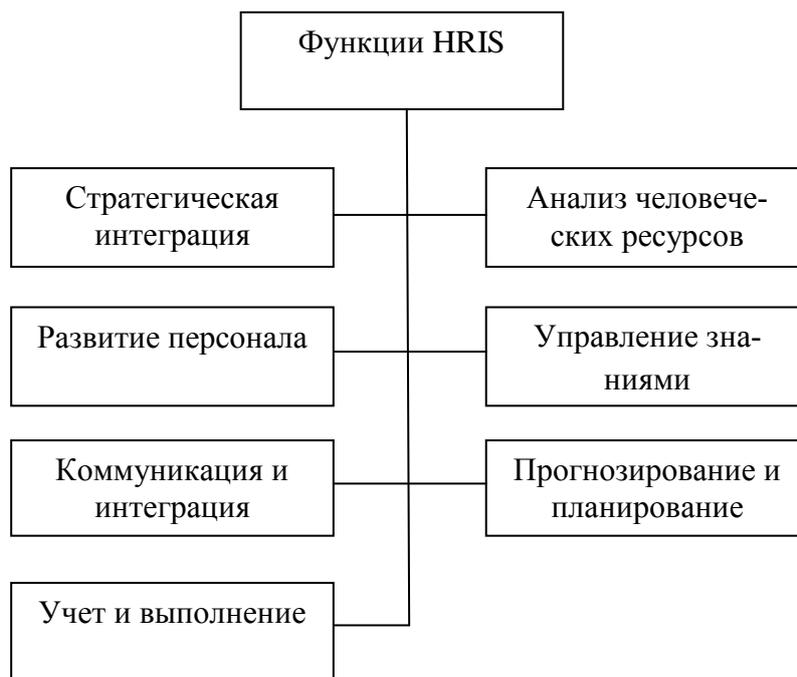


Рис. 1 Функции HRIS [4, с. 196]

Четыре функциональные возможности HRIS связанные с практикой управления человеческими ресурсами. К ним относятся: развитие персонала, коммуникация и интеграция, учет и выполнение, анализ человеческих ресурсов.

Процесс управления персоналом можно представить в виде множества согласованных, постоянно принимаемых и реализуемых решений, направленных в конечном счете на достижение главной цели функционирования организации. Выработка каждого из этих решений должна быть информационно обеспечена. Информационное обеспечение системы управления персоналом представляет собой совокупность реализованных решений по объему, размещению и формам организации информации, циркулирующей в системе управления при ее функционировании [1, с. 162].

Использование информационных систем по управлению человеческими ресурсами позволяет интегрировать ввод документов. Информационные системы поддерживают технологию управления персоналом с помощью автоматизации процессов необходимых для привлечения и инициирования новых сотрудников. Эта технология также используется для повыше-

ния эффективности работы за счет снижения уровня человеческого влияния и администрирования. Другие процессы информационных систем включают в себя управление запросами на отпуска, поддержку выхода работника на рабочее место, механизм для сбора данных, даже администрирования в вопросах аутсорсинга. Информационные системы по управлению человеческими ресурсами позволяют отделу кадров отслеживать необходимую документацию и обеспечить конфиденциальность и безопасность информации.

Наибольшую остроту проблема информационного обеспечения приобретает при оценке персонала.

При проведении оценке персонала нужен системный подход к рассмотрению данного процесса. Современная система оценки персонала должна включать три основных компонента: собственно технологию (методику или инструментарий, технические приемы оценки), организацию этого процесса (формы и структуры проведения оценки персонала) и его информационное обеспечение (сбор и обработку данных в процессе и при подведении итогов аттестации). Составные элементы проведения оценки персонала приведены в табл. 1.

Таблица 1

Составные элементы проведения оценки персонала [3, с. 189]

| Элементы оценки | Процедуры оценки |
|----------------------------|---|
| Технология | Постановка целей и задач, определение системы целевых показателей. Методология проведения оценки трудовой деятельности. План действий по развитию потенциала персонала. Система мотивации работников к достижению поставленных целей. |
| Организация | Объекты оценки трудовой деятельности и развития персонала. Формы организации и регламент оценки трудовой деятельности. Структура цикла формирования, проведения трудовой деятельности и обеспечения развития персонала. Организационная структура управления оценкой трудовой деятельности, распределение функций и ответственности при проведении оценки между структурными подразделениями разных уровней управления. График документооборота как модель бизнес-процесса оценки трудовой деятельности и развития персонала. Система организационно-распорядительных форм и документов. |
| Информационное обеспечение | Требования к программному и техническому обеспечению процесса оценки персонала. Требования к формам подготовки и ввода исходной информации. |

Для успешного оценивания персонала требуется разработка адекватной информационной системы, включая подбор соответствующего программного обеспечения, которое бы обеспечивало гибкость и адаптивность оценивания зависимости от изменения целей и задач.

При организации оценки персонала все ее элементы (технология оценки, организация и информационное обеспечение) должны использоваться в комплексе для того, чтобы повысить эффективность кадрового потенциала организации. Выбор

системы оценки результатов труда персонала определяется исходя из целей и непосредственных задач организации. Выбранная система оценки должна также соответствовать культуре организации. Итак, информационное обеспечение является неотъемлемым элементом оценки персонала в организациях.

Оценка персонала обеспечивает экономическую, социальную, воспитательную, мотивационную, информационную и административную составляющие управления (рис. 2).



Рис. 2. Компоненты оценки персонала [2, с. 114]

Информационная составляющая оценки персонала заключается в учете результатов, сравнении их с нормативами, распределении целевых результатов по центрам ответственности, обеспечении мониторинга профессионализма и рейтинга работников.

Информационное обеспечение службы управления персоналом должно соответствовать ряду организационно-методических требований: рациональная интеграция обработки информации при минимальном дублировании информации в информационной базе и сокращение числа форм документов.

Информационные системы по управлению человеческими ресурсами считаются одним из наиболее важных составляющих, которые влияют на проведение оценки персонала организации и на деятельность отдела кадров в целом.

Литература

1. Кибанов, А. Я. Управление персоналом организации : учебник / под ред. А.

Я. Кибанова. – 3-е изд., доп. и перераб. — М. : ИНФРА-М, 2005. – 638 с.

2. Магура, М. И. Поиск и отбор персонала. Настольная книга для предпринимателей, руководителей и специалистов кадровых служб и менеджеров. – 3-е изд., перераб. и доп. / М. И. Магура. – М.: ООО Журнал «Управление персоналом», 2003. – 304 с.

3. Маслов, Е. В. Методы оценки персонала предприятия / Е. В. Маслов– М. : ЮНИТИ, 1999. – 246 с.

4. Bader Yousef Obeidat. The Relationship between Human Resource Information System (HRIS) Functions and Human Resource Management (HRM) Functionalities. The IUP Journal of Management Research, Vol. 4, No. 4, 2012. –192-210 p.

5. Mark Greatorex. Technology Matters. HRM Guide / Internet Journal: UK Human Resource Articles. 2 February 2012. – Available from [\[http://www.hrmguide.co.uk/systems/technology/matters.htm\]](http://www.hrmguide.co.uk/systems/technology/matters.htm).

Линькова Е. Ю.

УПРАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫМИ РИСКАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМ ОБЩЕСТВЕ

*Национальный технический университет
«Харьковский политехнический институт» НТУ «ХПИ», г. Харьков, Украина*

В современных условиях классические методы менеджмента не обеспечивают эффективности, так как ориентированы на стабильную рыночную среду. Увеличение темпов изменения внешней среды, уменьшение времени на реализацию решений, развитие технологий и усиление конкуренции делают актуальным внесение изменений в систему управления предприятием на основе управления информационными рисками. Современное общество рассматривается как постиндустриальное: противопоставляется индустриальному и доиндустриальному по трем параметрам: основной производственный ресурс – ин-

формация; тип производственной деятельности – последовательная обработка; характер базовых технологий – наукоемкие [2]. Выявление и оценка факторов информационного риска позволяет определить направления управленческих ресурсов предприятия.

Проблема управления рисками проанализирована в работах: Брейли Р., Бэйли Дж., Месена Д., Хьюса С., Рэдхэда К., Ротаря В. И. [1-8]. Однако в условиях постиндустриального общества актуальность приобретает управление именно информационными рисками промышленного предприятия.

Цель публикации – разработать методологические положения по управлению промышленными предприятиями с учетом факторов информационного риска. Для достижения поставленной цели необходимо решение основных задач: проанализировать теорию управления хозяйственным риском; рассмотреть особенности стратегического планирования деятельности промышленных предприятий в постиндустриальном обществе и выделить информационные факторы риска.

Хозяйственный риск – это неспособность предприятия минимизировать угрозы бизнесу, уменьшив неопределенность во внешней и внутренней среде. Для эффективной реализации стратегического управления промышленным предприятием требуется комплексное использование плановых показателей и системы экспертных оценок состояния факторов информационного риска.

Основным критерием для оценки информационных рисков целесообразно взять достижения поставленных целей. Для управления хозяйственным риском необходима информационная база со структурным блоком управления информационными рисками. Важными недостатками современных методик стратегического управления промышленным предприятием являются: отсутствие долгосрочных стратегических планов развития и программ управления изменениями, которые необходимы в будущем. Предлагается совершенствование системы управления промышленными предприятиями на основе внедрения мониторинга факторов информационного риска.

Анализ теории управления рисками позволяет сделать вывод: о наличии источника риска как во внешней, так и во внутренней среде организаций; риск связан с наличием неопределенности и финансовых потерь; управление риском основано на управленческом принципе опережающего отражения (позволяет своевременно выявлять различные риски и управлять ими). Принцип опережающего отражения в менеджменте – это совокупность действий организации по выявлению

угроз во внешней и внутренней среде и их преодолению путем превентивного обновления структур и инноваций на всех этапах ведения бизнеса. Данный принцип реализуется при эффективном управлении тремя ресурсами промышленных предприятий – информацией, персоналом и временем. Управлять риском означает иметь возможность снизить его до допустимого для данного хозяйствующего субъекта уровня.

Факторы информационного риска можно разделить на: внешние и внутренние. К внешним, для промышленного предприятия относятся факторы, обусловленные причинами, не связанными непосредственно с деятельностью самого предприятия. Внутренние факторы риска порождаются деятельностью самого предприятия.

Риски, входящие в группу информационных, классифицируют: функциональные (риск сбора информации; риск обобщения и классификации; риск обработки информации; риск представления); структурные (возможность управленческой структуры качественно обрабатывать информационные потоки, образующиеся в процессе хозяйственной деятельности – риски бухгалтерского учета; риски управленческого учета; риски планирования; риски анализа и контроля); временные (определяются этапами жизненного цикла: риски создания; риски роста; риски стабилизации; риски упадка; риски влияния (обусловлены человеческим фактором и его воздействием на формирование информации: случайные риски; вынужденные).

Основные принципы управления информационными рисками: интеграции, комплексность. Величина информационного риска зависит от качества информационной системы промышленного предприятия (чем она выше, тем ниже информационный риск).

Мониторинг информационных рисков и влияющих на них факторов дает возможность заранее принимать меры по снижению их негативного влияния на деятельность предприятия. Усложнение хозяйственной деятельности (выход на зару-

бежные рынки, внедрение новых технологий, автоматизация процессов управления) сопровождается непрерывным ростом количества информационных рисков. В этих условиях предприятиям необходимо эффективно работать, преодолевая расширение степени неопределенности во внешней среде.

Результатом оценки факторов информационного риска является построение профиля риска и формирование системы показателей, отражающих состояние наиболее значимых. Управление информационными рисками – одно из направлений стратегического менеджмента в области защиты информации. Информационные риски — это опасность возникновения убытков в результате применения компанией информационных технологий (ИТ-риски связаны с созданием, передачей, хранением и использованием информации с помощью электронных носителей и средств связи).

С 1995 г. в высокотехнологичных странах мира (США, Великобритании, Германии и Канаде) проводятся ежегодные слушания комитетов по вопросам управления информационными рисками. Подготовлены стандарты и спецификации, которые регламентируют процедуры управления информационными рисками (ISO 17799-2002 (BS 7799), GAO и FISCAM, SCIP, NIST, SAS 78/94 и COBIT). ИТ-риски можно разделить на: риски, вызванные утечкой информации и использованием ее конкурентами или сотрудниками в целях, которые могут повредить бизнесу; риски технических сбоев работы каналов передачи информации, которые могут привести к убыткам.

Работа по минимизации ИТ-рисков заключается в предупреждении несанкционированного доступа к данным, а также аварий оборудования. Минимизация информационных рисков подразделяется на организационную (ограничением доступа к данным) и техническую (дублирование функций, от которых зависят сохранность, целостность и непрерывность работы компании). Обеспечение информа-

ционной безопасности – это эффективность затраченных средств.

Наиболее актуальные мероприятия для минимизации информационных рисков на отечественных промышленных предприятиях: определить ответственных за информационную безопасность; создание нормативных документов для персонала; обеспечение резервных мощностей и действий предприятия для работы в критической ситуации.

Планирование на промышленных предприятиях состоит в оперативных планово-контрольных расчетах: производственной программы; потребности в материалах, сырье и комплектующих; плановой калькуляции издержек и результата деятельности. Это не учитывает факторов, которые оказывают влияние на достижение цели и значительно увеличивают уровень риска. Данные факторы могут быть только субъективно оценены экспертом, на основе опыта и интуиции.

Последовательность этапов в процедуре планирования деятельности: установить цели; оценить стартовый уровень риска достижения целей (экспертами с учетом текущего состояния факторов риска); задать значения показателям состояния факторов риска (построение профиля риска); оценить итоговый уровень риска достижения целей. Преимущества данного подхода к планированию с учетом информационного риска: причинно-следственные связи в цепочке ресурсы – цель (уменьшение расхода ресурсов); повышение мотивации персонала к достижению цели (диапазон допустимой области риска). Уровень информационного риска и перечень факторов зависят от поставленной цели. Стратегические цели могут допускать отсутствие прибыли в краткосрочном периоде. Для управления факторами информационного риска необходимы показатели, отражающих их состояние: уровня риска достижения цели; значимости факторов риска; состояние факторов риска и добавление новых.

Основные практические рекомендации по повышению эффективности управ-

ления деятельностью промышленных предприятий:

включение в процесс управления деятельностью предприятий процедур управления информационным риском, основанных на мониторинге внешних и внутренних факторов;

использование экспертных оценок для измерения уровня и показателей информационного риска;

создание информационной базы управления хозяйственным риском, включающую подсистему информационных рисков.

В результате использования теоретико-методологических положений по управлению промышленными предприятиями с учетом факторов информационного риска на практике повысится его эффективность за счет мониторинга угроз во внешней и внутренней среде и планирования превентивных мероприятий по их нейтрализации.

Основное направление для проведения дальнейших научных исследований в области управления информационными рисками промышленного предприятия в постиндустриальном обществе: автоматизация процессов мониторинга информационных рисков.

Литература

1. Бартон Т., Шенкер У., Уокер П. Комплексный подход к риск-менеджменту: стоит ли этим заниматься / Пер. с англ. – М. : ИД «Вильямс», 2003.
2. Иноземцев В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы / В. Л. Иноземцев. – М., 2000.
3. Качалов Р. М. Управление хозяйственным риском / Р. М. Качалов. - М. : Наука, 2005.
4. Мишель М. Управление информационными рисками // Финансовый директор № 9 (сентябрь), 2003 :[Электрон. ресурс] :www.sec.ru.
5. Стулов Д.С. Оценка и управление рисками промышленных предприятий: Автореф. дис. канд. экон. наук / Нижегородский государственный технический университет. - Н. Новгород, 2002.
6. Управление информационными рисками. Экономически оправданная безопасность. Петренко С. А., Симонов С. В. – М. : Компания АйТи ; ДМК Пресс, 2004. - 384 с.
7. Уткин Э. А. Управление рисками предприятия / Э. А. Уткин. – М. : Теис, 2006.
8. Белл Д., The coming of post-industrial society, N. Y., 1973.

Макаренко В. К.,
Федоров О. В.

ИННОВАЦИОННЫЙ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ КЛАСТЕР НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

*Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева,
г. Нижний Новгород, Россия*

Крупные научно-исследовательские центры российского промышленного комплекса являются на сегодняшний день одними из ключевых элементов национальной инновационной системы. Усиление роли инновационной деятельности, учитывая мировой опыт, возможно при концентрации на определенных территориях – в

частности, технопарках, а также при ее использовании таких структур, как инновационно-технологические центры. Такой подход позволяет создать условия развития территориальных кластеров в России, являясь одним из условий повышения конкурентоспособности отечественной эконо-

мики и интенсификации механизмов частно-государственного партнерства.

Концепцией долгосрочного социально-экономического развития РФ предусматривается создание сети территориально-производственных кластеров, реализующих конкурентный потенциал территорий, формирование ряда инновационных высокотехнологичных кластеров России.

Основной целью реализации кластерной политики является обеспечение высоких темпов экономического роста и диверсификации экономики за счет повышения конкурентоспособности предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций, образующих территориально-производственные кластеры.

Реализация кластерной политики способствует росту конкурентоспособности бизнеса за счет реализации потенциала эффективного взаимодействия участников кластера, связанного с их географически близким расположением, включая расширение доступа к инновациям, технологиям, «ноу-хау», специализированным услугам и высококвалифицированным кадрам, а также снижением транзакционных издержек, обеспечивающим формирование предпосылок для реализации совместных кооперационных проектов и продуктивной конкуренции.

Сегодня в России выделено 13-ть инновационных территориальных кластеров (ИТК) - это территории, на которых размещены предприятия, работающие в одной научно-производственной цепочке. Минэкономразвития будет выделять 5 млрд руб. в год на поддержку этих 13-и ИТК которые расположены в Центральном, Северо-Западном, Приволжском и Сибирском федеральных округах. Таким образом, кластеры получают из федерального бюджета 25 млрд руб. в течение 5 лет, начиная с 2013 г. Получателей по конкурсу определила правительственная комиссия по высоким технологиям и инновациям с целью обеспечения экономической безопасности

страны. Содержание этих 13-ти направлений:

- *Центральный федеральный округ*

1. Медицина и фармацевтика. Радиационные технологии (г. Обнинск);

2. Информационно-коммуникационные технологии (г. Зеленоград);

3. Ядерные технологии и получение новых материалов (г. Дубна);

4. Медицина, фармацевтика, биотехнологии (г. Пушкино);

- *Северо-Западный федеральный округ*

5. Кластер фармацевтической и медицинской промышленности (г. Санкт-Петербург);

- *Приволжский федеральный округ*

6. Ядерные, суперкомпьютерные и лазерные технологии (г. Саров);

7. Энергоэффективная светотехника и интеллектуальные системы управления освещением (Республика Мордовия);

8. Камский инновационный территориально-производственный кластер. Нефтегазопереработки и нефтегазохимия. Автомобилестроение (Республика Татарстан);

9. Инновационный территориальный. Аэрокосмический кластер. Летательные и космические аппараты (Самарская область);

10. Ядерно-инновационный кластер (г. Димитровград);

- *Сибирский федеральный округ*

11. Ядерные технологии. Производство и летательных и космических аппаратов (г. Железногорск);

12. Информационно-коммуникационные технологии. Биофармацевтический кластер. Медицина и фармацевтика (Новосибирская область);

13. Фармацевтика и медицинская техника. Медицина и фармацевтика. Информационные технологии и электроника. Информационно-коммуникационные технологии (Томская область).

То, что сегодня называется инновациями – путь от формирования новых идей до промышленного внедрения продукции, основанной на этих идеях, — на протяжении 65 лет характерно для всей деятельности РФЯЦ – ВНИИЭФ (Российский Феде-

ральный Ядерный Центр – Всероссийский научно – исследовательский институт экспериментальной физики). В ядерном центре ВНИИЭФ работают 3 академика РАН, 126 докторов и 469 кандидатов наук, 21 профессор. На данный момент средний возраст сотрудников института составляет 43 г., руководителя – 52, более 28 % дипломированных молодых специалистов моложе 35 лет. По итогам года численность сотрудников Института составляет 18,7 тыс. чел. Сегодня Институт имеет 840 действующих патентов на изобретения и полезные модели, более 160-ти из них получены в 2010 г. (что составляет 19,04% от общего числа положительных 840 решений). Солидная основа интеллектуальной собственности используется в 30-ти направлениях деятельности предприятия. Сотрудники ядерного центра участвовали в более сотни научно-технических мероприятий, подготовленных институтом и другими научными центрами России (конференции, симпозиумы, семинары, школы), где представили более 1000 докладов.

Ядерный центр выступил с важными инициативами, направленными на развитие отечественных суперкомпьютерных технологий в гражданской сфере и на широкое внедрение отечественного программного обеспечения для суперЭВМ с массовым параллелизмом в ведущие отрасли российской экономики.

РФЯЦ-ВНИИЭФ имеет мощную вычислительную, экспериментальную и производственную базу и представляет собой систему тесно взаимодействующих Институтов: теоретической и математической физики (ИТМФ), экспериментальной газодинамики и физики взрыва (ИФВ), ядерной радиационной физики (ИЯРФ), лазерно-физических исследований (ИЛФИ). В его состав также входят научно-технический центр физики высоких плотностей энергии и направленных потоков излучений, электрофизическое отделение, конструкторские бюро, производственно-технологический и конверсионный комплексы. Деятельность РФЯЦ-ВНИИЭФ – крупного и основного предприятия ядерно-оружейного комплекса неразрывно свя-

зана с концепцией развития экономики России, стратегическая цель которой к 2020 г. достичь статуса одного из глобальных лидеров XXI века.

Коллективы Институтов РФЯЦ-ВНИИЭФ, его конструкторских бюро и тематических научных центров успешно работают по следующим основным 19-ти направлениям с применением квантовых технологий:

- поддержание в необходимом состоянии ядерного арсенала России, повышение эффективности, безопасности и надежности ядерных боеприпасов;
- развитие методов комплексного тематического моделирования различных физических процессов с использованием современных высокопроизводительных вычислительных систем;
- современные методы конструкторского проектирования сложных технологических систем;
- гидродинамика быстрых процессов, физика и техника взрыва;
- создание специальных средств автоматизации;
- ядерно-физические исследования и радиационная физика;
- создание ядерных исследовательских реакторов и проведение на них специальных исследований;
- разработка уникальной ускорительной техники;
- физика высокотемпературной плазмы;
- сверхсильные магнитные поля;
- инерциальный термоядерный синтез;
- лазеры, физика взаимодействия лазерного излучения с веществом;
- разработка и внедрение современных средств учета и контроля ядерных материалов;
- научно-техническое сопровождение международных договоров по ограничению ядерных вооружений и нераспространению ядерного оружия;
- технологии создания новых материалов;
- охрана окружающей среды, экологический мониторинг;

- исследования в области атомной энергетики;
- исследования и разработки в области неядерных вооружений;
- конверсионная деятельность.

Таким образом, Саровский инновационный кластер, становится опорной точкой роста для экономики не только Нижегородского региона, а также всей РФ, яв-

ляясь инкубатором развития фундаментальной науки в России.

В современных условиях интеграция нео-корпоративных альянсов становится важнейшим фактором социально-экономического развития и важнейшим условием прогресса каждой из сфер общества. Преимущества подобной интеграции, в частности, представлены в табл. 1.

Таблица 1

Преимущества интеграции для основных стейкхолдеров

| Участники | Преимущества |
|--------------------------------------|--|
| ВУЗы | Участие в проектах, возможность применения научных разработок на практике |
| Наука | Создание максимально благоприятных условий для наукоемкого производства. Максимальное сближение науки, производства и бизнеса. Условия для продуктового обмена идеями и опытом. Создание условий для развития идей. Финансирование разработок |
| Бизнес-сообщество | Привлечение научных идей, подтверждение социальной ориентации. Создание инновационного бизнеса. Максимальное сближение науки, производства и бизнеса |
| Независимые коммерческие организации | Привлечение собственных членов для участия в проектах, возможность поиска новых партнеров через интеграционные объединения. Обеспечение интересов общества. Содействие развитию членов организации. Продвижение своих идей в бизнес среде, привлечение средств |
| Власть | Содействие развитию общества |
| Иностранные структуры | Поиск новых партнеров, участие в создании продукта |
| Общество | Научно-технический прогресс. Удовлетворение потребности |

Различные формы интеграционных структур: технопарки, технополисы, наукограды, академгородки, исследовательские университеты, бизнес-инкубаторы,

инновационно-технологические центры, уже оправдали качественно новую форму взаимодействия субъектов мировой экономики.

Секция «Место иностранных языков в системе формирования личности и профессиональных компетенций специалистов экономического профиля»

Гордеева Н. Г.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА ЛИНГВИСТОВ-ПЕРЕВОДЧИКОВ

ФГБОУ ВПО «Чувашский государственный педагогический университет им. И.Я. Яковлева», г. Чебоксары, Россия

В связи с переориентацией системы высшего образования на новые ценности, особую роль необходимо отводить созданию педагогических технологий, адекватных уровню общественного знания. Проблема внедрения современных педагогических технологий в области иноязычного образования приводит к необходимости определения нормативных требований к технологическим умениям будущих лингвистов-переводчиков при организации процесса обучения на языковых факультетах.

Вместе с тем проблема состоит именно в том, чтобы в процессе подготовки будущего лингвиста-переводчика создать условия, способствующие формированию у студентов технологических умений, направленных на организацию профессиональной деятельности.

Технологическая культура – это культура современного технологически насыщенного общества. Это новое отношение к окружающему нас миру, основанное на преобразовании и улучшении, а также совершенствовании среды обитания человека.

Понятие «технологическая культура» олицетворяет новый слой культуры, указывающий на высокий уровень способностей и научных знаний в осуществлении человеком любого технологического процесса или проекта как в социальной, так и в производственной сферах деятельности.

Одной из важнейших целей системы технологического образования в воспитании технологической культуры в учебном процессе является воспитание потребности в овладении ими системой научных знаний. На основе научного знания рождаются

новые технологии, ведущие к изобилию и процветанию общества

Овладеть технологической культурой в условиях технологического образования означает овладеть функциональными методами и способами усвоения технологических знаний, необходимых во всякой деятельности, т. е. алгоритмом преобразовательной деятельности. Являясь интегративной основой технологического образования, он включает в себя два основных компонента - процесс проектирования и процесс изготовления.

Исследователи раскрывают сущность технологической культуры через акцентуацию ее нормативной функции, подчеркивая тем самым необходимость носителей культуры соблюдать образовательные стандарты с помощью осуществления определенных дидактических модулей (В.М. Монахов, Ю.О. Овакимян, В.П. Пустовойтов, Б.Н. Полозов) [4].

Под технологической культурой лингвиста-переводчика мы понимаем овладение логикой профессионального поведения лингвиста-переводчика, опытом креативной деятельности, способами организации технологических процессов, способностями к применению информационных ресурсов и технологий, программных и сетевых средств для осуществления профессиональной переводческой деятельности.

Особое внимание нужно уделять технологическому образованию будущего лингвиста-переводчика, выявлению и обоснованию технологических приемов подготовки студентов к профессиональной переводческой деятельности, формированию у них творческой активности и ини-

циативы, овладению общей и профессиональной культурой.

Очень важно, чтобы каждый будущий лингвист-переводчик осознал необходимость творческого выбора оптимальных средств преобразовательной деятельности из многих альтернативных и многовариантных решений в новых условиях, в соответствии с ориентацией на общечеловеческие ценности.

Именно инициативные и самостоятельные специалисты, способные постоянно совершенствовать свою личность и деятельность, могут адекватно выполнять свои функции, отличаясь высокой восприимчивостью, социально-профессиональной мобильностью, готовностью к быстрому обновлению знаний, расширению арсенала навыков и умений, освоению новых сфер деятельности, творчески относиться к реализации того или иного решения, находить новые источники информации, вести непрерывный инновационный поиск.

В основе такого непрерывного самообразования лежит процесс самообучения, обеспечивающий не только необходимые знания, но и формирование самостоятельности как профессионально значимого качества личности. Поэтому одной из важнейших задач при подготовке будущего лингвиста-переводчика, сегодня становится формирование его технологической культуры. Благодаря этому будет ускорен процесс освоения им профессионально-значимых качеств.

В процессе формирования технологической культуры у будущего лингвиста-переводчика облегчается адаптация личности в системе общественных отношений, что способствует усвоению будущими переводчиками социокультурного опыта; обеспечивается возможность достижения необходимого уровня разностороннего развития личности и подготовки ее к успешной профессиональной переводческой деятельности; гарантируется высокое качество профессиональной подготовки будущих лингвистов-переводчиков, эмоциональной и нравственной самоорганизации и самореализации.

Следовательно, технологическая культура – необходимый компонент творческой самореализации и профессионального самосовершенствования личности будущего лингвиста-переводчика, грамотного владения основами образовательной деятельности, готовности к инновациям и новаторству.

Формирование технологической культуры базируется на формах аудиторной (лекции, практические занятия, семинары, практикумы) и самостоятельной (рефераты, курсовые и выпускные квалификационные работы) работы. Наряду с традиционными методами обучения можно использовать метод проектов, деловые игры, уроки-рекламы, презентации и др.

Функция самостоятельной работы состоит в обучении студентов умению извлекать и отбирать факты, делать собственные обобщения, выводы, давать объяснения, использовать и излагать приобретенные знания. Она готовит будущего лингвиста-переводчика к непрерывному образованию, добыванию новой информации в течение всей его профессиональной деятельности.

Таким образом, иметь определенный уровень технологической культуры должен каждый человек. Уровень технологической культуры человека является одним из видов универсальных культур и выступает сейчас в качестве основного фактора прогрессивного развития общества и производства, что способствует успешной деятельности человека во всех сферах жизни. Технологическая культура является составной частью профессиональной культуры, но она еще не стала, к сожалению, одним из ключевых вопросов в подготовке лингвистов-переводчиков.

Литература

1. Атутов, П. Р. Технология и современное образование // Педагогика. – 1996. – №2. – С. 10-11.
2. Беспалько, В. П. Слагаемые педагогической технологии. – М., 1989.

3. Гульчевская, В. Г. Современные педагогические технологии / В. Г. Гульчевская. - Ростов н/Д, 1999.

4. Личностно-ориентированный образовательный процесс: сущность, содержание, технологии. – Ростов н/Д, 1995.

5. Раченко, И. П. Технология развития педагогического творчества / И. П. Раченко. - Пятигорск, 1998.

6. Селевко, Г. К. Современные образовательные технологии / Г. К. Селевко. – М., 1998.

7. Фокин, Ю. Г. Теория и технология обучения: деятельностный подход / Ю. Г. Фокин. – М. : Академия, 2008.

Зайцева Е. Л.

OUT-OF-NORM TECHNIQUES TO INTEREST FOREIGN DEPARTMENT LEARNERS

*Чебоксарский институт экономики и менеджмента (филиал)
ФГБОУ ВПО «СПбГПУ» г. Чебоксары, Россия*

As foreign language teachers we are always on the lookout for something new and interesting to stimulate our learners. Conditions which promote low anxiety level may improve learning. When learners enjoy class activities their affective filter is low and they can learn more. New and different activities out of the norm lower their affective filters.

Here are some not so commonly used techniques for adding the new twist to our English and other languages classes. Giving learners something new and out of the norm makes wonders in relieving interest of those on whom you may have tried everything.

Do your learners have iPods or cell phones? We shouldn't curse or swear at them for using new technologies in their lives. We should turn it to our advantage. A number of websites can get our learners up using these latest items for language practice. Here is a useful website for more podcasting information: www.Freevideos.RT.com where you can register and download documentaries, interviews and opinions as well as special programs absolutely free for your personal video projects.

The other well-in-use technique is called Asking Walt Disney for advice. Walt Disney can still make us laugh, smile, cry and cheer. You may take some short clips from his animated stories on www.justdisney.com/walt_disney. Then change the situation. Alter the characters. Modify the end

or the beginning to produce a whole different look on age-old themes. Why shouldn't our newly invented stories be even better than the original ones? As far as they are stimulating and generate interest that is all that matters. Everyone will have a wonderful time following the new twists on the classic themes.

Only one day is necessary to switch roles. Have you ever given your learners the possibility to prepare examination for you to be examined? Have you ever given them the chance to talk freely on a subject that not you but they want to talk? Nothing should be taboo – music, movies, guys or at least almost nothing. You as their teacher will be surprised to find out what they want to discuss!

As for some serious practices here you are. The method of direct practice widely in use for the USA diplomatic courses makes students repeat phrases. It can quickly provide a phrase-book-type language knowledge. Within these limits the students' usage of the language is precise and accurate. But they are not flexible as for what to choose for saying.

Blended learning combines face-to-face teaching with distance education either web-based or computer-based. It presents a major growth point in the English Language teaching industry over the last ten years.

To sum up we can freely say there is a great deal of methods and techniques for teaching and studying languages. Some of them are widely in use, some have known

their heyday and have fallen into obscurity, and still some can contribute insights that may be absorbed into the generally accepted mix. But there is no exaggeration in saying that

these new out of norm and not in common use techniques can add new life to our lessons and to relieve any boredom while trying to make our students speak.

Зейнутдинова Э. Ш.

ПОТЕНЦИАЛ КОЛЛЕКТИВНОГО СПОСОБА ОБУЧЕНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ ИНОЯЗЫЧНЫХ КОММУНИКАТИВНЫХ УМЕНИЙ СТУДЕНТОВ

ФГБОУ ВПО «Чувашский государственный педагогический университет им. И.Я. Яковлева», г. Чебоксары, Россия

Формирование иноязычных коммуникативных умений у студентов языковых вузов предусматривает обучение не столько системе языка, сколько практическое овладение иностранным языком, а для этого необходима достаточная речевая практика. Следовательно, вся структура занятий должна соответствовать реальной ситуации общения, а используемые методы, приемы должны предоставить каждому студенту возможность максимальной устной практики на занятии.

Реализация данной задачи осуществляется наилучшим образом через применение в образовательном процессе коллективного способа обучения.

Коллективный способ обучения включает в себя, согласно В. К. Дьяченко, четыре формы организации учебного процесса: индивидуальную, парную, групповую и коллективную – причем ведущей, системообразующей является коллективная форма, или работа в парах сменного состава [1, с. 49].

Коллективная форма обучения, или работа в парах сменного состава, означает такую организацию обучения, при которой все участники работают друг с другом в парах и состав пар периодически меняется. В итоге получается, что каждый член коллектива работает по очереди с каждым. «...Сущность коллективного обучения может быть сформулирована так: все обучают каждого, и каждый обучает всех.... При коллективном обучении ...то, что знает один, должны знать все, а также все, что знает коллектив, должно становиться дос-

тоянием каждого. Наиболее соответствующим цели и смыслу коллективного обучения может быть только такое обучение, при котором каждый работает с каждым» [1, 86].

В обучении иностранному языку как никакому другому предмету в большей мере присуща коллективная деятельность, так как научить общению на иностранном языке, сформировать коммуникативные умения и навыки можно лишь через его организацию. К тому же специфика будущей профессиональной деятельности студентов языковых вузов, в большей части проявляющаяся во взаимодействии с другими людьми, приводит нас к выбору доминирования коллективных форм.

Коллективное взаимодействие создает наиболее благоприятные условия для интенсивного формирования речевых умений и навыков и готовности их применения в интересах социально и индивидуально значимых сфер общения. При таком подходе речевая деятельность учащихся, их учебное, но коммуникативно мотивированное общение выступает как совместный продукт всех учащихся, в который каждый вносит свой посильный вклад. По сравнению с индивидуально совершаемыми и оцениваемыми высказываниями в традиционном обучении коллективное общение имеет ряд принципиальных преимуществ: постоянное поддержание внимания обучающихся, их речевой активности, чувства сопричастности, коллективизма, взаимовыручки и т.д. Оно способствует снятию ряда психотравмирующих факторов:

психологического барьера при пользовании языком, ошибкобоязни, скованности, пассивности и др. [3, 41].

Традиционное обучение, постоянно соскальзывающее на индивидуальную работу преподавателя с отдельными студентами (традиционный опрос, исправление индивидуальных ошибок, вопросно-ответный диалог преподавателя и студента), разобщает группу в целом, выделяя одного студента на фоне других, отключает внимание всех остальных и блокирует их речевую активность.

При применении коллективной формы работы на занятиях по иностранному языку происходит повышение интереса студентов к языку, возникновение новых потребностей и мотивов, стимулирующих студентов к самостоятельным занятиям языком.

В вузовской практике при обучении иностранному языку можно использовать следующие методики (приемы) коллективного способа обучения:

1. Совместная работа над новым текстом. Студенты имеют разные тексты, и каждый из них готовит соседа по своему тексту читать, правильно переводить, дает значение новых слов, задает вопросы для проверки понимания текста, помогает составить план текста, выслушивает пересказ, исправляет ошибки. После знакомства с переводом, проверки и записи новых слов, ответа на вопросы и обсуждения текста производится обмен заданиями (текстами). Прежде чем приступить к работе с новым партнером и учить его новому, только что полученному тексту, каждый может поработать над текстом индивидуально, чтобы лучше разобраться.

2. Работа в парах сменного состава может быть успешно применена при изучении стихотворений. Сначала стихотворение разбирается на занятии, делается перевод, выписываются новые слова, выразительно читается преподавателем. Потом идет его проработка, студенты учат его наизусть по частям, работая друг с другом. В дальнейшем нужно переходить к одновременному изучению разных сти-

хотворений, работая с разными партнерами по очереди.

3. Взаимные диктанты. Для взаимных диктантов может служить материалом любой изучаемый текст, как тот, который был уже изучен ранее, так и тот, к изучению которого студенты приступают и уже успели ознакомиться с переводом и новыми словами. Для взаимных диктантов можно брать отдельные слова и выражения [2, с. 57].

4. Поабзацная проработка текстов (статей) по методике, предложенной А.Г. Ривиным. Каждый студент получает текст (статью) и прорабатывает ее поабзацно (по частям) в парах сменного состава следующим образом: Для проработки первого абзаца студент находит себе напарника, с которым читает, обсуждает, выясняет содержание и озаглавливает абзац (именно озаглавливает, а не конспектирует). Название первого абзаца записывает в тетрадь. Таким же образом он помогает своему товарищу разобраться в его абзаце, озаглавить и записать название в тетрадь. (Напоминаем, что у каждого студента своя тема). После этого для проработки своего второго абзаца студент ищет нового напарника, рассказывает ему содержание первого абзаца, далее с ним читает, обсуждает, выясняет содержание второго абзаца, озаглавливает и пишет название в тетрадь. Таким же образом он помогает своему напарнику, прослушивает его, помогает ему разобраться в его абзаце, озаглавить его и записать название в тетрадь. Для проработки третьего абзаца текста студент ищет нового напарника, рассказывает ему содержание первых двух абзацев, далее с ним читает, обсуждает, выясняет содержание третьего абзаца, озаглавливает и пишет название в тетрадь. Затем он прослушивает своего напарника, помогает ему разобраться в его абзаце, озаглавить и записать название в его тетрадь. Все общение ведется на иностранном языке [4, 70].

Таким образом, применение коллективного способа обучения на занятиях по иностранному языку способствует:

- значительному увеличению времени устной речевой практики в расчете на

одного студента, что приводит к развитию у обучаемых коммуникативных умений;

- совершенствованию навыков логического мышления и понимания;
- увеличению числа ассоциативных связей, а следовательно, более прочному усвоению материала;
- повышению познавательной активности и мотивации к обучению иностранного языка;
- исчезновению психологических, коммуникативных барьеров.

К сожалению, такая форма коллективного обучения, как работа студентов в парах сменного состава, по сравнению с групповой формой, не получила пока широкого распространения в учебном процессе, что составляет проблему научного поиска наиболее оптимальных сочетаний этой формы с традиционно используемыми формами организации обучения.

Литература

1. Дьяченко, В. К. Организационная структура учебного процесса и ее развитие / В. К. Дьяченко. – М. : Педагогика, 1989. – 160 с.
2. Дьяченко, В. К. Сотрудничество в обучении / В. К. Дьяченко. – М. : Просвещение, 1991.–192 с.
3. Китайгородская, Г. А. Методика интенсивного обучения иностранным языкам / Г. А. Китайгородская. – М. : Высшая школа, 1982. – 141 с.
4. Мкртчян, М. А. Теория и технология коллективных учебных занятий / М. А. Мкртчян и др. // Начальный курс: Дистанционное учебное пособие. – Красноярск: Гротеск, 2005. – С. 11-28.

Метелькова Л. А.
Egorova Y. L.

DE LA PÉDAGOGIE TRADITIONNELLE À LA PÉDAGOGIE DE PROJET VIA LA CRÉATION D'UN SITE INTERNET EN FLE

ОТ ТРАДИЦИОННОЙ ПЕДАГОГИКИ К ПРОЕКТНОЙ ЧЕРЕЗ СОЗДАНИЕ ИНТЕРНЕТ-САЙТА В ПРЕПОДАВАНИИ ФРАНЦУЗСКОГО ЯЗЫКА КАК ИНОСТРАННОГО

*Чебоксарский институт экономики и менеджмента (филиал)
ФГБОУ ВПО «СПбГПУ»г. Чебоксары, Россия*

*l'Université Blaise Pascal, Clérmont Ferrand, France
Университет Блеза Паскаля, г. Клермон Ферран, Франция*

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы использования новых информационных и коммуникационных технологий в преподавании иностранных языков. Создание Интернет-сайтов позволяет повысить мотивацию студентов к изучению иностранных языков и развить их письменные и устные иноязычные коммуникативные компетенции.

Le projet pédagogique sur lequel on a travaillé s'intitule « création d'un site Internet - Etudes en France : mode d'emploi ».

Les objectifs globaux du projet sont :

- aider les étudiants russes dans leur apprentissage du français à travers la création d'un site Internet «Etudier en France : mode

d'emploi». Cela étant utile pour les étudiants russes voulant poursuivre leurs études en France

- faire une présentation orale du site via PowerPoint

L'utilisation des TICE est l'une des meilleures façons d'initier les apprenants à la

communication interculturelle et de les faire entrer directement en contact avec des étrangers. On trouve nécessaire de mettre l'accent sur l'activité des échanges avec des natifs via Skype. Il s'agissait alors de faire entrer les apprenants en contact avec des étrangers via les échanges par mail et via Skype dans le but de leur faire pratiquer la langue dans une situation plus authentique que celle de la classe, de leur faire découvrir les réalités francophones d'aujourd'hui et une autre façon d'enseigner la langue.

Lors de la mise en place de cette activité j'ai été confronté à plusieurs problèmes. Tout d'abord, il n'a pas été évident de trouver des étudiants français intéressés par les échanges avec les Russes. J'ai eu des contraintes temporelles. Il aurait fallu prévoir plus de séances afin de préparer les étudiantes aux échanges en direct.

Étant donné que la méthode actionnelle demande aux apprenants d'être autonomes, j'ai décidé de donner une liberté totale en ce qui concerne les échanges avec les Français. D'un côté l'autonomie peut assurer l'apprenant, le faire maître d'actions, de l'autre une telle liberté d'actions peut en quelque sorte le déboussoler et par conséquent tout simplement il n'osera pas entreprendre de démarches ce qui s'est passé avec certaines de mes étudiantes. Ces dernières n'ont pas eu de séances Skype n'étant pas sûres d'elles et de peur de faire des erreurs.

On est persuadée que les échanges à distance sont des activités motivantes qui permettent l'ouverture vers le monde et le développement de nombreuses compétences. On mettra tout de même un petit bémol quand à l'utilisation de ce procédé pour les apprenants de niveau B1 voire moins car les difficultés rencontrées peuvent engendrer des discussions, des travaux improductifs. Cependant, paradoxalement, l'étudiante la moins compétente en langue s'est montrée stimulée par l'enjeu et a réussi à se surpasser pour réaliser un travail très intéressant. Cela ne me permet donc pas précisément de dire à partir de quel niveau l'usage de ce dispositif est le plus efficace.

En prévoyant cette activité on a pensé recueillir des exemples riches du point de vue

de l'interculturel pour pouvoir ensuite les analyser. Limitées dans le temps mes étudiantes n'ont eu qu'une séance en direct, par conséquent il était difficile de faire ressortir de réels points d'interculturalité. On pense que si l'on n'avait pas été limité dans le temps cette expérience aurait pu être plus enrichissante et les apprenants auraient alors pu être confrontés à des tensions interculturelles.

- Compétences mises en place

Grâce au travail sur le projet les étudiantes ont pu développer plusieurs compétences : compétences générales individuelles (savoir, savoir-faire, savoir-être, savoir apprendre), compétences langagières, compétences sociolinguistiques (savoir réagir de manière appropriée aux situations sociales), compétences pragmatiques (savoir participer à une conversation ou organiser un discours).

Le travail sur le projet « Etudes en France : mode d'emploi » demandait aux apprenants d'avoir également des connaissances informatiques. Leurs compétences informatiques étaient peu développées, mais cela n'a pas été un obstacle car la création du site s'est faite avec l'aide d'un technicien. Le fait que chaque fille possédait un ordinateur chez elle a facilité le travail.

En prenant du recul on pense que le travail aurait pu être plus efficace si mes séances allaient de pair avec les cours d'informatique lors desquels mes apprenants ont pu se familiariser avec les TICE. Dotés de la culture informatique les apprenants auraient pu être plus à l'aise face au travail sur l'ordinateur et mener le projet avec plus d'aisance. De même en tant qu'enseignante je regrette de ne pas avoir eu d'expérience personnelle de création d'un site Internet auparavant, ce qui aurait pu me donner des pistes de réflexions et d'idées performantes.

En ce qui concerne la compétence de créativité (la capacité d'un individu ou d'un groupe à imaginer ou construire et mettre en œuvre un concept neuf, un objet nouveau ou à découvrir une solution originale à un problème) il est vrai que je n'ai pas assez insisté sur son développement ce qui aurait pu être permis aux étudiantes de réaliser un travail plus en profondeur. J'ai essayé de les

faire réfléchir plus sur les titres des rubriques du site Internet en donnant des exemples de titres accrocheurs et créatifs, mais étant donné que l'esprit critique des étudiantes n'est pas suffisamment développé et qu'elles étaient habituées au travail « par cœur » elles ont vite abandonnées cette idée sous prétexte qu'elles préféreraient la simplicité. Tout de même je peux vous présenter une initiative entreprise par une de mes étudiantes comme l'esquisse de l'emblème du site « Etudes en France : mode d'emploi ».

- Présentation du projet au public

La présentation du projet « Etudes en France : mode d'emploi » a été réalisée à la fois en français et en russe accompagné d'un PowerPoint. Les étudiantes ont été divisées en groupe de binôme dans le but de faire la traduction parallèle. Il faut dire que la traduction n'était pas faite de manière spontanée étant donné qu'elle était préparée et apprise à l'avance. J'aurais préféré que cela soit une vraie situation d'interprétariat, pour que les étudiantes puissent montrer véritablement leur maîtrise de la langue au niveau linguistique et culturel. Il aurait fallu consacrer plus de temps à cette activité qui demande une capacité de concentration, une bonne mémoire, un esprit souple et agile afin que les apprenants puissent suivre le discours avec attention pour ne pas sortir du contexte et traduire simultanément pour l'auditeur.

- Difficultés rencontrées

Lors de la réalisation du projet mes étudiantes ont rencontré de nombreuses difficultés telles que : nouveauté du travail et son insertion dans un cursus traditionnel, travailler en groupe, être autonome, difficultés techniques, etc.

On voudrait mettre l'accent sur quelques difficultés qui ont davantage attiré mon attention. Tout d'abord c'est la peur de faire des erreurs engendrée par la barrière de langue dû à l'enseignement rigoureux en Russie. Ce problème était relativement résolu grâce à l'ambiance de confiance et mes encouragements lors des séances sur le projet. Tout de même je pense que le problème aura toujours lieu car les enseignants de français à l'Université pédagogie ne changent pas de tactique d'enseignement.

Il faut dire que le travail sur la rédaction des textes des rubriques du site Internet était l'activité la plus difficile pour les apprenants. Malgré les explications au sujet de la rédaction des synthèses mes apprenants faisaient du copier-coller. J'insistais alors à ce que les étudiantes rédigent les textes par leurs propres mots et idées et je renvoyais les documents pour que les filles puissent les modifier en les accompagnant par des messages encourageants. Il fallait prévoir plus de temps pour cette activité afin de montrer comment les apprenants pouvaient synthétiser les documents récoltés.

Il était inhabituel pour moi d'accepter des imprévus, d'être souple et réceptive, toujours à l'écoute des étudiantes et attentive à leurs besoins et intérêts, proposer des idées et ne pas les imposer. Tout de même j'ai réussi à accepter l'idée que tout projet découle des apprenants et que c'est à eux de jouer le jeu et non pas à moi. Il m'a été difficile de trouver un juste milieu entre le rationnel, le social et l'affectif se trouvant en interaction permanente entre eux. Lors de la réalisation du projet on a essayé alors de ne pas mettre accent sur l'un au détriment des autres.

Le stage effectué et la rédaction du mémoire « Développement de la conscience interculturelle via la création d'un site Internet en FLE » ont permis de réfléchir du point de vue critique sur mon travail.

Premièrement on pense qu'il aurait fallu me procurer davantage d'ouvrages pertinents pour la réalisation d'un tel projet avant de le mettre en place. Après avoir lu des exemples et des conseils j'aurais pu éviter certaines difficultés, comme par exemple : gérer une interview.

Il aurait fallu prévoir plus de séances pour certaines activités comme les échanges avec les natifs ou le travail sur les interviews pour développer plus le côté interculturel du projet.

Après avoir travaillé sur le projet on a compris qu'il faut que les professeurs améliorent leurs compétences informatiques. Si ces connaissances avaient été suffisantes pour monter un site Internet on aurait pu me passer de l'aide de l'informaticien et travailler avec les apprenants sans intermédiaire.

ДЕЛОВОЙ АНГЛИЙСКИЙ В ФОРМИРОВАНИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КАЧЕСТВ СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ

Филиал Санкт-Петербургского Экономического Университета в г. Чебоксары, Россия

В настоящее время в связи с произошедшими экономическими изменениями в России наблюдается тенденция к выходу российских учреждений и компаний на международный рынок в различных областях деятельности. В Европе, где существует единое экономическое пространство, в деятельности предприятий и организаций большое значение приобретают все компоненты мировой рыночной экономики, коммерции и маркетинга. Европейское сообщество расширяется, включая страны Восточной и Центральной Европы. При этом усиливается сотрудничество российских фирм с зарубежными в различных областях и сферах деятельности, поэтому эффективная коммуникация в бизнесе, в технической и административной областях становится жизненно необходимой.

Успешность деятельности наших компаний зависит от налаживания и установления дружеских деловых партнерских взаимоотношений. Чтобы быть эффективными, персоналу компаний необходимо владеть языком, с помощью которого осуществляется обмен информацией, идеями, знаниями. То же самое касается и международного взаимодействия в сфере науки, которое происходит, главным образом, на английском языке. Все большее количество профессионалов в различных сферах деловой активности осознает тот факт, что язык делового общения существует не сам по себе, а функционирует в качестве составной стратегии бизнеса. Это закономерно, так как язык бизнеса в определенной степени специфичен, он имеет свою логику и характерные для этой сферы деятельности терминологию и особенности.

Деловой английский содержит в себе несколько аспектов. Под этим понятием объединены навыки бизнес-коммуникации, бизнес-корреспонденции, профильного английского языка. Навыки

бизнес-коммуникации необходимы для общения по телефону на английском языке, проведения презентаций и выступлений с использованием характерных речевых оборотов и интонаций. Такие знания необходимы сотрудникам компаний от секретарей до топ-менеджеров и директоров. Правильное ведение телефонных переговоров и умение грамотно презентовать свои идеи – неотъемлемая часть работы с партнерами компании. Простые, легко усваиваемые фразы позволят вам действовать дружелюбнее, вежливее и увереннее. В беседе с иностранцами вам не придется обдумывать каждую фразу – можно сосредоточиться на сути беседы. Навыки бизнес-корреспонденции на английском языке нужны для деловой переписки, ее форм и правил.

Выделяют виды делового и профессионального общения по способу обмена информацией – устное и письменное. В прямом (устном) контакте и непосредственной беседе наибольшее значение имеют устная и невербальная коммуникации. Беседа или передача сообщений по телефону являются самыми распространенными формами коммуникаций, их отличает непосредственный контакт и большое разнообразие способов общения, что позволяет без труда сочетать деловую (формальную) и личную (неформальную) части всякого сообщения.

Письменные виды делового и профессионального общения — это служебные документы: внутренние документы или письма, направленные за пределы учреждения. Они должны быть изложены хорошим языком, а все имена собственные переданы без ошибок. Здесь грамотность играет определяющую роль. Следует обратить внимание на деловую корреспонденцию, без которой невозможно полноценное ведение бизнеса. Деловая переписка –

лицо каждого серьезного бизнесмена или политика. Практикой делового общения доказано, что никакая другая способность, которой может обладать деловой человек, не дает ему такого авторитета, как хорошее владение письменной деловой речью. Многие из деловых людей нередко оказываются беспомощными перед необходимостью составить служебный документ или подготовить деловое письмо. Причина тому – своеобразие речевых средств и речевого этикета письменной деловой речи.

Язык деловой переписки характеризуется частой повторяемостью и единообразием речевых средств, поэтому в нем много речевых клише, которые помогают конкретнее выразить мысль, полностью исключить различное понимание конкретного текста. Существуют некоторые особенности написания деловых писем. Если их усвоить, то можно с легкостью писать и самые обычные и очень сложные письма. Особенности таковы: бизнес-письма должны быть точными, краткими и вежливыми. Чем яснее и проще вы говорите, тем быстрее вас поймет собеседник, и тем помнить: если в вашем письме будет эф-

фективнее будет ваше общение. Следует слишком много ненужных фраз, читатель может подумать, что вы неискренни и достижение цели станет невозможным. В условиях присоединения России к Болонскому процессу и введения образовательных стандартов нового поколения преподаватель иностранного языка должен организовать освоение студентом необходимого содержания образования не только через аудиторные занятия, но и самостоятельную работу, развитие навыков самостоятельного поиска информации и способов ее обработки.

Литература

David Crystal. English as a Global Language. – Cambridge University Press, 1997. – P. 5.

Тарнопольский, О.Б., Кожушко С.П. Методика обучения английскому Если их усвоить, то можно с легкостью писать и самые обычные и очень сложные письма. Особенности языка для делового общения /О.Б. Тарнопольский. – К. : Ленвит, 2004. – 192 с.

Никитина Е. Г.

МЕСТО ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА В СИСТЕМЕ РАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТИ И ФОРМИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ БУДУЩИХ СПЕЦИАЛИСТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ

*Чебоксарский институт экономики и менеджмента (филиал)
ФГБОУ ВПО «СПбГПУ», г. Чебоксары, Россия*

В условиях включения нашей страны в мировую торгово-экономическую систему и повышения международной мобильности квалифицированных специалистов иноязычная компетентность становится для будущих специалистов в области экономики условием осуществления эффективной профессиональной деятельности. Иностранный язык для экономиста – это залог успешной карьеры. Владение специалистом лингвистического профиля иноязычной компетентностью на среднем и продвинутом уровнях, включая владение профессиональным иностранным, повы-

шает его профессиональную компетентность и конкурентоспособность. Значимость и «, чем у специалиста, не владеющего цена» такого специалиста на рынке труда, выше иностранным языком. Также следует отметить, что престижные экономические вузы страны часто сотрудничают с европейскими учебными заведениями и предлагают своим студентам стажировку за рубежом. В этом случае идет речь о свободном владении как минимум одного иностранного языка, а лучше двух.

Прежде чем определить место иностранного языка в системе развития лич-

ности и формирования профессиональных компетенций будущих специалистов экономического профиля, обратимся к сущности значений терминов «развитие» и «формирование». Опираясь на работы отечественных психологов, определим «развитие» как целенаправленное накопление информации с последующим ее упорядочением, структуризацией [1, с. 213]. Формирование же в отличие от развития предполагает «завершение природы человека», реализацию его природных потенций через обучение и воспитание [2, с. 118].

Эффективность формирования личности в процессе профессиональной подготовки определяет реальный результат, сформированность у будущих специалистов новых способов деятельности, реализацию творческого потенциала и т. д. Формирование личности экономиста заключается не только в осуществлении себя в экономической деятельности, но и развитии посредством ее.

Будучи обязательной составляющей общего образования, иностранный язык в то же время выступает неотъемлемой частью качественного профессионального образования и вносит весомый вклад в подготовку будущего специалиста, обладая значительными возможностями для формирования условий личностного, профессионального, культурного становления специалиста.

Исходя из нашего опыта преподавания иностранных языков в экономическом вузе, мы можем утверждать, что обучение иностранному языку будущих экономистов и менеджеров предполагает сочетание овладения профессионально-ориентированным иностранным языком с развитием личностных качеств обучающихся. Изучение дисциплины «Иностранный язык» будущими специалистами экономического профиля базируется на следующих положениях:

- реализация принципа паритетности сознательного партнерства и взаимодействия студентов и преподавателя;

- реализация коммуникативного подхода;

- реализация профессионально-ориентированного подхода;

- постановка акцента на осознание учебной информации и установление связей и закономерностей внутри разделов материала (т.е. перенос акцента с механического запоминания и заучивания лексики, грамматических явлений, текстов и т.д.).

Реализация данных положений в учебном процессе способствует партнерскому взаимодействию студентов и преподавателей на интерактивном уровне, становлению личности будущего специалиста с активной жизненной позицией, ответственного за свои действия, осознанно строящего свою образовательную траекторию.

Для организации эффективного занятия на иностранном языке преподавателем учитываются определенные количественные и качественные характеристики:

- оптимальный объем учебной группы (8-12 человек);

- личностные характеристики (характер взаимоотношений обучающихся, уровень консолидации внутри группы, малых групп и др.);

- пространственное расположение участников учебного процесса (полукругом, лицом друг к другу);

- уровень владения иностранным языком и последующее разделение студентов в подгруппы базового и продвинутого уровней и т. п.

Изучение иностранного языка базируется на проведении практических занятий 2 раза в неделю в относительно небольших подгруппах, что позволяет:

- быстро и эффективно наладить обратную связь между преподавателем и студентами;

- активно вовлекать в ход занятия каждого студента и позволить ему / ей максимально проявить себя, причем неоднократно;

- комбинировать различные формы работы на занятии – в паре, команде, малой группе;

- осуществлять дифференцированный и индивидуальный подход.

Взаимодействие, организованное в процессе обучения иноязычному общению, позволяет придать совместной деятельности студентов менее формальный и более мотивированный характер, тем самым развивая инициативность, активность и интерес к познавательной деятельности. Выделим несколько факторов, положительно влияющих на динамику взаимодействия студентов внутри подгруппы при обучении иностранному языку:

– признание изучаемой проблемы или темы лично значимой для студента,

– привитие творческого отношения к учебно-познавательной деятельности,

– поощрение готовности и желания студента участвовать в аудиторной и самостоятельной деятельности по изучению языка,

– поощрение проявления креативного подхода (стремление овладеть новыми способами освоения знаний, действовать не по шаблону, действовать в ситуации частичной и полной неопределенности, максимально актуализировать имеющиеся иноязычные знания, умения и навыки и совершенствовать свою иноязычную компетентность).

Итак, ценность организации обучения иностранному языку заключается в том, что:

1) создаются естественные условия для знакомства обучающихся, их дальнейшего взаимодействия и совместной деятельности, а также условия для развития более доверительных отношений между обучающимися и с преподавателем;

2) актуализируется индивидуальный опыт студентов;

3) дается возможность ознакомиться с различными мнениями и точками зрения на одну проблему, сопоставить их, что обеспечивает более глубокое осознание и переживание воспринимаемой информации.

Вклад дисциплины «Иностранный язык» в систему развития личности и формирования профессиональных компетенций будущего экономиста непосредственно связан с ее спецификой. Определим ее.

I. Специфика иностранного языка как знаковой кодовой системы, его «всепредметность» и «беспредельность» создают определенные проблемы при отборе предметно-тематического содержания обучения, прежде всего тематики речевой деятельности. Наиболее оптимальным в этой связи является структурирование содержания обучения иностранным языкам на два основных блока – общий иностранный язык и профессиональный иностранный язык. Каждый из этих блоков представлен в виде соответствующих модулей (табл. 1, 2).

Таблица 1

Содержание обучения иностранному языку по модулям

| | Название модуля | Содержание |
|----|--|---|
| 1. | Модуль 1 Бытовая сфера общения (Я и моя семья) | • Я и моя семья. Семейные традиции, уклад жизни |
| | | • Дом, жилищные условия |
| | | • Досуг и развлечения в семье. Семейные путешествия |
| | | • Еда. Кафе и рестораны |
| | | • Покупки. Покупки онлайн |
| 2. | Модуль 2 Учебно-познавательная сфера общения | • Высшее образование в России и за рубежом |
| | | • Вуз, в котором я учусь |
| | | • Студенческая жизнь в России и за рубежом |
| 3. | Модуль 3 Социально-культурная сфера общения | • Язык как средство межкультурного общения |
| | | • Общее и различное в странах и национальных культурах |
| | | • Здоровье, здоровый образ жизни |
| | | • Мир природы. Охрана окружающей среды. Глобальные проблемы |

Таблица 2

Содержание обучения профессиональному иностранному языку по модулям

| | Название модуля | Содержание |
|----|---|--|
| 1. | Модуль 1 Трудоустройство и работа | • Поиск работы |
| | | • Устройство на работу |
| | | • Составление резюме и заявления о приеме на работу |
| | | • Собеседование |
| | | • Деловой этикет. Этика межкультурного общения |
| | | • Структура организации |
| | | • Иерархия персонала предприятия |
| | | • Обязанности персонала фирмы |
| 2. | Модуль 2 Командировка за гра- ницу | • Деловая поездка |
| | | • Средства связи для осуществления деловой коммуникации |
| 3. | Модуль 3 Характеристика пред- приятия | • Предоставление информации о производственной деятельности компании |
| | | • Описание таблиц, схем, графиков о деятельности компании |

II. В процессе обучения усваиваются не только знания, но и способы передачи информации, взаимодействия и понимания собеседников. Занятие по иностранному языку строится как модель процесса общения, в процессе которого преподаватель призван создавать обстановку, стимулирующую речевую активность обучающихся и обеспечивающую плодотворность взаимодействия. Перечислим преимущества построения занятия по иностранному языку как модели процесса общения:

- непосредственная нацеленность на овладение продуктивными видами речевой деятельности – аудированием и говорением;

- активная позиция студента – процесс общения на занятии нацелен на получение необходимой информации, ее уточнение, сохранение и воспроизведение;

- преодоление языкового барьера при иноязычном общении и повышение мотивации к изучению иностранного языка;

- совершенствование педагогического мастерства и языковой практики самого преподавателя.

Рассмотрим подробнее указанные преимущества.

1. Модель процесса общения непосредственно ориентирована на овладение

продуктивными видами речевой деятельности (аудированием и говорением). Репродуктивные виды (письмо, чтение, перевод) уходят на второй план.

Таким образом, во время занятий по иностранному языку студентов нацеливают на активное речепорождение. овладение продуктивными видами речевой деятельности предполагает порождение речи, т. е. формулирование собственных идей, высказывание своего мнения. Развитие продуктивных навыков иноязычного общения происходит за счет увеличения доли парной и командной работы – составление и разыгрывание диалогов или полилогов по пройденной теме, работа над проектом, защита презентаций, работа в парах сменного состава и т.д. Основная цель – «спровоцировать» студента на говорение, вызвать на разговор (нравится ли вам это? почему? что еще можно добавить к сказанному? как вы поступаете в таких случаях?).

2. Процесс общения на занятии нацелен на получение необходимой информации, ее уточнение, сохранение и воспроизведение. Студенты побуждаются активно участвовать в рождении новых мыслей, не только рассуждать, но и приводить и аргументировать собственные доводы. Диалог

или полилог между обучающимися, преподавателем и студентами дает возможность понять, принять или оспорить точку зрения собеседника (ов), переоценить свою позицию или различные элементы социального опыта.

3. Диалог затрагивает эмоциональную сферу, развивает настойчивость в отстаивании своего мнения, мотивацию к изучению иностранного языка, что, в конечном счете, способствует преодолению языкового барьера и формированию коммуникативности студентов и психологической готовности к эффективному общению на иностранном языке.

4. Построение занятия по иностранному языку как модели процесса общения оказывает положительное воздействие и на самого преподавателя, способствуя совершенствованию собственных коммуникативных способностей, умений и навыков, а также оттачиванию педагогического мастерства. Это связано с тем, что такая форма организации занятий требует высокой педагогической квалификации и самоотдачи.

Процесс овладения будущими специалистами профессионально-ориентированным иностранным языком, страноведческими знаниями параллельно с развитием личностных качеств обучающихся происходит непосредственно на практических занятиях по иностранному языку, во внеаудиторной деятельности, организованной кафедрой и вузом, в научно-исследовательской деятельности и др. Сюда входят: организация и проведение Недели иностранных языков, руководство кружками СНО, защита презентаций, выполнение электронных тестов, привлечение студентов к участию в других научно-практических конференциях различного ранга, привлечение студентов к опубликованию научных статей и тезисов, проведение бесед со студентами, вовлечение студентов в вузовские мероприятия.

Подытожим вышесказанное. Итак, помимо собственно языковой подготовки изучение иностранного языка предполагает:

а) познание культуры, быта, мента-

литета, явлений социально-экономической жизни и других сфер стран изучаемого языка.

б) изучение моделей коммуникативного поведения за рубежом и создание собственной;

в) воспитание толерантного отношения к иной стране, ее культуре, реалиям, менталитету инофонов и др.;

г) выработку навыков общения на иностранном языке в профессионально значимых ситуациях.

Учет специфики дисциплины «Иностранный язык» обуславливает использование блочно-модульного подхода и преимущественное построение занятий по иностранному языку как модели процесса общения, что, в свою очередь, способствует осознанному восприятию определенной дозы учебной информации (модуля), а также формирует активную позицию студента и стимулирует преодоление языкового барьера при иноязычном общении.

Также отметим, что изучение иностранного языка совершенствует речевые способности и культуру умственного труда будущих специалистов в силу того, что:

– требует постоянного использования таких мыслительных операций, как анализ, синтез, сравнение, классификация, абстрагирование и т.д.;

– развивает навыки работы со знаковой системой (декодирование и кодирование иноязычной информации);

– прививает навыки систематической учебно-познавательной деятельности;

– развивает навыки организации самообучения и самоконтроля;

– развивает самостоятельность при решении учебных задач.

Литература

1. Педагогика: учебное пособие для студентов педагогических институтов / под ред. Ю. К. Бабанского. – М. : Просвещение, 1983. – 608 с.

2. Платонов, К. К. О системе психологии / К. К. Платонов. – М. : Просвещение, 1972. – 216 с.

О ПОНЯТИИ МОДЕРНА

*Чебоксарский институт экономики и менеджмента (филиал)
ФГБОУ ВПО «СПбГПУ», г. Чебоксары, Россия*

Проблема модернизации является одной из обсуждаемых среди философов, поскольку она связана со стратегией развития общества. В нашей работе мы ставим цель – рассмотреть размытые толкования значения термина модерн в контексте понятия модернизации.

Прежде всего отметим, что уже само понятие модернизация богато разнообразием смыслов и трактуется весьма широко. В литературе оно рассматривается в трех основных его значениях. В первом значении под ним подразумевают все прогрессивные социальные изменения, движущие общество к улучшению согласно принятой шкале. Во втором значении оно означает комплекс экономических, политических, социокультурных и т.д. трансформаций, которые происходили на Западе, начиная с XVI века, и достигли апогея в XIX – начале XX вв. Речь идет о движении европейских стран к современности. В-третьих, оно может использоваться по отношению к странам, не относящимся как принято говорить к группе стран «первой» Европы, и означает их действия и усилия, направленные на то, чтобы догнать развитые страны, и сократить существующий разрыв между этими группами стран.

Термин модернизация имеет в своей основе корень модерн. Его значение в русском и европейских языках различаются. В русском словоупотреблении это слово используется чаще для обозначения эпохи в истории искусства. В этом значении термин модерн в европейских языках также употребляется. На Западе, однако, понятие «модерн» (немецкий термин «die Moderne», английский «modernity», французский «modernité» - современный) выражало изначально сознание эпохи, соотносящей с античным прошлым в ходе осмысления себя, как результат перехода от старого к новому. В современной литера-

туре этот термин используется для обозначения исторической эпохи нового и новейшего времени.

Однако в употребление слово «modern» вошло намного раньше. Немецкий философ Ю. Хабермас отмечает, что впервые оно было введено в V веке для разграничения языческого прошлого и христианского настоящего. Христиане называли себя modernī. Отсюда некоторые авторы, соответственно, время «модерна» понимают как христианская эра. Такое понимание, кстати, встречается редко и главным образом у религиозных христианских авторов.

В литературе хронологические границы культуры modern не представляются однозначно. Одни авторы началом эпохи модерна считают примерно 1500-е годы. Так полагает, например, американский философ М. Берман. Это вызывает немало сомнений у Филиппа Кука и других его критиков [10]. Есть авторы, по мнению которых модерн – историко-культурная система, сложившаяся и существовавшая с начала XVII века до 80-х годов XIX века в Западной Европе и Северной Америке [9, с. 153]. Выбор этих хронологических рамок они объясняют тем, что историко-культурные особенности, возникшие в недрах средневековой европейской цивилизации, лишь в XVII веке соединяются в одно целое и становятся затем определяющим фактором европейской истории. Имеются также и такие авторы, утверждающие, что эпоха модерна охватывает развитие западных обществ, начиная с середины XVIII века. По мнению Хабермаса, «с этого момента проблема современности существует как ответ на идею бесконечности, неисчерпаемости и необходимости прогресса» [7, 396]. В контексте сказанного представляет интерес точка зрения российского философа А.Н. Дугина по вопро-

су об историческом времени модерна: «Модерн начался тогда, когда люди решили расстаться с консервативным прошлым, порвать с традицией, когда люди решили смотреть не назад, не на богоносных отцов, не на устои своего племени, своего этноса, своего государства, а когда они стали смотреть вперед, в противоположную сторону» [6, с. 60].

В связи с вопросом о хронологических границах эпохи модерна, мы обратили внимание на дискуссии о том, закончилась ли или продолжается она. Хабермас утверждает, что эпоха современности продолжается и сегодня. Сенегальский социолог С. Амин считает, что современность незавершаема по своей сути [3, с. 12].

Ряд западных социологов (Д. Белл, А. Тоффлер), а также философов (Ф. Лиотар, Ф. Джеймисон) утверждают, что во второй половине XX века на смену эпохи модерна приходит постмодерн. Таким образом, на поставленный выше вопрос в литературе нет однозначного ответа.

Первым философом, который углубил понятие модерна, был Гегель. «Гегель был первым, для кого эпоха модерна стала проблемой. В его философии впервые стала явной констелляция модерна, осознания времени, эпохи и рациональности» [8, с.409]. Основным принципом нового времени Гегель называет субъективность. Принцип субъективности он относил, прежде всего, к науке, которая «расколдовывает» природу и одновременно освобождает познающего субъекта: «природа есть теперь система известных и познанных законов, человек в ней чувствует себя как дома, и только то имеет значение, где он - как дома, он свободен благодаря познанию природы» [7, с. 13]. Как видим, Гегель объясняет субъективность через возможность осуществления свободы и рефлексии: «Величие нашего времени в том, что признана свобода, собственность духа, заключающаяся в том, что он есть в себе и у себя» [7, с. 14].

Проблему модерна в дальнейшем исследовали также М. Вебер, Р. Рорти, М.Хоркхаймер, Ф. Ницше, Т. Адорно, Дж. Грей, Ю. Хабермас и др. В своих работах

Дж. Грей выделяет два определяющих элемента модерна: рационалистическое обоснование морали и авторитет науки по отношению к другим формам знания [4, с.279]. Теперь центральными понятиями концепции модерна принято считать «рациональность», «инструментальный разум», «современность», «деструкция» и пр.

В качестве рационального М. Вебер описывает процесс освобождения от мифов, который в Европе привел к высвобождению культуры от распадающихся религиозных картин мира. С точки зрения рационализации он описывал также развитие современных ему обществ [1, с. 49-52]. Рациональность, направленная в сторону природного мира, понималась как господство и контроль человека над ним. Индивидуум представляется как носитель рациональности, которую он использует в повседневной жизни, производстве, политике, культуре. Сама эпоха модерна понимается как сопровождающаяся все более выраженным стремлением европейского разума к бесконечным аналитическим процедурам. Деятельность разума, направленная на исследование его собственных законов, становится определяющей характеристикой человеческой деятельности. Сам человек является центром всего существующего [7, с. 145].

Таким образом, эпоха модерна создала нового человека. Человек Нового времени считает возможным познать законы природы и общества и на основе этих знаний изменить их (природу и общество) в соответствии со своими потребностями. На практике в сфере производства постоянно нарастало использование машин; в социальной сфере шел процесс урбанизации — небывалый рост городов, который привел к преобладающему их положению в экономической жизни общества; в политической сфере закладывались предпосылки для формирования гражданского общества и правового государства; в духовной сфере процесс модернизации был связан с секуляризацией, что означало высвобождение из-под опеки религии и церкви общественной и личной жизни. Из сказанного можно сделать вывод о том, что иссле-

дователи в своих работах к основным характеристикам общества модерн относят рационализацию, урбанизацию, индустриализацию, секуляризацию.

Процесс перехода от Западноевропейских обществ к обществу модерн занял несколько столетий. Исследователи называют четыре столетия [9, с. 350]. Начало этому процессу было положено еще в эпоху Реформации; пик наступил в преддверии Просвещения. Главным фактором, способствующим распространению этого явления, был распад колониальных империй в XVIII-XIX вв. В Европе рождался капитализм, индустриальное общество и культура, основанные на рационализме и протестантской трудовой этике. По мнению М. Вебера, упорный труд, проявляемый протестантами в экономической деятельности, способствовал развитию капиталистического общества [1, с. 203].

В Западной Европе возникло новое общество модерности, радикально отличающееся от традиционного. Исследователи отмечают, что сложившись в Европе и став результатом всей прогрессивной культурно-цивилизационной парадигмы, модерность стала постепенно распространяться по всему миру. В дальнейшем по Гидденсу никакие иные, более традиционные, общественные формы не могут противостоят ей [2, с. 17].

Литература

1. Вебер, М. Протестантская этика и

дух капитализма // Вебер, - М. Избранные произведения. – М., 1990. – 808 с.

2. Гавров, С. Н. Модернизация России: постимперский транзит: монография / С. Н. Гавров. – М. : МГУДТ, 2010. – 269 с.

3. Гавров, С. Н. Модернизация во имя империи. Социокультурные аспекты модернизационных процессов в России / С. Н. Гавров. – М. : Едиториал УРСС, 2004. – 352 с.

4. Грей, Д. Поминки по Просвещению: политика и культура на закате современности. / Д. Грей. – М. : Праксис, 2003. – 368 с.

5. Добренков, В. И. История зарубежной социологии / В. И. Добренков, А.И. Кравченко. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 704 с.

6. Дугин, А. Н. Что такое модернизация / А. Н. Дугин // Политический класс. - 2009. – №49 (1)– С. 60-65.

7. Хабермас, Ю. Философский дискурс о модерне. / Ю. Хабермас. — М. : Издательство «Весь Мир», 2003. – 416 с.

8. Шичалина, Ю. А. История философии: Запад - Россия – Восток. Философия XX в. / Ю. А. Шичалина. – М. : Греко-латинский кабинет, 2000. – 448 с.

9. Шишова, Н. В. История и культурология : Учебное пособие для студентов ВУЗов. / Н.В. Шишова, Т.В. Акулич, М.И. Бойко. - М. : Логос, 2000. – 456 с.

10. Филипп, Кук. Модерн, постмодерн и город. - И.: Логос, 2002 – № 3-4 // <http://magazines.russ.ru/logos/2002/3/>

Тихонова Е. В.,
Морозова Л. В.

К ВОПРОСУ О ГУМАНИЗАЦИИ ЛИНГВИСТИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ВУЗЕ

Филиал Санкт-Петербургского Экономического Университета в г. Чебоксары, Россия

В настоящее время все более осознается студентами – экономистами понимание необходимости лингвистического образования, которое носит гуманистический характер и практическую направленность

обучения. Гуманизация лингвистического образовательного процесса в экономическом вузе основывается на оптимальном развитии диалогичности общения преподавателя и студентов как субъектов, объе-

диненных общностью целей и задач совместной деятельности.

Процесс взаимодействия участников лингвообразования будущих экономических специалистов представляет собой некий треугольник с двумя катетами взаимодействия: преподаватель-студент и преподаватель-преподаватель.

На наш взгляд, эффективность гуманизации лингвообразования студентов напрямую зависит не только от профессиональных навыков специалистов, но и от психологического настроения людей, работающих в педагогическом коллективе.

Уровень взаимоотношений, настроение, самочувствие, удовлетворенность в процессе совместной деятельности и общественное мнение определяются сложившимся в коллективе социально-психологическим климатом. Следовательно, оценка такого климата во многом зависит от эмоционального тона в коллективе.

Следует заметить, что мнения психологов по данному вопросу сводятся в одном случае к особенностям межличностных, нравственных, эмоциональных, правовых взаимоотношений, в другом случае – к наиболее общим характеристикам эффективности коллективной деятельности:

- удовлетворенность членов коллектива своим пребыванием в коллективе, процессом и результатами труда;
- признание авторитета руководителей, совмещающих признаки формальных и неформальных лидеров;
- мажорное, жизнеутверждающее настроение в коллективе;
- высокая степень участия членов коллектива в управлении и самоуправлении коллективом;
- сплоченность и организованность членов коллектива;
- сознательная дисциплина;
- продуктивность работы;
- практическое отсутствие текучести кадров.

Так, например, преподаватели иностранного языка вуза, оценивая психологическую атмосферу своего коллектива, часто используют следующие определе-

ния: «дружественная», «доброжелательная», «миролюбивая», «спокойная», «сложная», «напряженная», «раскаленная». Как показал опрос, большинство респондентов предпочитают работать в педагогическом коллективе с положительным социально-психологическим климатом, отличающимся благоприятной морально-психологической атмосферой, дружелюбием, чувством долга и ответственности, взаимной требовательностью. Как правило, человеку в коллективе с такой обстановкой уютно, тепло, комфортно. Однако в реальной жизни возникают время от времени ярко или слабо выраженные конфликты.

Конфликты, возникающие в педагогических коллективах, чаще всего являются конфликтами межличностными, так как отражают ситуации взаимодействия людей, при которых они или преследуют несовместимые цели деятельности, или по-разному понимают способы и средства их достижения. Причины межличностных конфликтов в педагогическом коллективе в основном связаны с нарушением взаимосвязей, установленных в процессе совместной педагогической деятельности. Это могут быть связи делового характера, возникающие между преподавателями и руководителями по поводу самой педагогической деятельности. Взаимосвязи «ролевого» характера возникают при необходимости соблюдения правил, норм, соответствующих профессиональной этике. Взаимосвязи личного характера устанавливаются между педагогами в процессе совместной деятельности и определяются их индивидуальными особенностями.

В зависимости от названных взаимосвязей в педагогическом коллективе выделяются три основные группы конфликтов: профессиональные конфликты, конфликты ожиданий, конфликты личностной несовместимости. Данные группы конфликтов создают «накаленную» обстановку в педагогическом коллективе, что вызывает негодование и раздражение у работающих в нем педагогов.

В случае, если в коллективе царят равнодушие, формализм или давление,

члены педсостава ощущают эмоциональную подавленность и отчужденность. Выполняя широкий круг профессионально-педагогических обязанностей, каждый преподаватель-лингвист испытывает потребность в общественном признании своей личности и своего труда, однако не всегда его находит. Педагоги особенно восприимчивы к оценке со стороны авторитетных людей, в числе которых могут быть и руководители.

Все это часто приводит к снижению результатов профессиональной деятельности, к переходу личности в другой коллектив. Для любого преподавателя это большой стресс, подавляющий его интерес к профессии.

Разрешить конфликт означает устранить конфликтную ситуацию и исчерпать инцидент. Даже если по объективным причинам невозможно устранить конфликтную ситуацию, следует проявлять осторожность и не создавать инцидента.

Для этого существует ряд полезных правил и рекомендаций.

Во-первых, чтобы в процессе общения и взаимодействия с коллегами избежать конфликта, следует помнить, что его может спровоцировать любое неосторожное высказывание.

Необходимо научиться проявлять эмпатию к собеседнику: войти в его положение и представить, как отзовутся в его душе наши слова, действия и поступки.

Согласно мнению психологов, изучающих проблемы психологии общения людей нельзя:

1. критически оценивать коллегу по общению;
2. приписывать ему низменные или плохие намерения;
3. обвинять и приписывать ответственность только собеседнику;
4. видеть все только со своей позиции;
5. уменьшать заслуги коллеги и его вклад в общее дело;
6. преувеличивать свои заслуги;
7. задевать «болевы точки» и уязвимые места коллеги;
8. обрушивать на него множество претензий

Каждый человек неповторим, уникален и заслуживает уважения. Если искать в коллеге самое лучшее, позволить себе поверить в него, научиться помогать ему, подобное общение не только обогатит нас самих, но и позволит получать от любимого дела то, во что мы верим, о чем думаем и чего ожидаем.

Вот почему сегодня так необходимо начать с обсуждения вопроса о гуманизме и нравственности педагогического взаимодействия. Педагоги, обладающие чувством долга, принципиальностью, ответственным отношением к делу, дисциплинированностью, общительностью, добротой и тактичностью оказывают сильное влияние на формирование позитивного климата в коллективе. Если интеллект и культура педагогов убеждать других людей будут воплощены в совместную педагогическую деятельность, успех общего дела в гуманизации лингвообразования студентов-экономистов будет обеспечен.

Научное издание

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ:
СОСТОЯНИЕ, ТЕНДЕНЦИИ, НАПРАВЛЕНИЯ УКРЕПЛЕНИЯ**

Сборник научных трудов

Научный редактор С. Н. Зверьева

Компьютерная верстка О. В. Антоновой

Материалы представлены в авторской редакции
Ответственность за содержание материалов несут авторы

Чебоксарский институт экономики и менеджмента (филиал) ФГБОУ ВПО
«Санкт-Петербургский государственный политехнический университет»
428000, г. Чебоксары, ул. К. Маркса, 60

Подписано в печать 23.09.2013. Формат 60*84/8.
Бумага офсетная. Печать оперативная.
Усл.печ.л. 21,25. Тираж 500 экз. Заказ №706
Отпечатано с готовых оригиналов
В типографии ИП Варламов В.М.
г. Чебоксары, ул. Сверчкова, 6б
тел. (8352) 41-00-83